
[Finance & Insurance](#)[Personnel & Education](#)[Marketing & Sales](#)[Mobility &](#)

STRATEGY & LAW | COLUMN |

Do US tariffs allow for contract adjustment?

Thursday, May 1, 2025

Share

Share

Print

Case number KMU_today_009: The column by André Brunschweiler, lawyer and partner at the LALIVE law firm in Zurich, provides answers to legal questions that can and should concern Swiss SMEs.



Better to be prepared than to litigate: Court-ordered contract adjustments are rare and are granted only in truly exceptional cases. (Adobe Stock)

"Pacta sunt servanda." Even the ancient Romans enshrined contractual loyalty as the foundation of orderly coexistence. Even today, it ensures legal certainty and predictability in business. But as the coronavirus pandemic and the current US tariffs demonstrate, radical changes in the business environment can occur after a contract has been concluded – changes that can make adhering to the original agreement ruinous for one party. What applies then?

Contractual agreements must (in principle) be adhered to

A contract is concluded as soon as the proposal (offer) and acceptance agree on the essential points (Art. 1 para. 1 of the Swiss Code of Obligations). From this moment on, each party bears the risk of subsequent developments – be it fluctuating purchase prices, new tariffs, or disruptions in the supply chain. The principle is clear: A contract must be fulfilled as agreed.

The exception: Clausula rebus sic stantibus

Despite this strictness, Swiss private law leaves a narrow margin for subsequent contract adjustments by a court: the "clausula rebus sic stantibus" principle.

According to this principle, a contract can exceptionally be adjusted or terminated if:

- the circumstances have changed fundamentally since the contract was concluded,
- this change was unforeseeable and unavoidable,
- which leads to a blatant disproportion between performance and consideration (so-called serious equivalence disturbance),
- without either party having implicitly or explicitly assumed the corresponding risk by contract.

Although this judicial adjustment of contracts is not explicitly regulated by law, it has been recognized by case law on the basis of general legal principles. As the Latin term suggests, the principle dates back to Roman law.

Judicial practice: extremely restrictive

Gerichtliche Vertragsanpassungen sind selten und werden nur in echten Ausnahmefällen gewährt. Bekannte Beispiele stammen oft noch aus der Zeit der Weltkriege (z.B. infolge von kriegsbedingten Lieferembargos). Selbst bei der Corona-Pandemie hingegen verweigerten die Gerichte in vielen Fällen eine Vertragsanpassung, weil Pandemien zum allgemeinen Lebensrisiko gehören und vertraglich hätten geregelt werden müssen. Nach bundesgerichtlicher Rechtsprechung müssen die Parteien insbesondere bei langfristigen Verträgen damit rechnen, dass sich die Verhältnisse später ändern, die zur Zeit des Vertragsabschlusses bestanden hatten. Namentlich Gesetzesänderungen gelten grundsätzlich nicht als unvorhersehbar. Auch ist grundsätzlich jederzeit mit dem Ausbruch einer Pandemie respektive Epidemie zu rechnen. Rund um die aktuell neu eingeführten US-Zölle gibt es noch keine Gerichtsentscheid. Es scheint jedoch fraglich, dass die Einführung der Zölle zu einer richterlichen Vertragsanpassung führen wird, ohne eine entsprechende Anpassungsklausel im Vertrag.

Gerichte würden wohl eher an ständiger Praxis festhalten, wonach eine richterliche Vertragsanpassung nur in Betracht kommt, wenn eine extreme, unvorhersehbare Änderung es unzumutbar und offensichtlich unbillig machen würde, einen Vertrag aufrechtzuerhalten. Selbst bei schweren Krisen hat das Bundesgericht in den meisten Fällen eine Anpassung abgelehnt – zur Wahrung von Rechtssicherheit und Vertragstreue.

Fazit: Vorsorgen ist besser als prozessieren

Aufgrund dieser strengen Gerichtspraxis sollten Unternehmen Risiken und Unsicherheiten bereits bei Vertragsabschluss klar zuordnen und regeln. Empfehlenswerte Instrumente sind etwa Preisanpassungsklauseln (z.B. Indexierung an Rohstoffpreise, Transportkosten oder Wechselkurse), sogenannte Force-Majeure-Bestimmungen, also für den Fall höherer Gewalt (etwa auch für Zölle oder Pandemien) sowie Härtefallklauseln für aussergewöhnliche Marktveränderungen (z.B. Neuverhandlung bei Steigerung der Einkaufspreise um mehr als 30%). Auch eine bewusste Risikoaufteilung im Vertrag und Exit-Optionen für den Fall schwerwiegender Änderungen sind sinnvoll. Bei langfristigen Verträgen sollten regelmässige Überprüfungen vorgesehen werden.

Eine sorgfältige vertragliche Gestaltung ist heute dringender denn je: Angesichts von Pandemie-Erfahrungen, Sanktionen, Zöllen und anderen Handelshürden wird es künftig noch schwieriger sein, sich auf die Unvorhersehbarkeit von Krisen zu berufen.

Attorney André Brunschweiler specializes in advising and representing clients in (usually contentious) commercial law matters, with a focus on contract and corporate law, debt collection and bankruptcy law, and employment law. He is a partner at the commercial law firm **Lalive**, which advises companies, public authorities, and private individuals on complex, predominantly international matters and, above all, disputes from its offices in Zurich, Geneva, and London.



André Brunschweiler, Partner der Anwaltskanzlei Lalive in Zürich. (Foto: PD)

André Brunschweiler

Partner at the Lalive law firm in Zurich