

Wie Unternehmen die Rückerstattung von IEEPA-Zöllen angehen können

Juristen raten zu Prüfung von Beträgen und Fristen – Abgaben für Autos und Autoteile bleiben bestehen – Verträge überprüfen

Börsen-Zeitung, 24.2.2026
sar Frankfurt – Die von US-Präsident Donald Trump unter dem Notstandsgesetz verhängten Zölle haben viele deutsche Unternehmen getroffen. Seit der Supreme Court die Zölle am Freitag kassiert hat, stellen sich Vorstände und Geschäftsführer die Frage, wie sie an mögliche Rückerstattungen kommen. „Wer in den USA als ‚importer of record‘ auftritt, also die Zölle entrichtet hat, muss jetzt prüfen: Wer war formell Importeur, welche Beträge stehen im Raum, welche Fristen laufen?“, sagt Tobias Zuber, Rechtsanwalt bei der Kanzlei Noerr.

Wichtig ist dabei: Die Entscheidung des Supreme Court betrifft ausschließlich Zölle, die sich auf das Notstandsgesetz, den „Emergency Economic Powers Act“ (IEEPA), stützen. Nur diese wurden für unwirksam erklärt. Zölle auf Grundlage anderer Ermächtigungen, etwa von Section 232 des US Trade Expansion Act, gelten weiterhin. Dies betrifft etwa importiertes Aluminium, Stahl, Autos und Autoteile, Kupfer, Halbleiter, Nutzfahrzeuge und Holz.

Die US-Zollbehörde hat angekündigt, von Dienstag an alle Zollcodes für die im Zusammenhang mit dem IEEPA verhängten □ Abgaben zu deaktivieren. Doch wich-

tige Fragen bleiben offen: „Es ist noch unklar, wie die Trump-Regierung mit Handelsabkommen umgehen wird, die auf IEEPA-Zöllen basieren, und wie Erstattungen berechnet und abgewickelt werden“, sagt Christoph Seibt, Partner der Kanzlei Freshfields. Der US Supreme Court hat keine Vorgaben zum Erstattungsverfahren gemacht. Das wirft nun Fragen auf: „Die Trump-Regierung könnte Maßnahmen ergreifen, um Barerstattungen zu vermeiden“, vermutet Seibt. Beispielsweise könne man Erstattungen mit zukünftig fälligen Zöllen verrechnen oder das Erstattungsverfahren aufwendig gestalten. „Importeure müssen daher mit einem möglicherweise langwierigen Erstattungsprozess und Gerichtsstreitigkeiten rechnen.“

Die Geschäftsleitung ist im Grundsatz verpflichtet, etwaige Ansprüche auf Zoll-erstattung geltend zu machen. Allerdings gibt es einen Ermessensspielraum, erklärt Seibt. Denn in Einzelfällen könne es stärker im Unternehmensinteresse liegen, von der Erstattung abzusehen. Dafür muss die Geschäftsleitung abwägen, wie groß die Erfolgsaussichten auf eine Erstattung sind, um welche Summen es geht und wie viel Zeit und Aufwand für die Geltendmachung anfallen. Auch politische Erwägun-

gen können einfließen, etwa die Auswirkungen auf die Beziehung mit relevanten Behörden und der Trump-Administration. Dieser Punkt sei „auch im Hinblick auf Investitionen und zukünftige M&A-Transaktionen mit US-Berührung“ zu bedenken, sagt Seibt. Unternehmen sollten zudem beobachten, wie sich Wettbewerber verhalten und überlegen, ob die Unternehmensreputation bei US-Geschäftspartnern und Konsumenten durch eine Geltendmachung von Ansprüchen beeinflusst werden könnte.

Die gute Nachricht: Diese Entscheidungen muss ein Geschäftsführer nicht über-

stürzt treffen. Nach einer Entscheidung des US Court of International Trade (CIT) aus dem Dezember gilt eine zweijährige Verjährungsfrist, beginnend ab dem Datum der angefochtenen Maßnahme – „bei konservativer Rechnung also ab dem Datum der Veröffentlichung der jeweiligen Zölle“, erklärt Seibt. Deutsche Unternehmen könnten die Situation zunächst weiter beobachten und dadurch die Informationsbasis für die Ermessensentscheidung stärken. Seibt rät dazu, das Ergebnis der Abwägung in jedem Fall zu dokumentieren.

Folgen für Transaktionen

Auf M&A-Deals dürfte sich das Urteil des Supreme Court ebenfalls auswirken. Die Kanzlei CMS hatte bereits im Januar dazu geraten, frühzeitig zu klären, welcher Partei mögliche Erstattungsansprüche für Zölle zustehen, die bereits vor dem Closing einer Transaktion entrichtet wurden. „Wenn die Parteien beabsichtigen, dass der Verkäufer den wirtschaftlichen Vorteil aus etwaigen Rückerstattungen behält, sollten die relevanten definierten Begriffe sowie die operativen Bestimmungen ausdrücklich auf zoll- bzw. tarifbezogene Rückerstattungen Bezug nehmen,

um Unklarheiten hinsichtlich der Eigentumsrechte nach Abschluss der Transaktion auszuschließen“, raten die Juristen. Für Käufer sei es ratsam, im Due-Diligence-Prozess die potenzielle Höhe etwaiger Rückerstattungen schätzen zu lassen. Auf dieser Basis könne ein Käufer entscheiden, ob er den entsprechenden Wert als Bestandteil des Gesamtkaufpreises berücksichtigt oder ihn als späteren Verhandlungsspielraum zurückhält.

Auch bei künftigen Transaktionen in den USA dürften Zölle eine Rolle spielen. „Die Rechtsgrundlage IEEPA ist weggefallen, die konfrontative US-Zollpolitik bleibt“, fasst Noerr-Anwalt Zuber die Situation zusammen. „Die US-Zollpolitik bleibt für Unternehmen hochgradig unsicher“, sagt auch Udo Olgemöller, Partner bei A&O Shearman. Er rät Unternehmen, nicht nur mögliche Rückerstattungsansprüche für bereits gezahlte Zölle zu prüfen, sondern ihre Verträge zudem auf zollabhängige Preisanpassungsklauseln und Risikoteilungsmechanismen hin zu überprüfen. „Ebenso wichtig ist eine gründliche Analyse der Lieferketten: Herkunftsangaben, Klassifikationen und mögliche Transshipping-Risiken stehen zunehmend im Fokus der US Behörden“, sagt der Jurist.