

>>> Claim Management

Claims vorbeugen - Erlöse sichern

- Zahlungssicherung im Außenhandel -

Leiter von Exportprojekten umweht oft ein Nimbus von Improvisationstalent, besonderem Geschick und Abenteuerlust. Betrachtet man die Aufgaben, die solche Projektleiter tagtäglich stemmen, so kommt man zu dem Schluss, dass diese auch nichts anderes tun, als national arbeitende Projektleiter auch: Genau planen, Fortschritt verfolgen und steuern, sowie Risiken minimieren.

Einem Aspekt der Risikominimierung im internationalen Projektgeschäft wollen wir uns in dieser Ausgabe widmen, der Zahlungssicherung im Außenhandel.

Der stetig wachsende Grad der Vernetzung der Welt bringt es mit sich, dass auch das Maß des Warenaustausches zwischen den Nationen ähnlich rasant ansteigt. Die Abwicklung solcher internationaler Geschäfte birgt jedoch ein erhebliches Risiko für beide Vertragsparteien, den Importeur und den Exporteur.



Der Exporteur ist in erster Linie daran interessiert, dass der Eingang der vertraglich vereinbarten Zahlungen fristgerecht passiert; der Importeur hat im Wesentlichen Interesse daran, dass die Ware und mögliche Dienstleistungen in vertraglich vereinbarter Qualität fristgerecht geliefert/erbracht werden.

Oftmals ist für beide Seiten nicht verlässlich erkennbar wie "solide" der jeweils andere Vertragspartner ist, ferner wird die Handelsbeziehung dadurch erschwert, dass beide Parteien in unterschiedlichen Ländern mit unterschiedlichen Rechtssystemen ansässig sind, so daß im Konfliktfall die Durchsetzung einer berechtigten Forderung nahezu unmöglich, aber auf jeden Fall zeit- und kostenintensiv ist.

Zwar läßt sich durch geschickte Gestaltung der vertraglichen Zahlungsbedingungen (*"Terms of Payment and Conditions"*) das Risiko für eine Partei minimieren, dies aber meist zu Lasten der anderen Vertragspartei. D.h. weder "Vorauszahlung" noch "Lieferung oder Leistungserbringung gegen offene Rechnung" kommen als Zahlungsbedingung in Frage.

Zur Sicherung der Risiken, welche auf Käufer- und Verkäuferseite vorliegen, ist im Welthandel das Dokumentenakkreditiv das gebräuchlichste Zahlungssicherungsinstrument. Mittels dieses Dokumentes wird erreicht, dass der Verkäufer nach Lieferung und/oder Erbringung einer Leistung den vertraglichen vereinbarten Erlös erhält und der Käufer ausschließlich bezahlen muss, wenn die Lieferung und/oder Leistung erbracht wurde und durch akkreditivkonforme Dokumente innerhalb des Akkreditivs nachgewiesen wird.

Der Begriff "Dokumentenakkreditiv" bezeichnet sinngemäß die vertragliche Verpflichtung einer Bank, Auftrags und für Rechnung eines Käufers innerhalb einer definierten Zeitspanne an einen Begünstigten ("Verkäufer") gegen Übergabe exakt vorgeschriebener Dokumente Zahlung zu leisten, sofern sämtliche Bedingungen des Akkreditivs erfüllt sind.

Verfügt der Verkäufer ("Begünstigter") nach Vertragsabschluss nun über ein solches

Dokumentenakkreditiv, welcher er vom Käufer erhalten hat, so hat er die Sicherheit, dass eine vom Käufer unabhängige Partei, nämlich die ausstellende Bank, die Zahlungen leisten wird, sofern er vertragskonform geliefert/geleistet hat und innerhalb der vertraglichen Fristen die geforderten Dokumente übergibt.

Der Käufer hingegen hat durch das Dokumentenakkreditiv die Sicherheit, dass die vertraglich vereinbarte Summe nur an den Verkäufer ausbezahlt wird, wenn dieser die Leistungserbringung auch mittels der im Akkreditiv vorgeschriebenen Dokumente nachgewiesen hat.

Der Verkäufer hat somit den Vorteil, daß er vollkommen unabhängig von der Zahlungswilligkeit/Zahlungsfähigkeit des Käufers ist und der Käufer hat den Vorteil, dass er als Auftraggeber des Akkreditivs durch die Gestaltung der diesbezüglichen Bedingungen erheblichen Einfluss auf die Lieferung/Erbringung der Leistung hat.



Besonders wichtig und ratsam ist es, den Zeitpunkt der Rechtswirksamkeit des Vertrages (*"Coming into force"*) sorgsam im Vertrag zu definieren. In Zusammenhang mit Zahlungssicherungsinstrumenten sollte hier z.B. der Zeitpunkt der Rechtswirksamkeit des Vertrages u.a. an den Erhalt eines z.B. Dokumentenakkreditives durch den Verkäufer geknüpft sein. Bei Verträgen ab einer verstimmten finanziellen Größenordnung ist es darüber hinaus üblich, dass der Käufer an den Verkäufer eine Anzahlung leistet. Aus berechtigtem Interesse möchte

der Käufer aber auch sicherstellen, dass er die vertraglich vereinbarte Leistung erhält und der Verkäufer z.B. nicht vor Leistungserbringung in Konkurs geht. Zu diesem Zweck legt der Verkäufer an den Käufer ebenfalls ein Akkreditiv heraus, den sog. "Downpayment-Bond", oder auch "Advance Payment Bond". Hiermit garantiert die Bank des Verkäufers gegenüber dem Käufer, dass er die Anzahlungssumme zurückerhält, sofern der Verkäufer nicht gegen Vorlage geeigneter und definierter Dokumente nachweist, daß er bis zum Gegenwert der Anzahlungssumme Lieferungen/Leistungen vertragskonform erbracht hat.

Auf alle Details von Zahlungssicherungsinstrumenten im Export einzugehen würde den Rahmen unseres Artikels sprengen, die Gestaltung von Dokumentenakkreditiven ist international einheitlich geregelt durch die International Chamber of Commerce mit Sitz in Paris. Für ergänzende Informationen zum Thema Zahlungssicherung, Risikoübergang und Bedingungen der Frachtgestaltung möchten wir Sie auf folgende Seite hinweisen:

<http://www.speedtrans.com/speedde/fachwoer.htm>

Um auf die Frage in der Überschrift zurückzukommen; Nein, Exportprojekte sind nicht schwieriger. Ihr Erfolg hängt nur, wie bei jedem anderen Projekt auch, von der guten Vorbereitung ab. Und hier ist insbesondere die Vertragsgestaltung hinsichtlich Zahlungsbedingungen, Risikoübergang und Zahlungssicherung im Fokus.

3. Quartal 2004

Dipl.-Ing. Jürgen Hahn, 1155 PM consultants

1155PM
CONSULTANTS