

Überraschende Strafzölle oder nichttarifäre Handelshemmnisse nach Vertragsabschluss – Wer trägt die Kostenlast bei internationalen Handelsverträgen?

Zusammenfassung:

„Pacta sunt servanda“ oder Verträge sind dafür da, dass sie eingehalten werden. Dieser allgemeine Rechtsgrundsatz gilt hervorgehoben in den angloamerikanischen, aber grundsätzlich genauso in den kontinentaleuropäischen Rechtssystemen, wie z.B. für das deutsche Bürgerliche Gesetzbuch (BGB).

Ausnahmen von diesem Grundsatz sind in Verträgen selbst zu regeln, weil gesetzliche Ausnahmen z. B. im BGB hohe Anforderungen an eine Anwendbarkeit der Ausnahmen stellen. Letzteres bedeutet Rechtsunsicherheit für die Vertragsparteien, wenn der mögliche Fall einer Force Majeure (höhere Gewalt) oder Hardship- (Härte-) Situation bei einer Vertragspartei eintritt.

In internationalen Verträgen hat die Vereinbarung von Force Majeure und Hardship Clauses weite Verbreitung, in denen der Tatbestand der Klausel um Beispielfälle ergänzt wird. Vertraglich kann bei den Beispielfällen auch der Sachverhalt deutlich höherer Strafzölle oder erheblicher nichttarifärer Handelshemmnisse aufgenommen werden.

Die Regelungen zu Force Majeure und Hardship unterscheiden sich bei den Rechtsfolgen: Bei Ersterer kann die betroffene Vertragspartei vom Vertrag zurücktreten, ohne dass die andere Partei einen Schadenersatzanspruch wegen Nichterfüllung hat. Bei der Hardship Clause dagegen kann die betroffene Partei eine Neuverhandlung des Vertrages über den Anlass der Hardship von der anderen Partei verlangen.

Die ICC Force Majeure und Hardship Clauses 2003 sind hierfür praxisnahe Regelungsbeispiele.

Bei grenzüberschreitenden Handelsverträgen wird es auch im Falle der Anwendbarkeit deutschen Rechts sinnvoll sein, diese Vertragsregelungen in den betreffenden grenzüberschreitenden Handelsverträgen aufzunehmen, ergänzt um eine Moderationsregelung und/oder eine Schiedsgerichtsklausel, um bei einer fehlenden Einigung eine alternative Streitbeilegung zu einem Rechtsstreit vor staatlichen Gerichten zu haben.

Ausgangsfall:

Die Regierung des Ziellandes Ihrer Lieferung erhöht den Einfuhrzoll auf den Liefergegenstand deutlich oder beschließt z. B. höhere Gerätezulassungsvoraussetzungen, die von Ihrer Maschine bei Ihrer Lieferung an den Kunden im Zielland zu erfüllen sind und die zu deutlichen Mehrkosten bei Ihnen führen, die nicht bei der Kalkulation des Vertragspreises berücksichtigt wurden. Wer trägt das Risiko der Mehrkosten für nach Vertragsabschluss erhöhte Zölle oder aus nach Vertragsabschluss neu beschlossenen gesetzlichen Anforderungen im Zielland? Wie können Sie Ihr Unternehmen vor dieser finanziellen Unsicherheit vertraglich schützen?

1. Allgemein zu Lieferbedingungen:

- 1.1 Die Kosten einer Warenlieferung werden im internationalen Handel in den vertraglichen Lieferbedingungen vereinbart. Hierbei ist zu unterscheiden: (1) Wer Abgabenschuldner gegenüber dem zollerhebenden Staat ist, ist im Einzelfall anhand des Zoll- und Abgabenrechts für das Zielland zu ermitteln. (2) Welche Vertragspartei im Innenverhältnis die Aufgaben anlässlich einer Lieferung ins Ausland und die Kosten hierfür zu tragen hat, richtet sich nach der vertraglichen Regelung zwischen den Parteien zu den Lieferbedingungen.
 - 1.2. Incoterms 2010: In internationalen Lieferverträgen ist eine Vereinbarung der Lieferbedingungen der Incoterms der Internationalen Handelskammer (ICC), aktuelle Fassung von 2010, weit verbreitet. Dort werden die Aufgaben und Kosten anlässlich von Aus- und Einfuhr bei einer grenzüberschreitenden Lieferung zwischen dem Verkäufer und dem Käufer konkret und im Detail verteilt und damit auch die Kostentragung für Zölle, Steuern und andere Abgaben anlässlich einer Lieferung. Es gibt elf verschiedene Arten von Incoterms, angefangen bei „ex work“ oder „ab Werk“. Nur die Lieferbedingungen „DDP“ bzw. „geliefert verzollt“ legen dem Verkäufer die Kostentragung für Zölle, Steuern und Abgaben bei der Einfuhr in das Bestimmungsland auf; sonst soll der Käufer nach den übrigen Incoterms-Arten (2010) kostentragungspflichtig sein.
 - 1.3. Sollte vertraglich nichts Näheres zu den Aufgaben und Kosten anlässlich der Lieferung ins Ausland vereinbart worden sein, muss man zur Klärung auf die Umstände des Einzelfalls abstellen, also zum Beispiel, ob eine Lieferung an den Sitz des Käufers oder eine Montage beim Käufer zugesagt wurde. Daraus kann sich der vertragliche Leistungsort für den Verkäufer ergeben, der einen Hinweis auf die von den Vertragsparteien gewollte Risikoverteilung im Innenverhältnis zwischen Verkäufer und Käufer ergeben kann. Je nach Vertragstyp und je nach Stellung als Käufer oder Verkäufer im Vertrag kann der Leistungsort aber unterschiedlich ausfallen. Es wird also vertragsrechtlich kompliziert. Eine fehlende detaillierte Regelung der Lieferbedingungen im Vertrag führt deshalb zu erheblichen Vertragsunsicherheiten und damit zu einer Rechtsunsicherheit im Einzelfall.
2. Neue Strafzölle und Mehrkosten aus Handelshemmnissen nach Vertragsabschluss
 - 2.1 Was passiert aber, wenn sich zum Beispiel bei einer Maschinenlieferung zwischen dem Vertragsabschluss und der Lieferung die Lieferkosten deutlich erhöhen, weil vom Empfängerland ein neu eingeführter Strafzoll erhoben wird oder deutlich höhere Gerätezulassungskosten am Aufstellungsort anfallen?
 - 2.2 Sind vertraglich detaillierte Lieferbedingungen vereinbart, so wird man zur Klärung der Risikoverteilung zwischen Verkäufer und Käufer beispielsweise bei den vereinbarten Incoterms nachsehen.

Strafzölle wird man der Regelung zur Kostentragung für Zölle zuordnen können. Zum Beispiel bei den Incoterms (2010) wird in der Regel der Käufer das Kostenrisiko für erhöhte Zölle im Bestimmungsland zu tragen haben, wenn nicht die DDP vereinbart wurden.

Sind es dagegen Handelshemmnisse, die sich finanziell zum Beispiel aus erhöhten Zulassungskosten oder neuen Anforderungen aus technischen Normen bzw. erforderlichen Nachrüstungen ergeben, wird es schwieriger, weil es dann eine Frage der rechtlichen Qualifizierung ist, ob solche Handelshemmnisse überhaupt unter die Regelung für Zölle, Steuern und Abgaben in Lieferbedingungen subsumiert werden können.

3. Welche gesetzlichen Möglichkeiten hat ein Verkäufer, der nach Vertragsabschluss beim Bestimmungsland mit Strafzöllen oder Kosten aus Handelshemmnissen konfrontiert ist, und wenn deutsches Recht zur Anwendung kommt?
 - 3.1 Man kann an ein Recht zur Anfechtung wegen Irrtums denken, weil der Verkäufer zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch keine Kenntnis von künftigen Strafzöllen oder von Zusatzkosten aus nachträglichen Handelshemmnissen hatte. Eine Anfechtung wegen Irrtums nach § 119 BGB setzt aber einen Irrtum über die Willenserklärung selbst oder über die Eigenschaft des Erklärungsinhaltes voraus. Im Beispielsfall haben aber sowohl Verkäufer als auch Käufer bewusst und gewollt einen Kaufvertrag abgeschlossen. Auch umfasste die Willenserklärung die Eigenschaft des Kaufgegenstandes. Ein Kalkulationsirrtum wird rechtlich in der Regel als unbeachtlicher Motivirrtum behandelt.
 - 3.2 Handelt es sich um einen Ausschluss der Leistungspflicht nach § 275 BGB? Diese Rechtsgrundlage setzt eine Unmöglichkeit der Leistung für den Schuldner oder für jedermann voraus. Eine wirtschaftliche Unmöglichkeit kann auch vorliegen, wenn für den Schuldner die Leistungserbringung übermäßig erschwert ist. Der Bundesgerichtshof beurteilt die vorliegenden Fallkonstellationen aber unter der gesetzlichen Regelung zum Wegfall der Geschäftsgrundlage in § 313 BGB.
 - 3.3 Nach § 313 BGB soll den Vertragsparteien zunächst ein Anspruch auf Anpassung des Vertrages zustehen, soweit sich die Umstände, die zur Grundlage des Vertrages geworden sind, nach Vertragsabschluss schwerwiegend verändert haben und die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen hätten, wenn sie diese Veränderung der Umstände vorausgesehen hätten. Hierbei sind alle Umstände des Einzelfalles, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung zwischen den Vertragsparteien, zu berücksichtigen, ob der belasteten Partei das Festhalten am unveränderten Vertrag zugemutet werden kann. Erst wenn eine Anpassung des Vertrages nicht möglich oder der belasteten Vertragspartei nicht zumutbar ist, soll ein Recht zum Rücktritt bzw. zur Kündigung des Vertrages für die belastete Vertragspartei bestehen.

Geht es um Strafzölle und ist in den Lieferbedingungen vereinbart worden, welche Seite Zölle zu tragen hat, wird dieser Umstand als eine vertragliche Risikozuweisung

anzusehen sein, die eine Störung der Geschäftsgrundlage entfallen lässt, weil mit der Regelung zu Zöllen zwischen den Vertragsparteien eine Risikozuweisung vereinbart wurde.

Soweit es sich um Kosten aus Handelshemmnissen handelt, wie zum Beispiel deutlich erhöhte Zulassungskosten für eine Maschine oder Kosten für eine Nachrüstung, und wurden Lieferbedingungen vereinbart, wird man diese Kosten dennoch nicht einer Regelung zu Zöllen, Steuern oder anderen (staatlichen) Abgaben in Lieferbedingungen zuordnen können, da es sich bei den Kosten aus Handelshemmnissen in der Regel nicht um eine staatliche Abgabe handeln wird, sondern um anfallende Kosten für und anlässlich einer Gerätezulassung etc. Letzteres kann eine Störung und/oder einen Wegfall der Geschäftsgrundlage nach § 313 BGB darstellen, die in dem Beispielsfall dem Verkäufer einen Anspruch auf Anpassung des Vertrages und, gegebenenfalls, auch ein Recht zum Rücktritt vom Vertrag geben kann.

4. Kann man den Beispielsfall rechtlich als *höhere Gewalt* bzw. *Force Majeure* oder *Hardship* behandeln?

In internationalen Lieferverträgen befinden sich häufig Regelungen zur höheren Gewalt, dies in der Regel unter der Überschrift *Force Majeure*. Dieser Klauseltyp ist aus dem französischen und englischen Vertragsrecht abgeleitet. Im deutschen Recht werden Fälle der höheren Gewalt wie oben in Ziffer 3 dargestellt durch die §§ 275 und 313 oder auch 242 BGB behandelt.

In Force Majeure Clauses werden nach dem Tatbestand häufig Beispiele für Fälle der höheren Gewalt aufgelistet. Dies sind meist Fallkonstellationen wie Naturkatastrophen, Krieg und Unruhen, Arbeitskämpfe, Probleme bei Zulieferern, Störungen bei der Energieversorgung. Die Fälle von Strafzöllen oder finanziellen Lasten aus indirekten Handelshemmnissen finden sich dort in der Regel nicht, auch nicht in den ICC Force Majeure und/oder Hardship Clauses 2003 der Internationalen Handelskammer.

- Grund hierfür ist, dass Zölle und Steuern bereits bei den Lieferbedingungen und im Zusammenhang mit der gesetzlichen Regelung zum Leistungsort vertraglich oder gesetzlich geregelt werden.
- Kosten aus nachträglichen Handelshemmnissen dagegen betreffen im Beispielsfall die Investitionsentscheidung des Verkäufers als Produkthersteller anlässlich seiner vertrieblichen Ausrichtung auf internationale Märkte. Beides sind keine plötzlichen unerwarteten Ereignisse, wie es zum Beispiel ein Produktionsausfall beim Hersteller wegen einer Störung bei der Belieferung mit Teilen sein kann.

Man kann aber eine vertragliche Regelung zu Force Majeure oder Hardship auf Ereignisse wie Strafzölle und Kosten aus nachträglich eingeführten Handelshemmnissen bei den Beispielsfällen ausdehnen. Aber Achtung bei der Vertragsgestaltung: *Pacta sunt servanda* bzw. der Bestand der Rechte und Pflichten aus einem Vertrag ist in beiden

großen internationalen Rechtssystemen ein tragender Rechtsgrundsatz. Deshalb ist auch für die Annahme einer Force Majeure oder Hardship Clause eine sehr deutliche und nicht voraussehbare Mehrbelastung der betroffenen Partei in der Klausel zu formulieren.

München, 23.04.2019

Dr. Oliver M. Habel
Rechtsanwalt