



Handbuch der Außenhandels- finanzierung

Das große Buch der internationalen Zahlungs-,
Sicherungs- und Finanzierungsinstrumente

Von
Professor Dr. Siegfried Häberle

Dritte, durch Anhang aktualisierte und erweiterte Auflage

R. Oldenbourg Verlag München Wien

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Häberle, Siegfried Georg:

Handbuch der Außenhandelsfinanzierung : das große Buch der internationalen Zahlungs-, Sicherungs- und Finanzierungsinstrumente / von Siegfried Georg Häberle. – 3., durch Anh. aktualisierte und erw. Aufl.. – München ; Wien : Oldenbourg, 2002

ISBN 3-486-25884-2

© 2002 Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH
Rosenheimer Straße 145, D-81671 München
Telefon: (089) 45051-0
www.oldenbourg-verlag.de

Das Werk einschließlich aller Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Gedruckt auf säure- und chlorfreiem Papier
Druck: R. Oldenbourg Graphische Betriebe Druckerei GmbH

ISBN 3-486-25884-2

Vorwort zur dritten Auflage

Aufbau der dritten Auflage

Seit dem Erscheinen der 2. Auflage dieses Handbuchs haben sich einige Veränderungen ergeben, deren wichtigste die Einführung des Euro ist. Über weite Teile bleiben die Ausführungen der 2. Auflage jedoch aktuell. Der Verlag und ich haben uns deswegen entschlossen, den bewährten Druckstock der 2. Auflage zu belassen, zumal diese 2. Auflage eine ausgezeichnete Resonanz gefunden hat (z.B. in der FAZ: „Leitfaden zur Außenhandelsfinanzierung ... ein Standardwerk“).

Die **Aktualisierung** dieser 3. Auflage wird aus diesem Grund mit einem **Anhang** vollzogen.

Anhang

Der Schwerpunkt des Anhangs umfasst – wegen der Einführung des Euro und dem damit verbundenen Übergang auf die Mengennotierung am Devisenmarkt – das Kapitel „**7 Wechselkurse und Devisengeschäfte**“.

Zur Aktualisierung der übrigen Kapitel sind die wichtigsten Änderungen im Anhang jeweils in einer **Kurzfassung** vorgestellt. Darüber hinaus genügt es in der Regel, die in den Anwendungsbeispielen der 2. Auflage ausgewiesenen DM-Beträge durch den Euro zu ersetzen, ohne dass der Ausgabewert dieser Anwendungsbeispiele dadurch eine Einschränkung erfahren würde.

Die **Gliederungssystematik** des Anhangs entspricht der Systematik des Gesamtwerks.

Weiterführende Werke

Zur Vertiefung und zur Erweiterung des vorliegenden Erkenntnisgegenstandes habe ich zwei weitere Werke herausgegeben und dazu international erfahrene (Mit-)Autoren aus der Praxis und den Hochschulen gewonnen:

- **Handbuch der Akkreditive, Inkassi, Exportdokumente und Bankgarantien** – Arten, Abwicklungen, Fallbeispiele, Problemlösungen, Prüflisten, Richtlinien und Kommentare – R. Oldenbourg Verlag München und Wien, sowie als praxisorientierter Brückenschlag zwischen den Rechtswissenschaften und den Wirtschaftswissenschaften das
- **Handbuch für Kaufrecht, Rechtsdurchsetzung und Zahlungssicherung im Außenhandel** – Internationale Kaufverträge, internationale Produkthaftung, Eigentumsvorbehalt, Schiedsgerichtsbarkeit, gerichtliche Durchsetzung und Vollstreckung, internationale Zahlungs- und Sicherungsinstrumente, Incoterms – R. Oldenbourg Verlag München und Wien.

Laichingen (Schwäbische Alb)

Siegfried Georg Häberle

Vorwort zur zweiten Auflage - gekürzt-

Aktualisierungen in der zweiten Auflage

Die erste Auflage des 1994 erschienen Handbuchs der Außenhandelsfinanzierung war bereits Mitte 1996 vergriffen. Der Verlag und ich haben uns entschlossen, an der Stelle eines unveränderten Nachdrucks eine aktualisierte und erweiterte zweite Auflage zu schaffen, die 1998 erschienen ist.

Die darin aufgenommenen Aktualisierungen waren erheblich:

- Neufassung der **Einheitlichen Richtlinien für Inkassi** (ERI 522 bzw. URC 522 der ICC),
- Neufassung der **Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive** (ERA 500 bzw. UCP 500 der ICC),
- Weiterentwicklung von **UN/EDIFACT**,
- Modifikationen bei den Ausfuhrkreditversicherungen und bei den staatlichen **Ausfuhrgeährleistungen**
- sowie viele weitere ins Detail reichende Änderungen bei den übrigen Zahlungs-, Sicherungs- und Finanzierungsinstrumenten des betrieblichen Außenhandels.

Erweiterungen in der zweiten Auflage

Die Neuauflage hat mir darüber hinaus die Chance eröffnet, eine Komplettierung vorzunehmen und nunmehr auch die mittel- und langfristige Außenhandelsfinanzierung sowie weitere Erkenntnisbereiche in das Handbuch aufzunehmen:

- **Mittel- und langfristige Exportfinanzierungen der Geschäftsbanken,**
- **Exportfinanzierungen der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH,**
- **Exportfinanzierungen der KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau,**
- **Exportleasing,**
- **Bankgarantien im Außenhandel.**

Dank

Bei vielen **Damen und Herren der betrieblichen Praxis** habe ich Informationen über die aktuelle Abwicklung der Außenhandelsfinanzierung eingeholt. Ihnen allen danke ich für die Ergiebigkeit der Gespräche.

Herr Dipl.-Betriebswirt **Richard Staiger** hat nicht nur meine Abbildungsentwürfe grafisch gestaltet, sondern mit außergewöhnlichem Engagement auch das Manuskript in druckfertige Vorlagen umgesetzt. Frau **Doris Schall** hat für diese zweite Auflage viele Passagen mit bewährter Sorgfalt geschrieben. Beiden gilt mein besonderer Dank und meine Anerkennung.

Herrn Dipl.-Volkswirt **Martin M. Weigert**, Cheflektor WiSo-Steuern-Recht, und seinen Mitarbeitern – insbesondere Herrn **Alois Reichinger** – im R. Oldenbourg Verlag, München und Wien, danke ich für die qualifizierte und umfassende Betreuung sowie für die Umsetzung meiner anspruchsvollen Gestaltungswünsche für dieses Buch.

Erneuter Dank gebührt meiner **Familie** für das Verständnis und für die Unterstützung meiner literarischen Arbeit.

Vorwort zur ersten Auflage

Die ausgeprägte und weiterhin zunehmende Export- und Importorientierung führt bei den Industrie-, Handels- und Bankbetrieben zu einem großen Wissensbedarf über die **Abwicklung von Auslandsgeschäften** und über die damit verbundene Außenhandelsfinanzierung.

Auf dem Gebiet der **Außenhandelsfinanzierung** umfasst dieser Bedarf an Wissen insbesondere

- die im Kaufvertrag zu vereinbarenden Zahlungsbedingungen sowie die damit verbundenen Risiken;
- die Auskunftsquellen über die Zahlungsfähigkeit und Seriosität von Importeuren und Exporteuren;
- die verfügbaren Zahlungs- und Sicherungsinstrumente zur Abwicklung von Export- und Importgeschäften, insbesondere Auslandsüberweisungen, Auslandsschecks, Auslandswechsel, Dokumenteninkassi und Dokumentenakkreditive;
- die Refinanzierungsinstrumente, die häufig zugleich eine Absicherung für Exporteure und Importeure bieten, z.B. Eurokredite, Exportfactoring und Forfaitierung;
- die reinen Sicherungsinstrumente, die von den Devisen(termin-)geschäften bis hin zu den privatwirtschaftlichen Warenkreditversicherungen und den staatlichen Ausfuhrgewährleistungen (sog. Hermes-Deckungen) reichen.

Ich habe das vorliegende Handbuch für die **betriebliche Praxis** sowie für die **wirtschaftsorientierten Hochschulen und Schulen** geschrieben. Schwerpunktmäßig richtet sich das Buch

- an die Führungskräfte und Mitarbeiter in den Export- und Importabteilungen sowie in den Marketing- und Finanzabteilungen der Industrie- und Handelsbetriebe;
- an die Führungskräfte und Mitarbeiter in den Auslandsabteilungen der Kreditinstitute;
- an Führungskräfte und Mitarbeiter, die in der Aus- und Fortbildung der Betriebe, Akademien und Verbände tätig sind;
- an die Professoren und Studenten der wirtschaftswissenschaftlichen Universitäten, Fachhochschulen und Berufsakademien;
- an die Lehrer der wirtschaftsorientierten Berufsschulen, Gymnasien, Fachschulen.

Wer bei der Einarbeitung in einen Erkenntnisbereich ausschließlich oder überwiegend **auf Bücher angewiesen** ist, erwartet von einem Lehrbuch, dass der Erkenntnisgegenstand systematisch und umsichtig erklärt wird.

Im vorliegenden Buch habe ich versucht, diesen Aspekten besonders Rechnung zu tragen. Dieses Bestreben gründet sich auch auf meine eigenen (guten und schlechten) Erfahrungen mit Büchern: Ich habe mich auf das Abitur neben der Berufstätigkeit und -weil

Wissensbedarf

Leserkreis

Selbststudium

ich seinerzeit als Bankprüfer an jeweils wechselnden Einsatzorten beschäftigt war- weitgehend ohne Schulbesuch, d.h. im Selbststudium vorbereitet. Teile meines Universitätsstudiums habe ich mir ähnlich erarbeitet. Getragen von diesen Erfahrungen meine ich, dass ich mein Buch auch denjenigen zum Selbststudium empfehlen kann, die **keine Möglichkeit zum Besuch von Seminaren** haben bzw. die sich auf die Teilnahme an einem Seminar vorbereiten oder gehörte Seminarinhalte vertiefen wollen.

Aufbau/Methodik

Die Außenhandelsfinanzierung ist ein weit reichender und zugleich komplexer Erkenntnisgegenstand. Beim Aufbau und bei der Methodik eines Buches über dieses Fachgebiet müssen deswegen die **Übersichtlichkeit** der Darstellung sowie eine durchgängig **gleichartige Systematik** im Mittelpunkt stehen. Ich versuche diese Ziele mit folgenden Instrumenten zu erreichen:

- Gliederung des Erkenntnisgegenstandes nach der Chronologie der Abläufe in der Praxis bzw. nach den Instrumenten der Außenhandelsfinanzierung;
- Randstichwörter pro Abschnitt sowie Hervorhebungen im Text durch Fettdruck;
- Grafische Darstellungen der Zahlungs-, Sicherungs- und Refinanzierungsinstrumente sowie deren schrittweise Erläuterung;
- Abbildung von Dokumenten und Vordrucken, einschließlich der Erklärung ihrer Anwendung;
- Übersichten, Tabellen, Prüflisten, zusammenfassende Darstellungen sowie Empfehlungskataloge für Exporteure, Importeure und Kreditinstitute.

Erfahrungen

Beim Schreiben des vorliegenden Buches konnte ich mich zunächst auf meine langjährigen Erfahrungen in der **betrieblichen Praxis** stützen.

Darüber hinaus habe ich die Konzeption dieses Buches auf Grundlage meiner methodisch-didaktischen Erkenntnisse entwickelt, die ich in einer Vielzahl von **Seminaren, Vorträgen und Vorlesungen** vor in- und ausländischen Praktikern und Studenten gewonnen habe, so insbesondere

- an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Reutlingen,
- an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Tübingen,
- an der Exportakademie Baden-Württemberg,
- an der Berufsakademie Baden-Württemberg,
- an weiteren in- und ausländischen Hochschulen sowie Managementakademien,
- bei Wirtschaftsverbänden usw.

Haftungsausschluss

Ich habe mich in diesem Buch um eine **richtige und aktuelle Darstellung** der Außenhandelsfinanzierung bemüht. Gleichwohl vermag ich -auch angesichts der Vielschichtigkeit und des Wandels des vorliegenden Erkenntnisgegenstandes- nicht auszuschließen, dass mir Fehler unterlaufen sind. Ich bitte deswegen die Leser um Verständnis dafür, dass ich die Haftung für die Richtigkeit meiner Ausführungen ausschließen muss.

Bücher können nur fortentwickelt werden, wenn ihre Autoren für Anregungen offen bleiben. In diesem Sinne bitte ich die Leser um **konstruktive Kritik**.

Anregungen

Ein Handbuch, das einen derart umfassenden und anspruchsvollen Erkenntnisbereich zum Gegenstand hat, wie ihn die Außenhandelsfinanzierung darstellt, wird im Allgemeinen von einem Autorenteam geschrieben. Im Interesse einer durchgängig gleichen Strukturierung von Form und Inhalt habe ich mich jedoch dazu entschlossen, dieses Buch allein zu verfassen. Die sozialen Lasten dieses Entschlusses waren erheblich: Über mehrere Jahre hinweg habe ich meine ohnehin knapp bemessene Freizeit in das vorliegende Buch investiert.

Dank

Zuallererst und besonders herzlich habe ich deswegen **meiner Frau Ruth und unseren Kindern** zu danken, dass sie -was die Kinder anlangt, allerdings nicht immer mit Verständnis- jahrelang auch an Wochenenden und an Feiertagen auf meine Gesellschaft verzichtet haben. Mein besonderer Dank gilt darüber hinaus Frau **Doris Schall**, Stuttgart, die das Manuskript vom Rohentwurf bis zur endgültigen Fassung mit außergewöhnlichem Engagement und mit vorbildlicher Sorgfalt geschrieben hat. Ebenso habe ich Herrn Diplom-Betriebswirt (FH) **Richard Staiger** zu danken, der Teile meiner handschriftlichen Entwürfe mit großer Sachkunde und mit viel Freude an der Arbeit in Abbildungen umgesetzt hat.

Bei vielen **Damen und Herren der betrieblichen Praxis** habe ich Informationen über die aktuelle Abwicklung der Außenhandelsfinanzierung eingeholt. Ihnen allen danke ich für die Ergiebigkeit der Gespräche. Zu besonderem Dank bin ich jenen Damen und Herren Direktoren und Prokuristen verbunden, die darüber hinaus jeweils Teile meines Manuskripts einer kritischen Durchsicht unterzogen oder anderweitig besondere Hilfestellung geleistet haben:

Jürgen Diercks, SEL; Günter Dopjans, Prof. Dr. jur., Herbert Falk, Commerzbank AG; Gebhard Geiselhart, Deutsche Bank AG; Eugen Gunzenhauser, Allianz Versicherungs-Aktiengesellschaft; Herbert Heiler, Südwestdeutsche Landesbank; Eberhard Holl, Baden-Württembergische Bank; Rudolf Hundertmark, Bayerische Vereinsbank AG; Thomas Klenk, Commerzbank AG; Susanne Mader Mendes, Deutsche Bank AG; Peter Maiwald, Commerzbank AG; Fritz Nägele, Dresdner Bank AG; Jürgen Sachse, Deutsche Bank AG; Franz-Josef Sailer, Volksbank Laichingen eG; Günther Tutcki, Schwenninger Volksbank eG; Gerhard Weber, Bayerische Vereinsbank AG; Gerhard WeiHING, Commerzbank AG.

Laichingen (Schwäbische Alb)

Siegfried Georg Häberle

Inhaltsverzeichnis - Grobgliederung -

Hinweis: Das Inhaltsverzeichnis mit Feingliederung findet sich auf den folgenden Seiten.

Abkürzungsverzeichnis	XXXI
0 Einführung	1
1 Risikoanalyse	7
1.1 Übersicht über die Risiken von Exporteuren und Importeuren sowie über die Informationsquellen zur Risikoanalyse	9
1.2 Wirtschaftliche Risiken des Exporteurs	13
1.3 Informationsquellen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Risiken	21
1.4 Garantendekrediterisiko	34
1.5 Politische Risiken des Exporteurs	36
1.6 Wechselkursrisiken	50
2 Vereinbarung der Zahlungsbedingungen im Kaufvertrag	57
2.1 Im Kaufvertrag festzulegende maßgebliche Merkmale der Zahlungsbedingungen .	59
2.2 Häufige Zahlungsbedingungen	74
2.3 Einflussfaktoren auf die Festlegung der Zahlungsbedingungen	90
3 Nichtdokumentäre (Reine) Zahlungsinstrumente	105
3.1 Einführung	107
3.2 Auslandsüberweisungen mit Exkursen zu SWIFT und EDIFACT im Zahlungsverkehr sowie zu Fremdwährungskonten	107
3.3 Auslandsschecks	121
3.4 Auslandswechsel	146
4 Dokumentäre Zahlungs- und Sicherungsinstrumente	193
4.1 Exportdokumente	195
4.2 Dokumenteninkassi	275
4.3 Dokumentenakkreditive (Documentary Credits)	367
5 Kurzfristige Refinanzierungs- und Absicherungsinstrumente	589
5.1 Kontokorrentkredite	591
5.2 Eurokredite	607
5.3 Wechseldiskontkredite	629
5.4 Akzeptkredite/Bankakzepte	645
5.5 Negoziierungskredite (Negoziationskredite)	655
5.6 Exportfactoring	663

6	Mittel- und langfristige Refinanzierungs- und Absicherungsinstrumente ..	683
6.1	Grundbegriffe und Grundlagen	685
6.2	Mittel- und langfristige Exportfinanzierungen der Geschäftsbanken	699
6.3	Exportfinanzierungen der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH	728
6.4	Exportfinanzierung der KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau	749
6.5	Forfaitierung	772
6.6	Exportleasing	793
7	Wechselkurse und Devisengeschäfte	829
7.1	Grundlagen: Wechselkursverhältnisse, Währungssysteme	831
7.2	Grundbegriffe und Auswertung des Devisenkursblattes	848
7.3	Alternative Wechselkurse (Umrechnungskurse) in der Angebotskalkulation des Exporteurs	858
7.4	Grundstruktur und Abwicklung von Devisentermingeschäften	868
8	Bankgarantien	881
8.1	Grundstruktur von Bankgarantien	883
8.2	Garantiearten	892
8.3	Gestaltungselemente von Bankgarantien	916
8.4	Inanspruchnahme und Abwehrmöglichkeiten	923
8.5	Sonstige Merkmale der Abwicklung von Bankgarantien	928
9	Ausfuhrversicherungen	935
9.1	Privatwirtschaftliche Ausfuhrkreditversicherungen	937
9.2	Ausfuhrgewährleistungen des Bundes (sog. Hermes-Deckungen)	947
10	Fachwörterverzeichnis (deutsch, französisch, englisch, italienisch, spanisch)	989
	Literaturverzeichnis	997
	Stichwortverzeichnis	1005
	Anhang	1019

Inhaltsverzeichnis - Feingliederung -

Abkürzungsverzeichnis	XXXI
0 Einführung	1
1 Risikoanalyse	7
1.1 Übersicht über die Risiken von Exporteuren und Importeuren sowie über die Informationsquellen zur Risikoanalyse	9
1.2 Wirtschaftliche Risiken des Exporteurs	13
1.2.1 Übersicht über die chronologische Entstehung wirtschaftlicher Risiken des Exporteurs	13
1.2.2 Wirtschaftliches Fabrikationsrisiko und Warenabnahmerisiko des Exporteurs	15
1.2.3 Delkredererisiko	16
1.2.3.1 Charakterisierung und Erscheinungsformen	16
1.2.3.2 Definitionsprobleme und Abgrenzungsfragen	18
1.2.4 Zusammenfassende Darstellung wirtschaftlicher Risiken des Exporteurs ..	20
1.3 Informationsquellen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Risiken	21
1.3.1 Bankauskünfte	21
1.3.1.1 Abwicklung und Aussagewert	21
1.3.1.2 Kurzinterpretation typischer Formulierungen in Bankauskünften ..	24
1.3.2 Auskünfte gewerblicher Auskunftsteien	28
1.3.3 Sonstige Informationsquellen	31
1.3.4 Zusammenfassende Darstellung der Informationsquellen zur Beurteilung wirtschaftlicher Risiken	33
1.4 Garantendelkredererisiko	34
1.4.1 Charakterisierung	34
1.4.2 Informationsquellen	35
1.5 Politische Risiken des Exporteurs	36
1.5.1 Charakterisierung und Erscheinungsformen	36
1.5.2 Zusammenfassende Darstellung politischer Risiken des Exporteurs nach Entstehung der Forderung	41
1.5.3 Informationsquellen zur Beurteilung politischer Risiken	41
1.5.3.1 Risikoindizes bzw. Länderrisikokonzepte	41
1.5.3.2 Kreditinstitute	45

1.5.3.3	Forfaitierungsgesellschaften	46
1.5.3.4	Staatliche Exportabsicherung	48
1.5.3.5	Sonstige Informationsquellen	49
1.6	Wechselkursrisiken	50
1.6.1	Charakterisierung	50
1.6.2	Definitionsprobleme	51
2	Vereinbarung der Zahlungsbedingungen im Kaufvertrag .	57
2.1	Im Kaufvertrag festzulegende maßgebliche Merkmale der Zahlungsbedingungen	59
2.1.1	Rechtliche Grundlagen: UN-Kaufrecht	59
2.1.2	Maßgebliche Merkmale der Zahlungsbedingungen	62
2.1.3	Zusammenfassende Darstellung maßgeblicher im Kaufvertrag festzulegender Merkmale der Zahlungsbedingung	72
2.2	Häufige Zahlungsbedingungen	74
2.2.1	Darstellung und Beurteilung häufiger Zahlungsbedingungen	75
2.2.1.1	Vorauszahlung bzw. Anzahlung(en)	75
2.2.1.2	Dokumentenakkreditive	77
2.2.1.3	Dokumenteninkassi	79
2.2.1.4	Zahlung durch Nachnahme u. Ä.	82
2.2.1.5	Zahlung nach Erhalt der Ware gegen einfache Rechnung	84
2.2.1.6	Mittel- bis langfristige Zahlungsziele	86
2.2.2	Beispiele zur Kurzbeurteilung von Zahlungsbedingungen	88
2.2.3	Abkürzungen und Kurzbezeichnungen maßgeblicher Zahlungsklauseln im internationalen Handelsverkehr	89
2.3	Einflussfaktoren auf die Festlegung der Zahlungsbedingungen	90
2.3.1	Beschränkungen der Zahlungsbedingungen durch das deutsche Außenwirtschaftsrecht	90
2.3.2	Beschränkungen der Zahlungsbedingungen durch die Devisen- und Inkassovorschriften des Auslands	92
2.3.2.1	Notwendigkeit der Beachtung ausländischer Devisen- und Inkassovorschriften	92
2.3.2.2	Beispiele für Beschränkungen der Zahlungsbedingungen durch ausländisches Recht	94
2.3.3	Einfluss von Absicherungs- und Refinanzierungsinstitutionen auf die Zahlungsbedingungen	97
2.3.3.1	Einfluss des Bundes über die Bedingungen für die Übernahme von Ausfuhrgewährleistungen (Hermes-Deckungen)	97
2.3.3.2	Einfluss sonstiger Versicherungs- und Refinanzierungsinstitutionen	98
2.3.4	Einfluss volkswirtschaftlicher Rahmenbedingungen und betriebswirtschaftlicher Gegebenheiten auf die Zahlungsbedingungen	101

3 Nichtdokumentäre (Reine) Zahlungsinstrumente	105
3.1 Einführung	107
3.2 Auslandsüberweisungen mit Exkursen zu SWIFT und EDIFACT im Zahlungsverkehr sowie zu Fremdwährungskonten	107
3.2.1 Zahlungsauftrag (ausgehende Auslandsüberweisung)	107
3.2.2 Überweisungsgutschrift (eingehende Auslandsüberweisung)	115
3.2.3 Exkurs: SWIFT	116
3.2.4 Exkurs: EDIFACT im Zahlungsverkehr	117
3.2.5 Exkurs: Fremdwährungskonten	119
3.3 Auslandsschecks	121
3.3.1 Gründe für die Zahlung mit Scheck	121
3.3.2 Scheckarten und Abwicklung der Auslandsscheckzahlung	124
3.3.2.1 Einführung und Übersicht	124
3.3.2.1.1 Maßgebliche Besonderheiten von Auslandsschecks	124
3.3.2.1.2 Übersicht über die Scheckarten	127
3.3.2.2 Privatschecks und Bankschecks	129
3.3.2.2.1 Charakterisierung und Beurteilung	129
3.3.2.2.2 Abwicklung einer Privatscheckzahlung	133
3.3.2.2.3 Abwicklung einer Bankscheckzahlung	137
3.3.2.3 Orderschecks und Inhaber-(Überbringer)-checks	140
3.3.2.4 Barschecks und Verrechnungsschecks	144
3.4 Auslandswechsel	146
3.4.1 Einführung und Rechtsgrundlagen	146
3.4.2 Wechselarten nach rechtlichen Merkmalen - Darstellung und Abwicklung -	151
3.4.2.1 Gezogener Wechsel	151
3.4.2.1.1 Grundstruktur	151
3.4.2.1.2 Rechtliche Merkmale, Vereinbarungen und Abwicklungen	154
3.4.2.2 Eigener Wechsel (Solawechsel)	164
3.4.2.3 Gemeinsam gültige Merkmale und Abwicklungen	168
3.4.2.3.1 Ausländische Wechselsteuer	168
3.4.2.3.2 Übertragung der Wechselrechte	169
3.4.2.3.3 Wechselbürgschaft (Wechselaval)	170
3.4.2.3.4 Wechselprotest, Protesterlass, Regress, Wechsel- prozess u. Ä.	171
3.4.3 Wechselarten nach wirtschaftlichen Merkmalen - Darstellung und Abwicklung -	175
3.4.3.1 Warenwechsel	175
3.4.3.1.1 Charakterisierung und Beurteilung	175
3.4.3.1.2 Ziehung und Diskontierung eines Warenwechsels - schrittweise Abwicklung -	176

3.4.3.2	Prolongationswechsel	179
3.4.3.3	Finanzierungswechsel	180
3.4.3.4	Finanzwechsel	181
3.4.4	Scheck-Wechselverfahren	181
3.4.4.1	Charakterisierung und schrittweise Abwicklung	181
3.4.4.2	Beurteilung	185
3.4.4.3	Besonderheiten bei Auslandswechseln	186
3.4.5	Verwendungsalternativen (Refinanzierungsalternativen) des Exporteurs für Auslandswechsel	188
3.4.5.1	Verwendungsalternativen (Refinanzierungsalternativen) im Inland ..	188
3.4.5.2	Verwendungsalternativen (Refinanzierungsalternativen) im Ausland	190
4	Dokumentäre Zahlungs- und Sicherungsinstrumente	193
4.1	Exportdokumente	195
4.1.1	Einführung und Übersicht	195
4.1.1.1	Charakterisierung der Exportdokumente	195
4.1.1.2	Überblick über die maßgeblichen Arten der Exportdokumente	196
4.1.1.3	Überblick über den Rechtscharakter der Exportdokumente	198
4.1.1.4	Überblick über die betriebswirtschaftlichen Funktionen der Exportdokumente	203
4.1.1.5	Exkurs: UN/EDIFACT	204
4.1.2	Konnossemente und verwandte Dokumente	210
4.1.2.1	Charakterisierung	210
4.1.2.2	Inhalte von Konnossementen mit Exkursen zu den Konnossementarten nach ihrer Übertragbarkeit	213
4.1.2.2.1	Exkurs: Rekta-(Namens-)Konnossement	216
4.1.2.2.2	Exkurs: Orderkonnossement mit Empfängerangabe und mit Orderklausel	216
4.1.2.2.3	Exkurs: Orderkonnossement ohne Empfängerangabe, aber mit Orderklausel	217
4.1.2.3	Konnossementarten nach Merkmalen ihrer Abwicklung	223
4.1.2.3.1	Bordkonnossement (An-Bord-Konnossement, Shipped on Board Bill of Lading)	223
4.1.2.3.2	Übernahmekonnossement (Empfangen-zur-Verschiffung-Konnossement, Received for Shipment Bill of Lading) u. Ä.	224
4.1.2.3.3	Durchkonnossemente (Through Bills of Lading)	225
4.1.2.3.4	Multimodales Konnossement (Multimodal Transport Bill of Lading)	227
4.1.2.3.5	Sonstige Konnossemente	228

4.1.2.3.6	Sonstige Dokumente auf Grundlage von Konnossementen und ähnliche Dokumente	229
4.1.2.3.7	Kombinierte/Multimodale Transportdokumente	230
4.1.3	Ladescheine	236
4.1.4	Lagerscheine	238
4.1.5	Frachtbriefe	240
4.1.5.1	Allgemein gültige Merkmale	240
4.1.5.2	Internationaler Eisenbahnfrachtbrief (CIM-Frachtbrief)	241
4.1.5.3	Luftfrachtbrief (Air Waybill)	243
4.1.5.4	Seefrachtbrief (Sea Waybill)	246
4.1.5.5	Frachtbrief der Binnenschifffahrt	249
4.1.5.6	Internationaler Frachtbrief des Straßengüterverkehrs (CMR-Frachtbrief)	249
4.1.6	Internationale Spediteurübernahmebescheinigung und andere Spediteur- dokumente	251
4.1.6.1	Überblick über maßgebliche internationale Transportdokumente der Spediteure	251
4.1.6.2	Internationale Spediteurübernahmebescheinigung (FIATA Forwarders Certificate of Receipt; FCR-Dokument)	252
4.1.7	Sonstige Transportdokumente	254
4.1.7.1	Posteinlieferungsschein	254
4.1.7.2	Dokumente der Kuriere bzw. der Expressdienste	255
4.1.8	Transportversicherungsdokumente	258
4.1.8.1	Charakterisierung	258
4.1.8.2	Ausgestaltung	259
4.1.8.3	Übertragbarkeit	262
4.1.9	Sonstige Dokumente	264
4.1.9.1	Rechnungen (Fakturen)	264
4.1.9.2	Sonstige Begleitpapiere	267
4.1.9.3	Qualitätszertifikate	270
4.2	Dokumenteninkassi	275
4.2.1	Grundstruktur der Dokumenteninkassi	277
4.2.1.1	Charakterisierung der Dokumenteninkassi und Übersicht über die Bezeichnungen/Funktionen der Inkassobeteiligten	277
4.2.1.2	Wirtschaftliche Grundstruktur von „Dokumente gegen Zahlung“- Inkassi - mit schrittweisen Erläuterungen und grafischer Darstellung -	279
4.2.1.3	Wirtschaftliche Grundstruktur von „Dokumente gegen Akzept“- Inkassi - jeweils mit schrittweisen Erläuterungen und grafischen Darstellungen -	283
4.2.1.3.1	„Dokumente gegen Akzept“-Inkassi mit Aushändigung des akzeptierten Wechsels an den Exporteur - Fall 1-	284

4.2.1.3.2	„Dokumente gegen Akzept“-Inkassi mit Verwahrung des akzeptierten Wechsels bei der vorliegenden Bank und Auftrag zum Einzug bei Fälligkeit -Fall 2-	290
4.2.1.3.3	„Dokumente gegen Akzept“-Inkassi mit Diskontierung des akzeptierten Wechsels durch die Exporteurbank -Fall 3-	294
4.2.1.4	Wirtschaftliche Grundstruktur von „Dokumente gegen unwiderruflichen Zahlungsauftrag“-Inkassi -mit grafischer Darstellung-	298
4.2.1.5	Kurzbeurteilungen der Dokumenteninkassi	299
4.2.1.5.1	Kurzbeurteilung der Dokumenteninkassi aus Sicht des Exporteurs	299
4.2.1.5.2	Kurzbeurteilung der Dokumenteninkassi aus Sicht des Importeurs	302
4.2.2	Risikoanalyse vor Festlegung der Zahlungsbedingung „Dokumenteninkasso“ im Angebot bzw. im Kaufvertrag	303
4.2.2.1	Risikoanalyse des Exporteurs -mit Prüflisten-	303
4.2.2.1.1	Wirtschaftliches Risiko	303
4.2.2.1.2	Politisches Risiko	305
4.2.2.1.3	Wechselkursrisiken	307
4.2.2.2	Risikoanalyse des Importeurs	307
4.2.2.2.1	Wirtschaftliches Risiko	307
4.2.2.2.2	Politisches Risiko	309
4.2.2.2.3	Wechselkursrisiken	309
4.2.3	Gestaltungsmerkmale von Dokumenteninkassi	310
4.2.3.1	Allgemein gültige Merkmale	310
4.2.3.1.1	Grundlegende Vereinbarungen zwischen Exporteur und Importeur sowie zu beachtende Vorschriften	310
4.2.3.1.2	Vereinbarungen über die Verteilung der Inkassospesen sowie über eventuell anfallende Zinsen	312
4.2.3.2	Spezielle Gestaltungsmerkmale bei „Dokumente gegen Zahlung“-Inkassi	314
4.2.3.2.1	Grundlegende Merkmale	314
4.2.3.2.2	Alternative Fälligkeiten für die Dokumentenaufnahme bei Sichtinkassi	314
4.2.3.3	Spezielle Gestaltungsmerkmale bei „Dokumente gegen Akzept“-Inkassi	318
4.2.3.3.1	Grundlegende Merkmale	318
4.2.3.3.2	Alternative Wechselaufzeiten	319
4.2.3.4	Sonderformen: Wechselziehungen bei „Dokumente gegen <u>Zahlung</u> “-Inkassi	320
4.2.3.4.1	Wechselziehung zur Sicherung der Dokumentenaufnahme und der Zahlung bei „Dokumente gegen <u>Zahlung</u> “-Inkassi	320
4.2.3.4.2	Wechselziehung bei Aushändigung der Dokumente an Importeure „zu treuen Händen“	321

4.2.4	Inkassoauftrag des Exporteurs an die Einreicherbank	322
4.2.4.1	Beauftragte Bank und Art des Inkassos	323
4.2.4.2	Inkassobetrag (einschließlich Währung) und Fälligkeit	325
4.2.4.3	Dokumente (eventuell einschließlich Tratte) mit Prüfliste für den Exporteur	327
4.2.4.4	Ware und (eventuell treuhänderischer) Warenempfänger, Transportmittel, Versanddatum und Transportweg	330
4.2.4.5	Zahlungspflichtiger (Bezogener) und Inkassobank	331
4.2.4.6	Inkassospesen einschließlich der üblichen Spesensatze	332
4.2.4.7	Verwendung des akzeptierten Wechsels sowie Protestanweisungen .	334
4.2.4.8	Zahlungsweg, Notadresse (Vertreter), Sonstige Weisungen u.a.	339
4.2.4.9	Prüfung des Inkassoauftrags durch die Einreicherbank und Haftungsausschlüsse	341
4.2.5	Weiterleitung des Inkassoauftrags von der Einreicherbank an die (vorliegende) Inkassobank	342
4.2.6	Vorlage (Präsentation) der Dokumente sowie Dokumentenaufnahme durch den Importeur	345
4.2.6.1	Vorlage (Präsentation) der Dokumente, Bedenkzeit des Importeurs und Dokumentenprüfung	345
4.2.6.2	Möglichkeiten zur Aushändigung der Dokumente „zu treuen Händen“ an den Importeur vor Zahlung des Inkassobetrags	348
4.2.6.3	Abwicklung von „Dokumente gegen Zahlung“-Sichtinkassi bei alternativen Fälligkeiten für die Dokumentenaufnahme	350
4.2.6.4	Abwicklung von „Dokumente gegen Akzept einer Nachsichttratte“-Inkassi	354
4.2.7	Not leidende Dokumenteninkassi	357
4.2.7.1	Not leidende Inkassi „Dokumente gegen Zahlung“	357
4.2.7.2	Not leidende Inkassi „Dokumente gegen Akzept“ bzw. „Dokumente gegen unwiderruflichen Zahlungsauftrag“	361
4.2.8	Warenversand an die Adresse treuhänderischer Dritter	364
4.3	Dokumentenakkreditive (Documentary Credits)	367
4.3.1	Grundstruktur	371
4.3.1.1	Wirtschaftliche Grundstruktur und Funktionen	371
4.3.1.2	Rechtliche Aspekte, insbesondere Rechtsstellung des Akkreditivbegünstigten in ausgewählten Störfällen	376
4.3.1.2.1	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive (ERA)	376
4.3.1.2.2	Rechtsstellung des Akkreditivbegünstigten in ausgewählten Ereignissen (Störfällen)	377
4.3.1.3	Exkurs: UN/EDIFACT in der Akkreditivabwicklung	382
4.3.2	Akkreditivarten nach der Sicherheit des Exporteurs	383
4.3.2.1	Widerrufliches Dokumentenakkreditiv	383
4.3.2.1.1	Definition, Funktionen und Beurteilung	383

4.3.2.1.2	Grundstruktur - Fall 1: Gültigkeits- und Benutzungs-/ Zahlstelle ist eine Bank im Land des Exporteurs	385
4.3.2.1.3	Grundstruktur - Fall 2: Gültigkeits- und Benutzungs-/ Zahlstelle ist die Akkreditivbank	391
4.3.2.2	Unwiderrufliches unbestätigtes Dokumentenakkreditiv	393
4.3.2.2.1	Definition, Funktionen und Beurteilung	393
4.3.2.2.2	Grundstruktur und Abwicklung	396
4.3.2.3	Unwiderrufliches bestätigtes Dokumentenakkreditiv	404
4.3.2.3.1	Definition, Funktionen und Beurteilung	404
4.3.2.3.2	Grundstruktur, Abwicklung und besondere Merkmale ...	408
4.3.3	Akkreditivarten nach den Zahlungs- bzw. Benutzungsmodalitäten	418
4.3.3.1	Sichtzahlungsakkreditiv (Sichtakkreditiv)	418
4.3.3.1.1	Definition, Funktionen und Beurteilung	418
4.3.3.1.2	Grundstruktur, Abwicklung und besondere Merkmale ...	419
4.3.3.2	Akkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung (Deferred-Payment-Akkreditiv)	427
4.3.3.2.1	Definition, Funktionen und Beurteilung	427
4.3.3.2.2	Grundstruktur, Abwicklung und besondere Merkmale ...	431
4.3.3.3	Akzeptakkreditiv (Remboursakkreditiv)	439
4.3.3.3.1	Definition, Funktionen und Rembours	439
4.3.3.3.2	Grundstruktur des unbestätigten Akzeptakkreditivs mit Akzeptleistung und Diskontierung durch die Zweitbank (Exporteurbank) [Grundform Nr. 1]	443
4.3.3.3.3	Grundstruktur des bestätigten Akzeptakkreditivs mit Akzeptleistung und Diskontierung durch die bestätigende Zweitbank (Exporteurbank) [Grundform Nr. 2]	449
4.3.3.3.4	Sonderfall: Grundstruktur des unbestätigten Akzeptakkreditivs mit Akzeptleistung und Diskontierung durch die Akkreditivbank (Importeurbank) [Grundform 3]	452
4.3.3.3.5	Beurteilung der Akzeptakkreditive durch Exporteur und Importeur	457
4.3.4	Sonderformen der Akkreditive	459
4.3.4.1	Commercial Letter of Credit/Negozierbares Akkreditiv	460
4.3.4.1.1	Charakterisierung und Funktionen	460
4.3.4.1.2	Grundstruktur und schrittweise Abwicklung	465
4.3.4.2	Standby Letter of Credit	470
4.3.4.3	Packing Credit (Anticipatory Credit, Bevorschussungskredit)	473
4.3.4.4	Revolvierendes Akkreditiv (Revolving Credit)	476
4.3.4.5	Übertragbares Akkreditiv	480
4.3.4.5.1	Charakterisierung, Funktionen, besondere Merkmale und Ausprägungen	480
4.3.4.5.2	Grundstruktur und schrittweise Abwicklung der Übertragung eines Akkreditivs	484

4.3.4.6	Gegenakkreditiv (Back-to-back-Akkreditiv)	495
4.3.4.7	Abtretung des Akkreditivl6ses/Unwiderrufflicher Zahlungsauftrag	497
4.3.4.7.1	Abtretung des Akkreditivl6ses	497
4.3.4.7.2	Unwiderrufflicher Zahlungsauftrag	499
4.3.5	Abwicklung von Dokumentenakkreditiven	500
4.3.5.1	Akkreditivvereinbarung im Kaufvertrag sowie Akkreditiv6ff- nungsauftrag des Importeurs	500
4.3.5.1.1	Allgemeine Aspekte	500
4.3.5.1.2	Merkmale der Akkreditivvereinbarung im Kaufvertrag sowie Merkmale des Akkreditiv6ffnungsauftrags des Importeurs	503
4.3.5.1.2.1	Vorbemerkungen und Hinweise	503
4.3.5.1.2.2	Vordruck: Akkreditiv6ffnungsauftrag, 6ber- mittlungsinstrumente/-wege der Akkreditiv- 6ffnung	505
4.3.5.1.2.3	Unwiderrufflichkeit, 6bertragbarkeit, Best6ti- gung	508
4.3.5.1.2.4	Beg6nstigter, Bank des Beg6nstigten, Benut- zungs-/Zahlstelle, G6ltigkeitsstelle	511
4.3.5.1.2.5	Betrag und W6ahrung	516
4.3.5.1.2.6	Zahlungsmodalit6ten, Akkreditivarten (Sicht- zahlung, hinausgeschobene Zahlung, Akzept- leistung usw.)	518
4.3.5.1.2.7	Verfalldatum des Akkreditivs, Vorlagefrist f6r die Dokumente ab Verladedatum	523
4.3.5.1.2.8	Verladehafen/-ort usw., letztes Verladedatum, Zeitachsen ma6geblicher (maximaler) Fristen bei Dokumentenakkreditiven	525
4.3.5.1.2.9	Teilverladungen, Teilinanspruchnahmen u. 6., Umladung(en)	527
4.3.5.1.2.10	Akkreditivdokumente im Kaufvertrag und im Akkreditiv6ffnungsauftrag	530
4.3.5.1.2.11	Warenbeschreibung, Warenmenge, Preis pro Einheit, Lieferbedingungen	536
4.3.5.1.2.12	Akkreditivkosten, Verteilung, Tabelle ma6- geblicher Bankprovisionen	538
4.3.5.1.3	Fallbeispiele/Formulare zum Akkreditiv6ffnungsauftrag des Importeurs	540
4.3.5.1.4	Pr6flliste zu den Merkmalen der Akkreditivvereinbarung im Kaufvertrag und zu den Merkmalen des Akkreditiv- 6ffnungsauftrags des Importeurs	544
4.3.5.2	Ausf6hrung des Akkreditiv6ffnungsauftrags durch die Akkreditiv- bank sowie Akkreditivavisierung(-6ffnung) durch die Bank(en) ..	553
4.3.5.2.1	Ausf6hrung des Akkreditiv6ffnungsauftrags durch die beauftragte 6ffnende Bank	553

4.3.5.2	Akkreditivavisierung/-eröffnung und eventuelle Akkreditivbestätigung durch die eingeschaltete Zweitbank	559
4.3.5.3	Prüfung des avisierten/eröffneten Akkreditivs durch den Akkreditivbegünstigten (Exporteur)	566
4.3.5.3.1	Grundsätzliche Aspekte	566
4.3.5.3.2	Prüfliste des Exporteurs für avisierte/eröffnete Akkreditive	568
4.3.5.4	Prüfung der Dokumente vor/bei Akkreditivbenutzung durch den Akkreditivbegünstigten und durch die Banken sowie Akkreditivauszahlung	581
5	Kurzfristige Refinanzierungs- und Absicherungsinstrumente	589
5.1	Kontokorrentkredite	591
5.1.1	Übersicht	591
5.1.1.1	Kurzinformation: Maßgebliche Merkmale von Kontokorrentkrediten	591
5.1.1.2	Kurzinformation: Refinanzierung mit Kontokorrentkrediten (grafische und schrittweise Darstellung)	595
5.1.2	Untersuchung der Merkmale von Kontokorrentkrediten	597
5.1.3	Kosten der Kontokorrentkredite	601
5.1.4	Ratschläge	604
5.2	Eurokredite	607
5.2.1	Übersicht	607
5.2.1.1	Kurzinformation: Maßgebliche Merkmale von Euromarkt, Eurokrediten, FIBOR-Krediten, (Währungs-)Barvorschüssen	607
5.2.1.2	Kurzinformation: Refinanzierung mit Eurokrediten (grafische und schrittweise Darstellung)	610
5.2.2	Wesen und Grundstruktur des Euromarktes	612
5.2.3	Kurz- bis mittelfristige Eurokredite -Merkmale und Beurteilung-	615
5.2.4	Anwendungsbeispiel: Fremdwährungskreditaufnahme (Festsatzkreditaufnahme) am Euromarkt	621
5.2.4.1	Darstellung des Anwendungsbeispiels	621
5.2.4.2	Exkurs: Alternative Refinanzierungs- und Wechselkursicherungsinstrumente	622
5.2.4.3	Probleme und Beurteilung	623
5.2.5	Ratschläge	625
5.2.6	Kurzinformationen über die mittel- bis langfristigen Eurokredite (Roll-over-Eurokredite)	626
5.3	Wechseldiskontkredite	629
5.3.1	Übersicht	629

5.3.1.1	Kurzinformation: Maßgebliche Merkmale von Wechseldiskontkrediten	629
5.3.1.2	Kurzinformation: Refinanzierung mit Wechseldiskontkrediten (grafische und schrittweise Darstellung)	630
5.3.2	Einräumung des Diskontkredits/Abschluss des Kreditvertrags	633
5.3.3	Rediskontbedingungen der Deutschen Bundesbank	635
5.3.4	Weitere Besonderheiten der Diskontierung von Auslandswechseln	638
5.3.5	Anwendungsbeispiel mit Beurteilung	639
5.3.6	Ratschläge	643
5.4	Akzeptkredite/Bankakzepte	645
5.4.1	Kurzinformation	645
5.4.2	Abwicklung einer Importzahlung mit Bankakzept	646
5.4.3	Refinanzierung von Exporteuren und Importeuren mit Bankakzepten	650
5.4.4	Kosten der Bankakzepte bzw. der Akzeptkredite	653
5.4.5	Ratschläge	654
5.5	Negoziierungskredite (Negoziationskredite)	655
5.5.1	Kurzinformation	655
5.5.2	Charakterisierung	656
5.5.3	Negoziierungskredite in Verbindung mit Dokumenteninkassi	657
5.5.4	Negoziierungskredite in Verbindung mit Dokumentenakkreditiven	658
5.5.5	Negoziierungskredite auf Grundlage von Ziehungsermächtigungen (Drawing Authorizations)	661
5.6	Exportfactoring	663
5.6.1	Übersicht	663
5.6.1.1	Kurzinformation: Maßgebliche Merkmale des Exportfactoring	663
5.6.1.2	Kurzinformation: Refinanzierung mit Exportfactoring (grafische und schrittweise Darstellung)	664
5.6.2	Charakterisierung des Exportfactoring und Anforderungen an Exporteure (Anschlusskunden)	668
5.6.3	Funktionen des Exportfactoring	670
5.6.3.1	Finanzierungsfunktion	670
5.6.3.2	Delkrederefunktion	671
5.6.3.3	Dienstleistungsfunktionen	672
5.6.4	Factoringformen	673
5.6.5	Mögliche Reaktionen der Debitoren auf die Teilnahme am Factoring	673
5.6.6	Kosten des Exportfactoring	674
5.6.7	Ratschläge	676
5.6.8	Vergleichende Beurteilung von Standardfactoring (Echtes Factoring), Bankkontokorrentkredit (Zessionskredit) und Warenkreditversicherung ..	680

6 Mittel- und langfristige Refinanzierungs- und Absicherungsinstrumente	683
6.1 Grundbegriffe und Grundlagen	685
6.1.1 Besonderheiten des Investitionsgüter- und Anlagenexports und seiner finanziellen Abwicklung	686
6.1.1.1 Marketing/Lieferbeteiligte	686
6.1.1.2 Besondere Risiken und Sicherstellungen	687
6.1.1.3 Zeitliche Abwicklung	688
6.1.1.4 Finanzielle Abwicklung	689
6.1.2 Mittel- und langfristige Kreditarten: Definitionen und Beteiligte	691
6.1.3 Maßgebliche Elemente und Restriktionen der Zahlungsbedingungen von Exportgeschäften mit mittel- und langfristigen Zahlungszielen	694
6.1.3.1 Maßgebliche Elemente der Zahlungsbedingungen	694
6.1.3.2 Maßgebliche Restriktionen der Zahlungsbedingungen	696
6.2 Mittel- und langfristige Exportfinanzierungen der Geschäftsbanken ..	699
6.2.1 Kurzinformation über das mittel- und langfristige Exportfinanzierungsangebot der Geschäftsbanken	699
6.2.2 Refinanzierung mit Lieferantenkrediten (Bankkredite an Exporteure) -grafische und schrittweise Darstellung-	702
6.2.3 Refinanzierung mit gebundenen Finanzkrediten (Bestellerkredite und Bank-zu-Bank-Kredite) -grafische und schrittweise Darstellungen der Abwicklungen-	707
6.2.3.1 Übersicht über die Kreditarten	707
6.2.3.2 Gebundene Finanzkredite als Hermes-gedeckte Bestellerkredite -grafische und schrittweise Darstellung-	707
6.2.3.3 Gebundene Finanzkredite als Hermes-gedeckte Bank-zu-Bank-Kredite -grafische und schrittweise Darstellung- mit Exkurs: „Rahmen-/Grundkreditvereinbarungen“	713
6.2.4 Sicherheiten	717
6.2.4.1 Hermes-Deckung	717
6.2.4.2 Ausländische Sicherheiten	718
6.2.4.3 Exporteurgarantie	719
6.2.5 Kredithöhe und Kreditwährung	720
6.2.5.1 Kredithöhe	720
6.2.5.2 Kreditwährung	720
6.2.6 Kreditauszahlung -Verfahren und Voraussetzungen-	722
6.2.6.1 Auszahlungsverfahren	722
6.2.6.2 Auszahlungsvoraussetzungen	723
6.2.7 Kreditlaufzeit und Kreditrückzahlung	723
6.2.8 Finanzierungskosten u. Ä.	724
6.2.9 Projektfinanzierung -Kurzinformation-	725

6.3	Exportfinanzierungen der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH	728
6.3.1	Kurzinformationen zum Finanzierungsangebot und zur Struktur der AKA .	728
6.3.1.1	Kurzinformation: Allgemeine Übersicht über das Finanzierungsangebot der AKA	728
6.3.1.2	Zins- und Provisionsätze der AKA	730
6.3.1.3	Kurzinformation: Struktur der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH	730
6.3.2	Kredite an Exporteure (sog. Lieferantenkredite) aus Plafond A	733
6.3.2.1	Übersicht über die maßgeblichen Merkmale von Plafond A-Krediten	733
6.3.2.2	Grundstruktur der Abwicklung von Plafond A-Krediten (sog. Lieferantenkredite) -grafische und schrittweise Darstellung- .	735
6.3.2.3	Muster eines Finanzierungsplans für einen Kredit aus Plafond A ..	737
6.3.3	Globalkredite der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH im Rahmen von Plafond A	738
6.3.4	Kredite an ausländische Besteller/Käufer bzw. an deren Banken (gebundene Finanzkredite) aus Plafond C, D und E	740
6.3.4.1	Übersicht über die maßgeblichen Merkmale von gebundenen Finanzkrediten (Bestellerkredite und Bank-zu-Bank-Kredite) aus Plafond C, D und E	740
6.3.4.2	Grundstruktur der Abwicklung eines gebundenen Finanzkredits als Bestellerkredit aus Plafond C oder D -grafische und schrittweise Darstellung-	744
6.3.5	Übernahme/Ankauf bundesgedeckter Exportforderungen von deutschen Exporteuren	747
6.4	Exportfinanzierung der KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau	749
6.4.1	Kurzinformation zum Exportfinanzierungsangebot der KfW	749
6.4.1.1	Kurzinformation: Allgemeine Übersicht über das Exportfinanzierungsangebot der KfW	749
6.4.1.2	Kurzinformation: Struktur der KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau	752
6.4.2	Die KfW-Exportfinanzierung: Instrumente und Abwicklungen	753
6.4.2.1	Bereiche und Voraussetzungen der KfW-Exportfinanzierung	754
6.4.2.2	Gebundene Finanzkredite (Bestellerkredite und Bank-zu-Bank-Kredite) -grafische und schrittweise Darstellung der Abwicklungen-	756
6.4.2.2.1	KfW-Finanzkredite als Hermes-gedeckte Bestellerkredite -grafische und schrittweise Darstellung-	756
6.4.2.2.2	KfW-Finanzkredite als Hermes-gedeckte Bank-zu-Bank-Kredite -grafische und schrittweise Darstellung-	761
6.4.2.3	Sicherheiten	764
6.4.2.4	Kredithöhe und Kreditwährung	766
6.4.2.5	Kreditauszahlung -Verfahren und Voraussetzungen-	767
6.4.2.6	Kreditlaufzeit und Kreditrückzahlung	768
6.4.2.7	Finanzierungskosten u. Ä.	769

6.5	Forfaitierung	772
6.5.1	Übersicht	772
6.5.1.1	Kurzinformation: Maßgebliche Merkmale der Forfaitierung	772
6.5.1.2	Kurzinformation: Refinanzierung durch Forfaitierung (grafische und schrittweise Darstellung)	773
6.5.2	Charakterisierung und Grundstruktur der Forfaitierung	777
6.5.3	Art und Besicherung forfaitierbarer Exportforderungen	778
6.5.4	Funktionen der Forfaitierung	781
6.5.5	Abwicklung und Kosten der Forfaitierung	782
6.5.6	Anwendungsbeispiel und Berechnungsmethoden	786
6.5.7	Ratschläge	790
6.6	Exportleasing	793
6.6.1	Allgemeine Begriffe und Grundlagen zu Leasing	793
6.6.1.1	Charakterisierung maßgeblicher Leasingarten -mit tabellarischer Übersicht-	793
6.6.1.2	Beurteilung von Leasing aus der Sicht des Leasingnehmers	801
6.6.1.2.1	Vorbemerkungen	801
6.6.1.2.2	Kriterium: Finanzierungsfunktion	801
6.6.1.2.3	Kriterium: Investition	803
6.6.1.2.4	Kriterium: Leasingraten	804
6.6.1.2.5	Kriterium: Dienstleistungen u.a.	805
6.6.2	Exportleasing: Formen und Abwicklungen	807
6.6.2.1	Formen des Exportleasing	807
6.6.2.2	Hermes-Deckungen für Leasinggeschäfte mit dem Ausland	808
6.6.2.3	Hersteller-Exportleasing	812
6.6.2.3.1	Grafische und erläuternde Darstellung der praktischen Abwicklung	812
6.6.2.3.2	Risikobeurteilung aus Sicht des Herstellers/Leasinggebers	817
6.6.2.4	Institutionelles Exportleasing (durch Leasinggesellschaften)	819
6.6.2.4.1	Formen des institutionellen Exportleasing	819
6.6.2.4.2	Spezielle Bankrefinanzierungen für grenzüberschreitende Leasinggeschäfte	822
6.6.2.4.3	Grafische und erläuternde Darstellung der praktischen Abwicklung des Exportleasing zwischen einer inländischen Leasinggesellschaft und einem ausländischen Leasingnehmer	823
7	Wechselkurse und Devisengeschäfte	829
7.1	Grundlagen: Wechselkursverhältnisse, Währungssysteme	831
7.1.1	Überblick über die verschiedenen Wechselkursverhältnisse	831
7.1.1.1	Übersicht	831

7.1.1.2	Feste Wechselkurse	831
7.1.1.3	Flexible Wechselkurse	833
7.1.1.4	Bandfixierte Wechselkurse	834
7.1.2	Inflationsübertragung (sog. importierte Inflation) bei festen bzw. bei bandfixierten Wechselkursen	837
7.1.3	Maßgebliche Bestimmungsfaktoren von Wechselkursen	840
7.1.4	Angebot und Nachfrage am Devisenmarkt ausgehend von den Teilbilanzen der Zahlungsbilanz	841
7.2	Grundbegriffe und Auswertung des Devisenkursblattes	848
7.2.1	Sorten, Devisen, Geld- und Briefkurse	848
7.2.2	Erklärung und Anwendung von Kassakursen	849
7.2.3	Erklärung und Anwendung von Terminkursen	853
7.2.4	Erklärung von Deport, Report bzw. Swapsätzen	856
7.3	Alternative Wechselkurse (Umrechnungskurse) in der Angebotskalkulation des Exporteurs	858
7.3.1	Problemstellung und grundsätzliche Alternativen	858
7.3.2	Angebotskalkulation mit dem aktuellen Kassageldkurs	860
7.3.3	Angebotskalkulation mit dem Devisentermingeldkurs	862
7.3.4	Angebotskalkulation mit dem für den Zeitpunkt des Zahlungseingangs erwarteten Kassageldkurs	866
7.3.5	Exkurs: Exportangebote auf DM-Basis	868
7.4	Grundstruktur und Abwicklung von Devisentermingeschäften	868
7.4.1	Vorbemerkungen; einführendes Beispiel und Abwicklung	868
7.4.2	Devisentermingeschäfte mit Optionszeit	874
7.4.3	Alternative Kurskonstellationen zur Beurteilung der Zweckmäßigkeit von Devisentermingeschäften	876
7.4.4	Anmerkungen zur Bestimmung des Maßstabs (des Basiskurses) für Kursgewinn bzw. Kursverlust	877
8	Bankgarantien	881
8.1	Grundstruktur von Bankgarantien	883
8.1.1	Charakterisierung, Vorkommen, Anbieter und Rechtsgrundlagen	883
8.1.2	Grundstruktur der Abwicklung einer <u>direkten</u> Bankgarantie	886
8.1.2.1	Grafische Darstellung	886
8.1.2.2	Schrittweise Erläuterungen	886
8.1.3	Grundstruktur der Abwicklung einer <u>indirekten</u> Bankgarantie	889
8.1.3.1	Grafische Darstellung	889
8.1.3.2	Schrittweise Erläuterungen	889
8.1.3.3	Vorkommen und Kurzbeurteilung	892

8.2	Garantiearten	892
8.2.1	Bietungsgarantie (Offertgarantie, Angebotsgarantie)	893
8.2.2	Liefergarantie (Lieferungsgarantie)	899
8.2.3	Vertragserfüllungsgarantie (Erfüllungsgarantie)	901
8.2.4	Gewährleistungsgarantie	905
8.2.5	Anzahlungsgarantie bzw. Vorauszahlungsgarantie	906
8.2.6	Zahlungsgarantie (Ausfall-Zahlungsgarantie)	909
8.2.7	Kreditsicherungsgarantie (Kreditgarantie)	911
8.2.8	Sonderformen	912
8.2.8.1	Konnossementsgarantie	912
8.2.8.2	Zollgarantie	914
8.2.8.3	Prozessgarantie	914
8.2.9	Zusammenfassende Übersicht: Kurzcharakterisierung maßgeblicher Bankgarantien im Außenhandel	914
8.3	Gestaltungselemente von Bankgarantien	916
8.3.1	Vorbemerkungen	916
8.3.2	Einleitung/Präambel	916
8.3.3	Garantie-/Zahlungsklausel	917
8.3.3.1	Formulierungen	917
8.3.3.2	Garantiebetrag	918
8.3.3.3	Zahlung auf erstes Anfordern	919
8.3.3.4	Voraussetzungen der Garantieinanspruchnahme	919
8.3.4	Befristung/Verfall	920
8.3.5	Abtretbarkeit	923
8.4	Inanspruchnahme und Abwehrmöglichkeiten	923
8.4.1	Garantieinanspruchnahme	923
8.4.2	Abwehr missbräuchlicher Garantieinanspruchnahmen	925
8.5	Sonstige Merkmale der Abwicklung von Bankgarantien	928
8.5.1	Exportgarantieprogramme der Bundesländer	928
8.5.2	Absicherungsmöglichkeiten durch staatliche Ausfuhrleistungsgewährleistungen (Hermes-Deckungen)	930
8.5.3	Kosten von Bankgarantien	932
9	Ausfuhrversicherungen	935
9.1	Privatwirtschaftliche Ausfuhrkreditversicherungen	937
9.1.1	Charakterisierung und Grundstruktur	937
9.1.2	Abwicklung	940
9.1.3	Entschädigung	942

9.1.4	Versicherungsprämie	944
9.1.5	Ratschläge	945
9.2	Ausfuhrleistung des Bundes (sog. Hermes-Deckungen)	947
9.2.1	Kurzinformationen	947
9.2.2	Charakterisierung, Grundsätze, Organisation und Verfahren	948
9.2.3	Formen der Ausfuhrleistung	952
9.2.3.1	Garantien und Bürgschaften	955
9.2.3.2	Fabrikationsrisikodeckungen	955
9.2.3.3	Ausfuhrdeckungen (Forderungsdeckungen)	956
9.2.3.3.1	Wesen und Deckungsumfang	956
9.2.3.3.2	Einzeldeckungen und Revolvierende Deckungen (Sammeldeckungen)	958
9.2.3.3.3	Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen (APG)	960
9.2.3.4	Länder-Pauschal-Gewährleistungen (LPG)	963
9.2.3.5	Finanzkreditdeckungen	963
9.2.3.6	Sonderdeckungsformen	964
9.2.4	Gedekte Risiken bei Ausfuhrdeckungen (Forderungsdeckungen)	965
9.2.5	Gedekte Risiken bei Fabrikationsrisikodeckungen	969
9.2.6	Gedekte Risiken bei Länder-Pauschal-Gewährleistungen (LPG)	972
9.2.7	Pflichten und Verantwortung des Exporteurs	973
9.2.8	Entschädigung und Selbstbeteiligung	974
9.2.9	Entgelt	978
9.2.10	Beurteilung, Ratschläge und Vergleich	985
9.2.10.1	Beurteilung und Ratschläge	985
9.2.10.2	Vergleich von Ausfuhrleistung mit Warenkreditversicherung, Exportfactoring und Forfaitierung (Skizze)	987
10	Fachwörterverzeichnis (deutsch, französisch, englisch, italienisch, spanisch)	989
	Literaturverzeichnis	997
	Stichwortverzeichnis	1005
	Anhang	1019

Abkürzungsverzeichnis

Hinweise:

- In **Abschnitt 2.2.3** finden sich (weitere) englische/deutsche **Abkürzungen und Kurzbezeichnungen maßgeblicher Zahlungsklauseln im internationalen Handelsverkehr**.
- In **Kapitel 10** ist ein **Fachwörterverzeichnis** in deutscher, französischer, englischer, italienischer und spanischer Sprache abgedruckt.
- Beispiele (zahlungsbezogener) **UN/EDIFACT-Nachrichtentypen** finden sich u.a. in den **Abschnitten 3.2.4 und 4.1.1.5**.

a.a.O.	- am angegebenen Ort
Abb.	- Abbildung
a.F.	- alte Fassung
AGB	- Allgemeine Geschäftsbedingungen
AHK	- Auslandshandelskammer
AKA	- Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH
APG	- Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen
Art.	- Artikel
ATS	- Österreichischer Schilling
AWG	- Außenwirtschaftsgesetz
AWV	- Außenwirtschaftsverordnung
BEF	- Belgischer Franc
BfAI	- Bundesstelle für Außenhandelsinformation
bfr	- Belgischer Franc
BGB	- Bürgerliches Gesetzbuch
B/L	- Bill of Lading
BOOT	- Build-Own-Operate-Transfer
brit. £	- Britisches Pfund / Pfund Sterling
ca.	- circa, zirka
CAD	- Kanadischer Dollar
CHF	- Schweizer Franken
CIF	- cost, insurance and freight... named port of destination
CIM	- Convention Internationale concernant le transport des Marchandises par chemin de fer
CIP	- freight/carriage and insurance paid to named point of destination
CIRR	- Commercial Interest Reference Rate
CLC	- Commercial Letter of Credit
CMR	- Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route

c.p.	- ceteris paribus (unter sonst gleichen Umständen)
d/a	- documents against acceptance
DEM	- Deutsche Mark
DIN	- Deutsches Institut für Normung e.V.
DKK	- Dänische Krone
dkr	- Dänische Krone
DM	- Deutsche Mark
d/p	- documents against payment
ECE	- Economic Commission for Europe
ECU	- European Currency Unit
EDI	- Electronic Data Interchange
EDIFACT	- Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport
EG	- Europäische Gemeinschaft(en)
EGBGB	- Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch
ERA	- Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive
ERI	- Einheitliche Richtlinien für Inkassi
ERP	- European Recovery Program
Esc	- Portugiesischer Escudo
ESP	- Spanische Peseta
ESZB	- Europäisches System der Zentralbanken
EU	- Europäische Union
evtl.	- eventuell
EWS	- Europäisches Währungssystem
FAZ	- Frankfurter Allgemeine Zeitung
FBL	- FIATA Combined Transport Bill of Lading
FCR	- Forwarders Certificate of Receipt
FCT	- Forwarders Certificate of Transport
f.	- folgende Seite
ff.	- folgende Seiten
FF	- Französischer Franc
FIATA	- Fédération International des Associations des Transporteurs et Assimilés
FIBOR	- Frankfurt Interbank Offered Rate
FOB	- free on board
FRF	- Französischer Franc
GBP	- Britisches Pfund/Pfund Sterling
Hermes	- Hermes Kreditversicherungs-AG, Hamburg; häufig Gleichsetzung mit den staatlichen Ausfuhrleistungsgewährleistungen (sog. Hermes-Deckungen)
hfl	- Holländischer Gulden
HGB	- Handelsgesetzbuch
HK	- Handelskammer
IATA	- International Air Transport Association
IBCA	- IBCA Banking Analysis Limited, London
IBR	- Interbank Rate

ICC	- International Chamber of Commerce
i.d.R.	- in der Regel
IHK	- Industrie- und Handelskammer
INCOTERMS	- International Commercial Terms
ITL	- Italienische Lira
i.V.m.	- in Verbindung mit
IWF	- Internationaler Währungsfonds
JPY	- Japanischer Yen
kan. \$	- Kanadischer Dollar
KfW	- Kreditanstalt für den Wiederaufbau
K/T	- Konvertierungs-/Transfer-(Verbote, Beschränkungen usw.)
L/C	- Letter of Credit
lfr	- Luxemburgischer Franc
LIBOR	- London Interbank Offered Rate
Lit	- Italienische Lira
Mio.	- Million(en)
n.F.	- neue Fassung
NfA	- Nachrichten für den Außenhandel (der Bundesstelle für Außenhandelsinformation)
NLG	- Holländischer (Niederländischer) Gulden
o. Ä.	- oder Ähnliches
OECD	- Organization for Economic Cooperation and Development
o.J.	- ohne Jahr
o.O.	- ohne Ort
ÖS	- Österreichischer Schilling
o.V.	- ohne Verfasser(angabe)
ODETTE	- Organisation de Données Echangées par Télétransmission en Europe
p.a.	- pro anno
PIBOR	- Paris Interbank Offered Rate
Rdn.	- Randnummer
ScheckG	- Scheckgesetz
SEDAS	- Standardregeln Einheitlicher Datenaustausch-Systeme
sfr	- Schweizer Franken
span. Pta	- Spanische Peseta
SWIFT	- Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TZ	- Textziffer
u.a.	- und andere(s)
u. Ä.	- und Ähnliches
UCP	- Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
UN	- United Nations
UN/ECE	- United Nations/Economic Commission for Europe
UN/EDIFACT	- United Nations/Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport

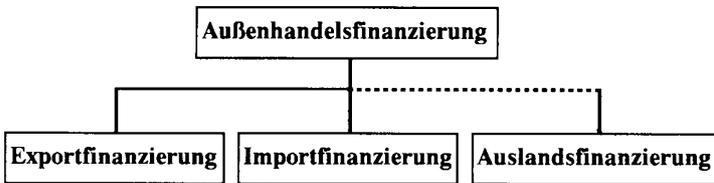
URC	- Uniform Rules for Collections
US-\$	- US-amerikanischer Dollar
USD	- US-amerikanischer Dollar
Val.	- Valuta
Verf.	- Verfasser
vgl.	- vergleiche
WechselG	- Wechselgesetz
Yen	- Japanischer Yen

0 Einführung

Begriffliche Grundlagen

Erkenntnisgegenstand der **Außenhandelsfinanzierung** sind alle Vorgänge und Instrumente der Zahlung, der Refinanzierung und der (finanzwirtschaftlichen) Absicherung, die im Zusammenhang mit dem grenzüberschreitenden Handels- und Dienstleistungsverkehr der **Industrie-, Handels- und Bankbetriebe** stehen.

Der Ausdruck "Außenhandelsfinanzierung" ist ein **Oberbegriff**, dem die Exportfinanzierung, die Importfinanzierung und die Auslandsfinanzierung untergeordnet werden können:



Außenhandelsfinanzierung

Exportfinanzierung und **Importfinanzierung** hängen zusammen: Ausgehend von der Exportfinanzierung erfordert die Darstellung der Importfinanzierung häufig nur die **Umkehrung der Sichtweise der Beteiligten**. Dies gilt für die Zahlungsbedingungen ebenso wie für die meisten (Re-)Finanzierungs- und Sicherungsinstrumente. Nicht selten wird deswegen in der betrieblichen Praxis und in der Literatur vereinfachend von Exportfinanzierung gesprochen, obwohl in Wirklichkeit auch die Importfinanzierung gemeint ist.

Export- und Importfinanzierung

Der Ausdruck "**Auslandsfinanzierung**" erfährt in der Praxis **keine einheitliche Interpretation**: Zum Teil werden mit dem Begriff "Auslandsfinanzierung" (in Bankbetrieben mit dem Begriff "Auslandsgeschäft") dieselben weit reichenden Vorstellungsinhalte verbunden wie mit dem Begriff "Außenhandelsfinanzierung". Zum Teil wird unter "Auslandsfinanzierung" aber auch nur eine Kreditaufnahme im Ausland verstanden.

Auslandsfinanzierung

Erkenntnisbereiche

Es ist offenkundig, dass ein Außenhandelsgeschäft vielfältige und gewichtige Risiken aufweist. Diese Risiken reichen von der Gefahr der Lieferunfähigkeit des Exporteurs oder der Zahlungsunfähigkeit des Importeurs über den Eintritt politischer Ereignisse, die sowohl die Ware als auch die Ansprüche der Beteiligten bedrohen können, bis hin zu Wechselkursverlusten. Exporteure und Importeure bedürfen deswegen zunächst eines fundierten Wissens, das sie befähigt, diese **Risiken zu analysieren**. Darauf aufbauend brauchen sie

Übersicht

umfassende Kenntnisse über die anwendbaren und auf das Einzelgeschäft hin gestaltbaren **Zahlungsbedingungen** sowie über die damit verbundenen **Zahlungs-, Sicherungs- und Refinanzierungsinstrumente**. Diese Erkenntnisbereiche der Außenhandelsfinanzierung können nach der zeitlichen Abfolge ihrer Abwicklung in Blöcke aufgeteilt werden (siehe **Abbildung 0-01**).

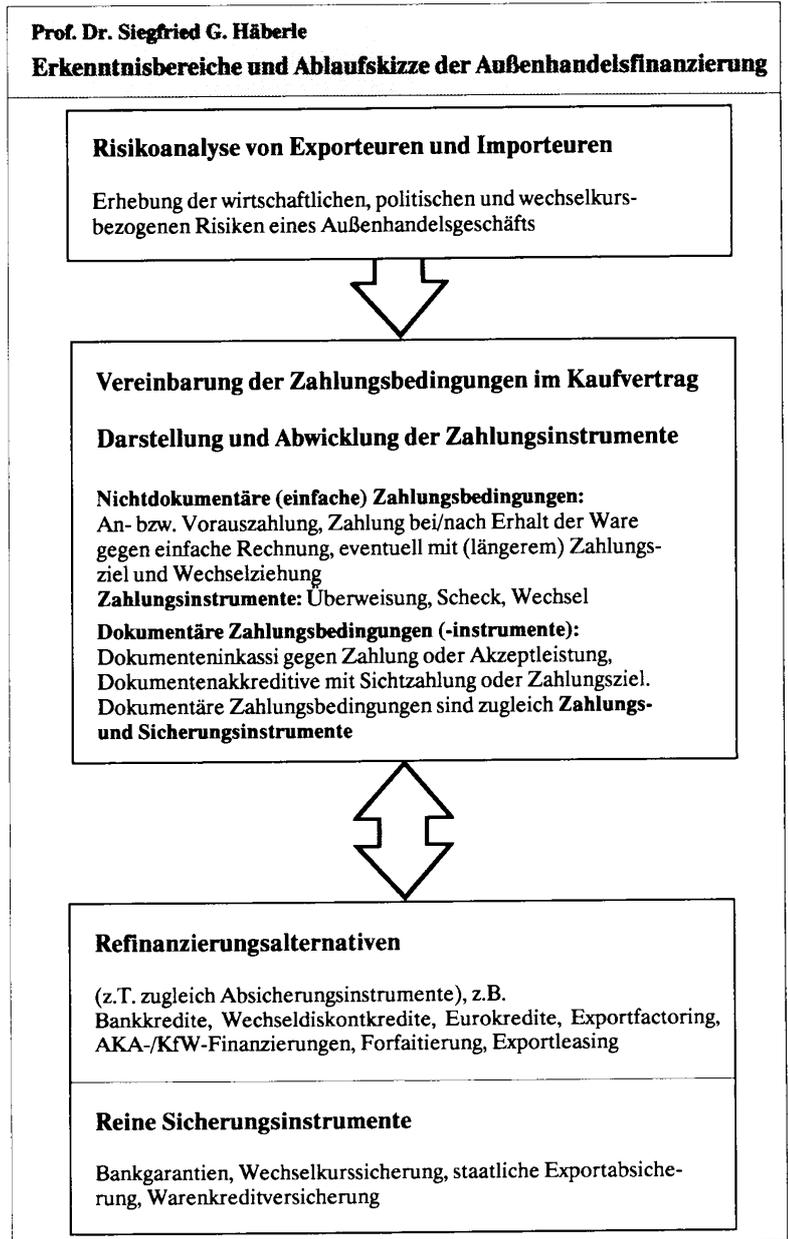


Abbildung 0-01

Der Vereinbarung der Zahlungsbedingungen eines Außenhandelsgeschäfts geht die **Risikoanalyse** der Beteiligten voraus. Insbesondere die Exporteure suchen Erkenntnisse darüber zu gewinnen, welche **wirtschaftlichen Risiken** (z.B. Warenabnehmerisiko, Zahlungsverzug, Zahlungsausfall), welche **politischen Risiken** (z.B. Beschlagnahme oder Zerstörung der Ware, Zahlungsausfall und Zahlungsverzögerungen durch staatliche Maßnahmen oder politische Ereignisse) und -bei Fremdwährungsgeschäften- welche **Wechselkursrisiken** mit den beabsichtigten Außenhandelsgeschäften verbunden sind.

Zu einer solchen Risikoanalyse stehen den Exporteuren und Importeuren verschiedene **Informationsquellen** zur Verfügung, die von den Auskünften der Banken und der gewerblichen Auskunftsteilen über sog. Länderindizes bis zu den eigenen Erfahrungen mit dem ausländischen Geschäftspartner reichen.

Der zweite Erkenntnisbereich der Außenhandelsfinanzierung umfasst die verschiedenartigen, auf das einzelne Außenhandelsgeschäft hin modifizierbaren **Zahlungsbedingungen**, wie beispielsweise die Voraus- bzw. Anzahlung des Importeurs, die Zug-um-Zug-Zahlung bei Dokumentenakkreditiven und bei Dokumenteninkassi, die Einräumung von Zahlungszielen an den Importeur usw.

Konsequenterweise ist diesem Erkenntnisbereich der Außenhandelsfinanzierung auch die Darstellung und die Abwicklung der entsprechenden Zahlungsinstrumente zugeordnet, die zum Teil zugleich eine Sicherungsfunktion erfüllen. Zum einen sind dies die sog. **reinen** (nichtdokumentären) **Zahlungsinstrumente** wie Scheck, Überweisung und Wechsel, zum anderen sind dies die sog. **dokumentären Zahlungs- und Sicherungsinstrumente**, nämlich Dokumenteninkassi und Dokumentenakkreditive.

Welche Zahlungsbedingung bzw. welches Zahlungsinstrument die Beteiligten im konkreten Fall vereinbaren, ist von vielen Einflüssen bestimmt; ein maßgeblicher Faktor ist aber stets das Ergebnis der Risikoanalyse der Beteiligten. Dieser Zusammenhang ist durch den Pfeil zwischen den beiden Erkenntnisbereichen angedeutet.

Als dritter Bereich sind die Alternativen zur **Refinanzierung von Außenhandelsgeschäften** dem Erkenntnisgebiet der Außenhandelsfinanzierung zuzuordnen.

In den meisten Fällen wird weder der Exporteur das dem Importeur eingeräumte Zahlungsziel noch der Importeur die an den Exporteur geleistete Vorauszahlung aus eigenen Mitteln finanzieren können. Vielmehr suchen die Beteiligten bei diesen und bei allen übrigen Zahlungsbedingungen regelmäßig nach geeigneten Refinanzierungsalternativen, die **zum Teil zugleich eine Absicherung** des Außenhandelsgeschäftes einschließen. Das Spektrum der Refinanzierungs- und Absicherungsinstrumente reicht vom traditionellen Bankkontokorrentkredit und Wechseldiskontkredit über Eurokredite bis zum Forderungsverkauf. In die Gruppe der **(reinen) Sicherungsinstrumente** (Sicherungsinstrumente, die nicht zugleich eine Refinanzierung umfassen) sind neben den Bankgarantien und den Wechselkurssicherungsinstrumenten auch die Warenkreditversicherung sowie die staatliche Exportabsicherung einbezogen.

Risikoanalyse

Zahlungsbedingungen/ Zahlungsinstrumente

Refinanzierungsalternativen und (reine) Sicherungsinstrumente

Der in beide Richtungen weisende Pfeil zwischen dem zweiten und dem dritten Erkenntnisbereich der Außenhandelsfinanzierung deutet an, dass die zu vereinbarende Zahlungsbedingung ebenso wie das zu wählende Zahlungsinstrument in starkem Maße auch von den verfügbaren Refinanzierungs- und Absicherungsalternativen bestimmt wird.

Auslandsgeschäft der Banken

Die **Kreditinstitute** sind in vielfältiger Weise in die Abwicklung der Export- und Importfinanzierung von Industrie- und Handelsbetrieben eingeschaltet:

- Die Banken, Sparkassen und Spezialinstitute **informieren** die Exporteure und Importeure über die wirtschaftlichen, politischen und wechselkursbedingten **Risiken von Auslandsgeschäften** und sie **beraten** die Außenhändler bei der Abfassung der Zahlungsbedingungen im Kaufvertrag.
- Die Kreditinstitute übernehmen nicht nur den reinen **Zahlungsverkehr** mit dem Ausland, sondern auch die Abwicklung von **Dokumenteninkassi** und **Dokumentenakkreditiven**.
- Darüber hinaus bieten die Kreditinstitute ein breites, auf die Außenhändler zugeschnittenes Spektrum von Finanzierungs- und Sicherungsinstrumenten, das sowohl die verschiedenen **Kreditarten** als auch den **Forderungsankauf** und die **Devisengeschäfte** umfasst.

Der Erkenntnisbereich "Außenhandelsfinanzierung der Industrie- und Handelsbetriebe" schließt somit den Erkenntnisgegenstand "**Auslandsgeschäft der Banken**" weitgehend ein.

Ausschnittweise Vertiefung

Zusammenhänge

Um dem Leser die Struktur des komplexen Gebiets der Außenhandelsfinanzierung zu verdeutlichen, erscheint es angebracht, den soeben angesprochenen **Zusammenhang** zwischen **Zahlungsbedingungen** und **Refinanzierungsalternativen** ausschnittsweise und vertiefend darzustellen: Die **Abbildung 0-02** weist einerseits die maßgeblichen kurz-, mittel- und langfristigen Zahlungsbedingungen aus und andererseits die damit typischerweise korrespondierenden Refinanzierungsinstrumente, die im Übrigen zum Teil zugleich Instrumente zur Absicherung vor Wechselkurs- bzw. Zahlungsausfallrisiken sind.

Besorgung der Refinanzierung

Anzumerken ist zu der Darstellung 0-02, dass die **Refinanzierung von Zahlungszielen in der Regel** durch den **Exporteur** besorgt wird. Im Einzelfall kann aber auch die Vereinbarung getroffen sein, dass der Importeur die Refinanzierung zu bewerkstelligen hat. Die in der Abbildung angeführten Refinanzierungsinstrumente können somit grundsätzlich auch vom Importeur beansprucht werden. Bei den **Bestellerkredit** tritt der Importeur von Anfang an als Kreditnehmer in Erscheinung.

Wechselnder Einsatz

Während die Zahlungsbedingung im Kaufvertrag nur in Ausnahmefällen nachträglich geändert wird, erweist sich die Refinanzierung dem Ziel zugänglich, die jeweils **günstigsten (Zins-)Konditionen**

Prof. Dr. Siegfried G. Häberle

Überblick über Zahlungsbedingungen und maßgebliche Refinanzierungsinstrumente im Außenhandel

Kurz- bzw. mittelfristige Zahlungsbedingungen und Refinanzierungsinstrumente

Kurz- bzw. mittelfristige Zahlungsbedingungen im Außenhandel:

- **Nichtdokumentäre Zahlungsbedingungen:**
 - An- bzw. Vorauszahlungen
 - Zahlung bei Lieferung, evtl. durch Nachnahme
 - Zahlung nach Lieferung (Liefervertragskredit, evtl. auf Wechselbasis)
- **Dokumentäre Zahlungsbedingungen:**
 - Dokumenteninkassi
 - Dokumente gegen Zahlung
 - Dokumente gegen Akzept
 - Dokumente gegen unwiderprüflichen Zahlungsauftrag
 - Dokumentenakkreditive
 - Sichtzahlungsakkreditiv
 - Deferred-Payment-Akkreditiv
 - Akzept-(Rembours-)Akkreditiv
 - Sonderformen

Kurz- bzw. mittelfristige Refinanzierungsinstrumente im Außenhandel:

- **Kontokorrentkredite**
- **Negoziierungskredite**
- **Wechseldiskontkredite**
- **Bankakzpte(-kredite)**
- **Eurokredite**
- **AKA-Globalkredite**
- **Exportfactoring**
- **Forfaitierungen**

Teilweise erfolgt ein kombinierter Einsatz dieser Instrumente. Grundsätzlich sind Kreditaufnahmen auch bei ausländischen Kreditgebern (z.B. als Fremdwährungskredite) möglich. Die Abgrenzung zwischen mittel- und langfristigen Instrumenten ist schwierig (z.B. bei Forfaitierungen).

Langfristige Zahlungsbedingungen und Refinanzierungsinstrumente

Langfristige Zahlungsbedingungen im Außenhandel (insbesondere bei Investitionsgütern):

- **In der Regel werden verschiedene Zahlungsbedingungen kombiniert**
- **Beispiel für die Elemente einer kombinierten Zahlungsbedingung:**
 - Anzahlung bei Vertragsabschluß (evtl. gegen Anzahlungsgarantie, z.B. 5 %)
 - Dokumenteninkasso oder Dokumentenakkreditiv auf Basis der Verschiffungsdokumente (sog. Dokumentenrate, z.B. 10 %)
 - Ratenzahlung, evtl. mit Solawechseln oder Akzeptierung einer Anzahl von gezogenen Wechseln mit zeitlich gestaffelten (i.d.R. halbjährlichen) Wechselmöglichkeiten (i.d.R. mit Garantie der Importeurbank, z.B. 85 % des Kaufpreises)

Langfristige Refinanzierungsinstrumente im Außenhandel:

- **Bankkredite an Exporteure**
 - Geschäftsbankenkredite
 - AKA-Kredite
 - KfW-Kredite
- **Forfaitierungen**
- **Bestellerkredite bzw. Bank-zu-Bank-Kredite**
 - Geschäftsbankenkredite
 - AKA-Kredite
 - KfW-Kredite
- **Roll-over-Kredite (insbesondere Euromarktkredite)**
- **Internationale Konsortialkredite**
- **Exportleasing**

bzw. die **optimale Refinanzierungsstruktur** durch wechselnden Einsatz der Refinanzierungsinstrumente zu erreichen. In der Praxis erfolgt beispielsweise die Refinanzierung der Herstellungsphase häufig mit (teuren) Kontokorrentkrediten, die nach Forderungsentstehung eventuell durch (zinsgünstigere) Wechseldiskontkredite oder -falls der auf den Importeur gezogene Wechsel nicht bundesbankfähig sein sollte- durch eine Kreditaufnahme am Euromarkt ersetzt werden.

1 Risikoanalyse

1.1 Übersicht über die Risiken von Exporteuren und Importeuren sowie über die Informationsquellen zur Risikoanalyse	9
1.2 Wirtschaftliche Risiken des Exporteurs	13
1.2.1 Übersicht über die chronologische Entstehung wirtschaftlicher Risiken des Exporteurs	13
1.2.2 Wirtschaftliches Fabrikationsrisiko und Warenabnahmerisiko des Exporteurs	15
1.2.3 Delkredererisiko	16
1.2.3.1 Charakterisierung und Erscheinungsformen	16
1.2.3.2 Definitionsprobleme und Abgrenzungsfragen	18
1.2.4 Zusammenfassende Darstellung wirtschaftlicher Risiken des Exporteurs ..	20
1.3 Informationsquellen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Risiken	21
1.3.1 Bankauskünfte	21
1.3.1.1 Abwicklung und Aussagewert	21
1.3.1.2 Kurzinterpretation typischer Formulierungen in Bankauskünften ..	24
1.3.2 Auskünfte gewerblicher Auskunftfeien	28
1.3.3 Sonstige Informationsquellen	31
1.3.4 Zusammenfassende Darstellung der Informationsquellen zur Beurteilung wirtschaftlicher Risiken	33
1.4 Garantendelkredererisiko	34
1.4.1 Charakterisierung	34
1.4.2 Informationsquellen	35
1.5 Politische Risiken des Exporteurs	36
1.5.1 Charakterisierung und Erscheinungsformen	36
1.5.2 Zusammenfassende Darstellung politischer Risiken des Exporteurs nach Entstehung der Forderung	41
1.5.3 Informationsquellen zur Beurteilung politischer Risiken	41
1.5.3.1 Risikoindizes bzw. Länderrisikokonzepte	41
1.5.3.2 Kreditinstitute	45
1.5.3.3 Forfaitierungsgesellschaften	46
1.5.3.4 Staatliche Exportabsicherung	48
1.5.3.5 Sonstige Informationsquellen	49
1.6 Wechselkursrisiken	50
1.6.1 Charakterisierung	50
1.6.2 Definitionsprobleme	51

1 Risikoanalyse

1.1 Übersicht über die Risiken von Exporteuren und Importeuren sowie über die Informationsquellen zur Risikoanalyse

Die Ausführungen in diesem Abschnitt dienen lediglich der **Einführung** und der **Übersicht**. Detailliert sind die Risikoarten und die Informationsquellen in den folgenden Abschnitten beschrieben und beurteilt.

Hinweis

Risiken des Exporteurs

Der **Exporteur** ist einer **Vielzahl von Risiken** ausgesetzt, die insbesondere dann in Erscheinung treten, wenn er dem Importeur ein **Zahlungsziel** einräumen muss (Forderungsrisiken) und/oder wenn die Warenlieferung auf **Fremdwährungsbasis** erfolgt (Wechselkursrisiken); vgl. **Abbildung 1.1-01**.

Vielfältige Risiken des Exporteurs

Indessen entstehen die Risiken des Exporteurs keineswegs erst mit der Entstehung seiner (Fremdwährungs-)Forderung. Vielmehr ist der Exporteur bereits **ab dem Zeitpunkt des Abschlusses des Kaufvertrags** bzw. **mit Beginn der Fabrikation** besonderen Risiken ausgesetzt, weil bereits in dieser Phase politische oder wirtschaftliche Ereignisse eintreten können (z.B. die Zahlungsunfähigkeit des Importeurs oder Krieg bzw. Revolution im Importland), die den Abbruch der Fabrikation notwendig machen können (Fabrikationsrisiken). Desgleichen muss der Exporteur im Einzelfall damit rechnen, dass der Importeur die vertragsgemäß gelieferte **Ware nicht abnimmt** (Warenabnehmerisiko) oder dass die Ware von ausländischen Staaten **beschlagnahmt**, beschädigt oder vernichtet wird (politische warenbezogene Risiken).

Die vielfältigen Risiken des Exporteurs werden in Literatur und Praxis im Allgemeinen in den folgenden **Kategorien** erfasst:

Risikokategorien

Wirtschaftliche Risiken

Darunter sind Risiken des Exporteurs zu verstehen, die in der **Zahlungsunfähigkeit**, der **Zahlungsunwilligkeit** oder im **Zahlungsverzug** bzw. in der **mangelnden Seriosität** des Importeurs begründet liegen. Wirtschaftliche Risiken können **in allen Phasen** der Abwicklung eines Exportgeschäfts in Erscheinung treten: Unmittelbar nach Abschluss des Kaufvertrags als Fabrikationsrisiko, in der Liefer-/Versandphase insbesondere als Warenabnehmerisiko und während der Forderungsphase als Delkredererisiko.

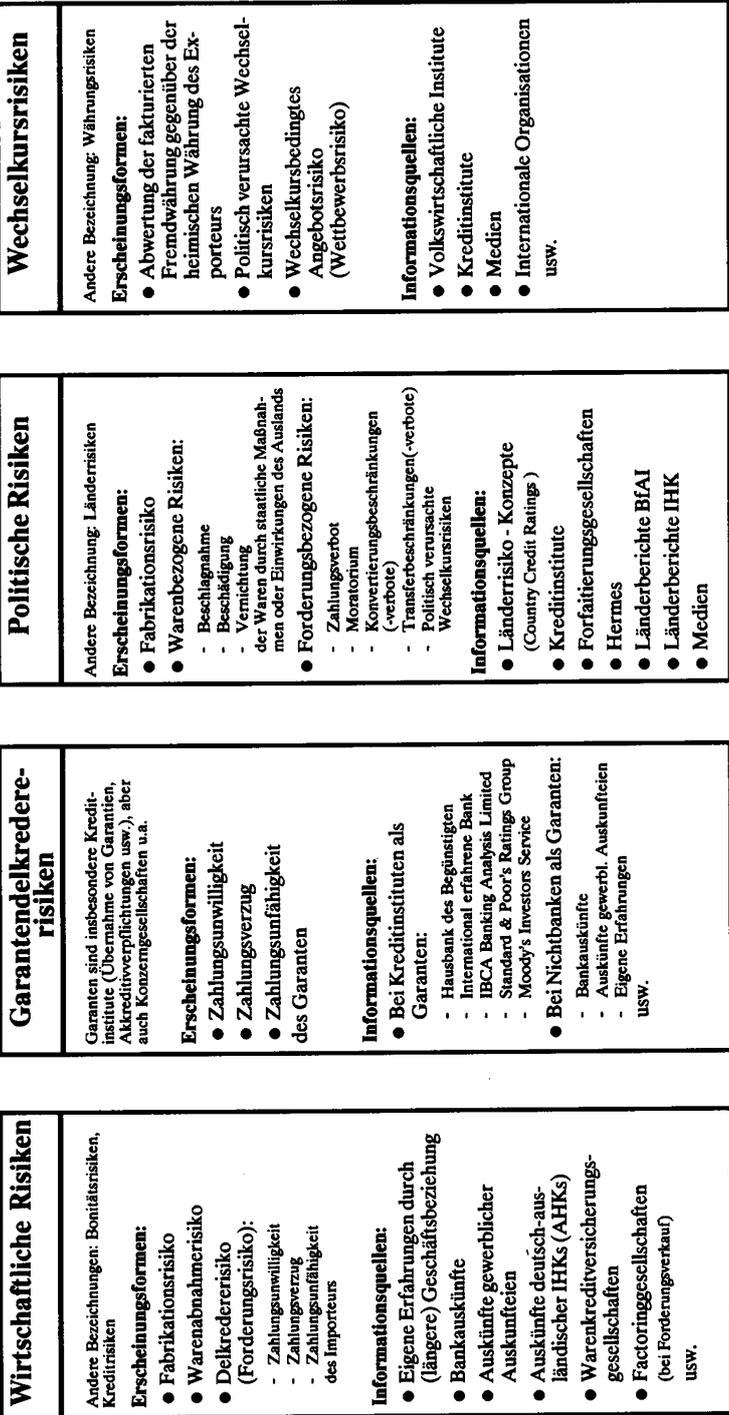
Charakterisierung

Einzelheiten zu den wirtschaftlichen Risiken siehe Abschnitt 1.2.

Informationen über die Eigenart bzw. über den Umfang seines wirtschaftlichen Risikos gewinnt der Exporteur bei längerer Geschäftsbeziehung aus **eigenen Erfahrungen**, darüber hinaus aus **Bank-**

Informationsquellen

Übersicht über die Risiken des Exporteurs und über die Informationsquellen zur Risikoanalyse



auskünften, aus Auskünften der **gewerblichen Auskunfteien** bzw. der **deutsch-ausländischen Handelskammern (AHKs)** oder von **Warenkreditversicherungsgesellschaften** oder von **Factoringgesellschaften**, sofern die Versicherung oder der Forderungsverkauf vorgesehen ist.

Einzelheiten zu den Informationsquellen siehe Abschnitt 1.3.

Garantendekreditorisiken

Außenhandelsgeschäfte werden häufig mit Garantien, mit Akkreditiven oder mit anderen **Zahlungsversprechen der Banken** abgesichert. **Zum Teil** geben auch **Nichtbanken** (z.B. Konzernobergesellschaften für Beteiligungsgesellschaften) Garantien, Bürgschaften oder ähnliche Verpflichtungserklärungen zur Absicherung von Auslandsgeschäften ab.

Das Garantendekreditorisiko des Exporteurs umfasst die Gefahr, dass der Garant nicht mehr willens oder **nicht mehr in der Lage** ist, die übernommene **Verpflichtung (rechtzeitig) zu erfüllen**.

Sofern eine ausländische Bank zu Gunsten eines Exporteurs ein Garantie- oder Zahlungsversprechen abgibt, erlangt der Exporteur am ehesten von seiner **Hausbank** oder von einer anderen international tätigen Bank Informationen über die Seriosität und über die Zahlungsfähigkeit der Garantiebank. Die **IBCA's, Standard & Poor's oder Moody's Ratings**, in denen führende Banken beurteilt sind, stehen den Exporteuren im Allgemeinen nicht zur Verfügung; im Übrigen sind darin nur relativ wenige Banken erfasst.

Wird ein Auslandsgeschäft von einer Nichtbank garantiert, dann kann der begünstigte Exporteur dieselben Informationsquellen nutzen, wie sie zur Beurteilung wirtschaftlicher Risiken zur Verfügung stehen.

Einzelheiten zum Garantendekreditorisiko und zu den Informationsquellen siehe Abschnitt 1.4.

Politische Risiken

Die politischen Risiken des Exporteurs sind durch **Maßnahmen von Regierungen** und Behörden, aber auch durch **Revolution, Aufruhr, Krieg** u. Ä. verursacht. In der Regel liegen die Ursachen politischer Risiken im Ausland (im Importland). Im Einzelfall kann der Exporteur aber auch von inländischen staatlichen Maßnahmen betroffen sein, z.B. wenn nach Abschluss des Kaufvertrags von der inländischen Regierung ein Embargo verhängt wird.

Ebenso wie die wirtschaftlichen Risiken können die politischen Risiken **in allen Phasen** der Abwicklung eines Exportgeschäftes in Erscheinung treten. Demzufolge können das politisch verursachte **Fabrikationsrisiko**, die politisch verursachten **warenbezogenen Risiken** (Beschlagnahme, Beschädigung, Vernichtung) und die politisch verursachten **forderungsbezogenen Risiken** (Zahlungsverbot, Moratorium, Konvertierungsbeschränkungen, Transferbeschränkungen usw.) unterschieden werden.

Informationen über das politische Risiko erlangt der Exporteur aus den Länderberichten der **Bundesstelle für Außenhandelsinforma-**

Charakterisierung

Informationsquellen

Charakterisierung

Informationsquellen

tion, von den **Handelskammern**, von den **Kreditinstituten**, die eigene Länderreferate unterhalten, von der **Hermes Kreditversicherungs-AG** bzw. von **Forfaitierungsgesellschaften**, sofern die sog. Hermes-Deckung des Exportgeschäfts bzw. der Forderungsverkauf beabsichtigt ist. In gewissen -unten näher untersuchten- Grenzen vermögen auch die sog. **Länderrisikokonzepte** dem Exporteur Entscheidungshilfen zu vermitteln. Einzelheiten zu den politischen Risiken und zu den Informationsquellen siehe Abschnitt 1.5.

Wechselkursrisiken

Charakterisierung

Wechselkursrisiken des Exporteurs können in verschiedenen Formen in Erscheinung treten. Zunächst entsteht dem Exporteur ein Wechselkursrisiko, wenn diejenige **Fremdwährung**, in der er die Rechnung ausgestellt hat, während der Laufzeit seiner Fremdwährungsforderung gegenüber seiner heimischen Währung **abgewertet** wird.

Politisch verursacht sind Wechselkursrisiken des Exporteurs z.B. dann, wenn das Importland die Devisenzuteilung bzw. den Devisen-transfer behindert und der zahlungswillige Importeur den Rechnungsbetrag ersatzweise in seiner heimischen Währung bei seiner Zentralbank hinterlegen muss und diese Währung gegenüber der im Kaufvertrag vereinbarten Währung abgewertet wird.

Schließlich kann dem Exporteur das Wechselkursrisiko als **Angebots- bzw. Wettbewerbsrisiko** begegnen. Dies gilt dann, wenn er ein Angebot in Fremdwährung zu unterbreiten hat und er wegen des seiner Kalkulation zu Grunde gelegten Wechselkurses (in dem er eine erwartete Abwertung der Fremdwährung vorweggenommen hat) vom Importeur den Zuschlag nicht erhält. Analoges gilt, wenn der deutsche Exporteur in DM anbietet und der Importeur eine DM-Aufwertung gegenüber seiner eigenen Währung erwartet.

Informationsquellen

Aktuelle Informationsquellen über den Umfang der Wechselkursrisiken sind insbesondere die **Medien**. Hilfestellung bei der mittel- bis längerfristigen Einschätzung künftiger Wechselkursentwicklungen vermögen die **Analysen und Prognosen der Kreditinstitute** und der volkswirtschaftlichen **Institute** zu geben.

Einzelheiten zu den Wechselkursrisiken siehe Abschnitt 1.6.

Risiken des Importeurs

Risiken und Informationsquellen

Die Risiken des Importeurs lassen sich -trotz ihrer zum Teil anderen Erscheinung und Bedeutung- in denselben **Risikokategorien** erfassen, wie sie für die Exporteure dargestellt sind.

Wirtschaftliche Risiken

Das wirtschaftliche Risiko des Importeurs drückt sich zunächst in der Gefahr aus, dass der Exporteur die **Liefertermine** nicht einhält oder die gelieferte Ware nicht der vereinbarten **Qualität** entspricht. Sofern der Importeur (ungesicherte) Vorauszahlungen oder Abschlagszahlungen an den Exporteur zu leisten hat, ist darüber hinaus die Frage der **Zahlungsfähigkeit des Exporteurs** in den Mittelpunkt des wirtschaftlichen Risikos des Importeurs zu rücken.

Garantendelkredererisiken

Im Rahmen der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften geben die **Banken** im Auftrag der Exporteure manchmal **Garantien** und ähnliche Zahlungsverprechen zu Gunsten von Importeuren ab. Auch Importeure sind deswegen der Gefahr ausgesetzt, dass der Garant zahlungsunwillig ist oder zahlungsunfähig wird.

Politische Risiken

Politische Risiken des Importeurs sind primär auf die **Ware** bezogen. **Forderungsrisiken** entstehen dem Importeur nur dann, wenn er eine Vorauszahlung geleistet hat und sein berechtigter Rückerstattungsanspruch aus politischen Gründen unterbleibt oder verzögert wird.

Wechselkursrisiken

Das Wechselkursrisiko des Importeurs entsteht, wenn die **Fremdwährung**, in der er den Rechnungsbetrag zu zahlen hat, gegenüber seiner heimischen Währung eine **Aufwertung** erfährt. Ein **politisch verursachtes Wechselkursrisiko** tritt für den Importeur ein, wenn er laut Kaufvertrag für Wechselkursverluste einstehen muss, die beispielsweise durch verzögerte Zuteilung des von ihm zu zahlenden Devisenbetrages entstehen.

Informationsquellen

Die Informationsquellen über die Eigenart und über den Umfang der Risiken sind für den Importeur **dieselben wie für den Exporteur** und analog anwendbar.

Trotz der etwas anderen Erscheinungsformen der Risiken des Importeurs richtet sich seine Fragestellung bei der Risikoanalyse letztlich auf dieselben Kriterien wie die des Exporteurs. Unter diesem Blickwinkel und auf Grund der Tatsache, dass der Importeur ohnehin dieselben Informationsquellen nutzt, ist es zu rechtfertigen, dass in den **folgenden Ausführungen** das **Risiko des Exporteurs** in den **Mittelpunkt** der Darstellung gerückt ist.

Hinweis

1.2 Wirtschaftliche Risiken des Exporteurs

1.2.1 Übersicht über die chronologische Entstehung wirtschaftlicher Risiken des Exporteurs

In zeitlicher Hinsicht kann ein Exportgeschäft in die folgenden Phasen aufgeteilt werden:

- **Angebotsphase:** Zeitraum zwischen Angebotsabgabe und Vertragsabschluss;

Phasen des Exportgeschäfts

- **Fabrikationsphase:** Zeitraum zwischen dem Abschluss des Kaufvertrags und dem Zeitpunkt des Versands der Ware;
- **Liefer-/Versandphase:** Zeitraum zwischen dem Versand der Ware und dem Zeitpunkt der Abnahme der Ware durch den Importeur;
- **Forderungs-/Kreditphase:** Zeitraum zwischen der Abnahme der Ware durch den Importeur und dem vorbehaltlosen Zahlungseingang beim Exporteur.

Chronologie wirtschaftlicher Risiken

Abgesehen vom **wirtschaftlichen Risiko des Exporteurs** in der Angebotsphase, das im Allgemeinen als gering eingestuft werden kann, umfassen die wirtschaftlichen Risiken des Exporteurs in **zeitlicher Abstufung** die in **Abbildung 1.2-01** dargestellten Ausprägungen.

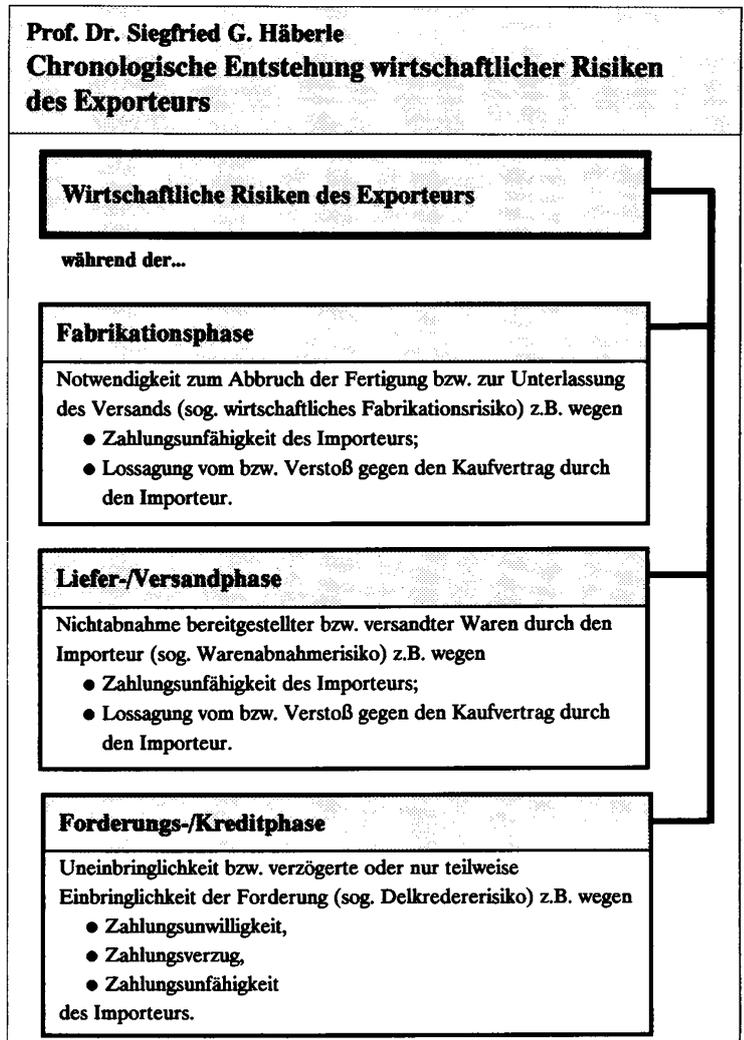


Abbildung 1.2-01

1.2.2 Wirtschaftliches Fabrikationsrisiko und Warenabnahmerisiko des Exporteurs

Die zunächst in Erscheinung tretende Schadensmöglichkeit des Exporteurs umfasst die Gefahr, dass während des Zeitraums zwischen dem Abschluss des Kaufvertrags und dem Zeitpunkt der Bereitstellung bzw. des Versands der Ware (Fabrikationsphase) **gefährerhöhende Ereignisse** eintreten, die es notwendig machen, die **Fertigung** der Ware **abzubrechen** bzw. den **Versand** der Ware zu **unterlassen** (Fabrikationsrisiko).

Solche gefährerhöhenden Ereignisse sind beispielsweise

- endgültige **Lossagung** des Importeurs vom **Kaufvertrag**;
- schwerwiegende **Verstöße** des Importeurs gegen seine **Vertragspflichten**, sodass mit einer Durchführung des Vertrags nicht mehr gerechnet werden kann;
- Eintritt der **Zahlungsunfähigkeit** (Konkurs, Vergleich) des Importeurs;
- **Zahlungseinstellung** in Gänze oder in wesentlichem Umfang wegen Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Importeurs.

Wegen dieser, vom Importeur verursachten Ereignisse wird im vorliegenden Zusammenhang von wirtschaftlichem Fabrikationsrisiko gesprochen (im Gegensatz zum politisch verursachten Fabrikationsrisiko).

Die nach Bereitstellung bzw. nach Versand der Ware eintretende Schadensmöglichkeit des Exporteurs besteht darin, dass der **Importeur** die bestellte **Ware** -unter Verstoß gegen den Kaufvertrag- **nicht abnimmt**.

Gründe für die Nichtabnahme der Ware durch den Importeur sind beispielsweise

- die **Zahlungsunfähigkeit** des Importeurs;
- eine inzwischen anderweitig eröffnete, **günstigere Einkaufsmöglichkeit** des Importeurs;
- die Absicht des Importeurs, die bestellte Ware bei einem evtl. **Notverkauf** des Exporteurs **billiger erwerben** (ersteigern) zu können.

Die Folgen des Eintritts des Fabrikationsrisikos bzw. des Warenabnahmerisikos sind für den Exporteur erheblich. In beiden Fällen hat der Exporteur nach **Verwertungsmöglichkeiten** für die eingekauften oder (teil-)fabrizierten bzw. versandten Waren zu suchen. Beim Warenabnahmerisiko steht der Exporteur außerdem vor der Entscheidung, ob er die gelieferte **Ware zurücktransportieren** oder im Importland (durch Notverkauf) **verwerten** lassen soll. In der Regel muss davon ausgegangen werden, dass der Verwertungserlös den mit dem Importeur vereinbarten Kaufpreis nicht erreicht.

Besonders ausgeprägt sind die Risikofolgen bei **Spezialerzeugnissen**, die der Exporteur nach den Plänen des Importeurs fertigt, weil sich für solche Erzeugnisse ein anderer Abnehmer nicht findet. Ebenso hoch sind die Risikofolgen bei leicht verderblichen und bei modischen Erzeugnissen.

Fabrikationsrisiko

Warenabnahmerisiko

Risikofolgen

Ansprüche des Exporteurs	Zwar verbleibt dem Exporteur nach Eintritt des Fabrikationsrisikos bzw. des Warenabnehmerisikos grundsätzlich weiterhin der Anspruch auf Erfüllung des Kaufvertrags bzw. auf Schadensersatz . Inwieweit solche Ansprüche jedoch realisierbar sind, hängt zum einen von den Gegebenheiten des Einzelfalls ab (bei Zahlungsunfähigkeit des Importeurs bestehen im Allgemeinen geringe Chancen auch nur einen Teil der Ansprüche erfüllt zu bekommen). Zum anderen hängt dies von der (schnellen) rechtlichen Durchsetzbarkeit der Ansprüche im Importland ab.
Erkenntnisziele	Für den Exporteur kommt es deswegen darauf an, nicht nur Erkenntnisse über die Zahlungsfähigkeit , sondern auch über die Zuverlässigkeit (Vertrauenswürdigkeit, Seriosität) des Importeurs zu gewinnen. Obwohl die beiden Merkmale Solvenz und Seriosität eine enge Verwandtschaft aufweisen, sollte sich der Exporteur davor hüten, die in einer Auskunft bestätigte Zahlungsfähigkeit des Importeurs stets und vorbehaltlos mit dessen Seriosität gleichzusetzen. Ein unseriöser Importeur hat viele Möglichkeiten, die Bedingungen des Kaufvertrags zu unterlaufen, z.B. durch Behauptung angeblicher Mängel an den gelieferten Waren mit dem Ziel, Zahlungsverzögerungen herbeizuführen oder Preisnachlässe zu erlangen.

1.2.3 Delkredererisiko

1.2.3.1 Charakterisierung und Erscheinungsformen

Charakterisierung	Das (wirtschaftliche) Delkredererisiko des Exporteurs besteht in der Gefahr, dass der Importeur den im Kaufvertrag begründeten Zahlungsanspruch des Exporteurs (ganz oder teilweise) nicht bzw. nicht fristgerecht erfüllt . Neben der Hauptforderung bezieht sich das Delkredererisiko des Exporteurs auch auf eventuelle Schadensersatzforderungen und sonstige Nebenforderungen, die beispielsweise Verzugszinsen, Vertragsstrafen u.a. umfassen können.
Zeitliche Abgrenzung	Gemäß der in diesem Buch verwendeten Abgrenzung der Phasen eines Exportgeschäfts beginnt die Forderungs- bzw. Kreditphase und damit das Delkredererisiko des Exporteurs mit der Abnahme der Ware durch den Importeur. Das Delkredererisiko endet mit Eingang der vorbehaltlosen Zahlung des Importeurs beim Exporteur. Zu beachten ist, dass in der Literatur und von den (Kredit-) Versicherungsunternehmen das Delkredererisiko inhaltlich und zeitlich zum Teil anders abgegrenzt wird (siehe Kapitel 9.1 "Privatwirtschaftliche Ausfuhrkreditversicherungen" und Kapitel 9.2 "Ausfuhrleistungsgewährleistungen des Bundes" sowie folg. Abschnitt 1.2.3.2).
Andere Bezeichnungen	Für den oben charakterisierten Inhalt des Delkredererisikos werden zum Teil andere Ausdrücke verwendet wie z.B. " Kreditrisiko ", " Debitorenrisiko ", " Bonitätsrisiko ", " Zahlungsrisiko ", " Ausfallrisiko ", " kommerzielles Risiko ", " Inkassorisiko " u.a. Anzumerken ist, dass sich manche dieser Ausdrücke nicht vollständig mit dem hier vertretenen Vorstellungsinhalt des Delkredererisikos decken.

Im Folgenden wird der Ausdruck "Delkredererisiko" beibehalten, weil diese Bezeichnung in der betrieblichen Praxis überwiegend Anwendung findet.

Das **Delkredererisiko** des Exporteurs entsteht durch:

- Zahlungsunfähigkeit,
- Zahlungsverzug oder
- Zahlungsunwilligkeit des Importeurs.

Erscheinungsformen

Zahlungsunfähigkeit

In betriebswirtschaftlicher Sicht drückt sich die Zahlungsunfähigkeit (Insolvenz) des Importeurs im **voraussichtlich dauernden Unvermögen aus, fällige Verbindlichkeiten zu erfüllen. Anhaltspunkte** für drohende Zahlungsunfähigkeit des Importeurs können beispielsweise Scheck- oder Wechselproteste sein. Verläuft darüber hinaus eine Zwangsvollstreckung in das Vermögen des Importeurs fruchtlos, dann ist der Schritt zur Zahlungseinstellung bis hin zur Eröffnung des Konkurs- oder amtlichen Vergleichsverfahrens, d.h. zur amtlich festgestellten Zahlungsunfähigkeit des Importeurs erfahrungsgemäß nicht mehr weit.

- **Charakterisierung**

Die Folgen der Zahlungsunfähigkeit des Importeurs sind für den Exporteur erheblich: **Uneinbringlichkeit** und **Abschreibung der Forderung**, falls sich im Zuge der Verwertung von eventuell bestellten Sicherheiten bzw. der Verwertung des Vermögens des Importeurs Erlöse nicht erzielen lassen.

- **Folgen**

Zahlungsverzug

Zahlungsverzug des Importeurs liegt grundsätzlich bei jeder **Überschreitung des eingeräumten Zahlungsziels bzw. eines vereinbarten Zahlungstermins** vor. Indessen bedarf eine Zielüberschreitung der **individuellen Beurteilung** des Verhaltens und der Situation des Importeurs durch den Exporteur: Eine Überschreitung kann in einem (vorübergehenden) Mangel an liquiden Mitteln begründet liegen und deswegen mit Zahlungsschwierigkeiten gleichzusetzen sein, die nicht selten in die Zahlungsunfähigkeit des Importeurs einmünden. Eine Überziehung des Zahlungsziels kann aber auch auf der Nachlässigkeit des Importeurs oder auf dessen gezielter Strategie beruhen, von den Lieferanten (im Interesse der Erhaltung künftiger Absatzchancen von den Exporteuren häufig tolerierte) zinslose Überziehungen von Zahlungszielen zu erlangen.

- **Charakterisierung**

Zahlungsverzug des Importeurs kann dem Exporteur auch dann, wenn die Forderung zu einem späteren Zeitpunkt voll erfüllt wird, **erhebliche Aufwendungen** verursachen, z.B. in Form von Überziehungsprovisionen bei eigenen Kreditaufnahmen, in Form von Kreditverlängerungen zu ungünstigen Konditionen, in Form von Prolongationen von Kurssicherungsgeschäften u.v.a.m. Bei größeren Forderungen und bei längerem Verzug des Importeurs sind gravierende Auswirkungen auf die **eigene Liquiditätslage** des Exporteurs nicht ausgeschlossen.

- **Folgen**

Zahlungsunwilligkeit

- **Charakterisierung** Wenn ein solventer **Importeur die Zahlung** trotz Fälligkeit **verweigert** und dieses Verhalten nicht mit berechtigten Einreden begründen kann, dann wird von Zahlungsunwilligkeit gesprochen.
- **Vorgeschobene Mängelrügen** In der betrieblichen Praxis macht der Importeur nicht selten **Mängelrügen** geltend, die sich bei näherem Hinsehen als **unbegründet** und somit als ein vorgeschobenes Argument zur **Hinauszögerung** der Zahlung erweisen. Es liegt auf der Hand, dass eine derart begründete Zahlungsunwilligkeit eng mit der Frage der Vertrauenswürdigkeit (Seriosität) des Importeurs verbunden ist.
- **Abgrenzungen** Zahlungsunwilligkeit kann sowohl bei privaten Käufern als auch bei staatlichen Stellen des Importlandes auftreten. Im ersten Fall ist die Abgrenzung zum **Zahlungsverzug** bzw. zur Zahlungsunfähigkeit manchmal schwierig, im zweiten Fall ist letztlich ein **politisches Risiko** (Länderrisiko) zu erblicken.

Nichtzahlung

- Charakterisierung** In den Bedingungen von **Kreditversicherungsunternehmen** wird statt von Zahlungsverzug oder Zahlungsunwilligkeit **verallgemeinernd** von **Nichtzahlung** gesprochen. Im Mittelpunkt dieser Risikodefinitionen steht die Nichtzahlung einer Forderung innerhalb einer bestimmten Frist nach Fälligkeit der Forderung als Tatsachenfeststellung, ohne dass auf die tiefere Ursache der Nichtzahlung wie z.B. (vorübergehende) Zahlungsschwierigkeiten oder Zahlungsunwilligkeit des Importeurs definitiv eingegangen wird.

1.2.3.2 Definitionsprobleme und Abgrenzungsfragen**Definition des wirtschaftlichen (Delkredere-)Risikos durch den Bund bzw. durch die Versicherungsgesellschaften u.a.**

- Unterschiedliche Definitionen** Beabsichtigt der Exporteur die Absicherung (Versicherung) seines Exportgeschäfts, z.B. durch die staatliche Exportabsicherung (Hermes), durch eine (privatrechtliche) Warenkreditversicherung oder durch Forderungsverkauf, dann hat der Exporteur die jeweiligen **Definitionen** des (Delkredere-)Risikos dieser Einrichtungen heranzuziehen. Das versicherbare bzw. auf Dritte überwälzbare (Delkredere-)Risiko kann von den vorstehenden Charakterisierungen **erheblich abweichen**:

- So erhebt sich beispielsweise die Frage, ob bereits ein **Zahlungsverzug** des Importeurs, der dem Exporteur erhebliche Finanzierungslasten verursachen kann, in das versicherte Delkredere-risiko einbezogen ist.
- Ebenso ist die Frage zu klären, ob die Versicherungsgesellschaft den Schaden erst ab dem Zeitpunkt der amtlich festgestellten **Zahlungsunfähigkeit** (z.B. Eröffnung des Konkursverfahrens oder des amtlichen Vergleichsverfahrens) reguliert oder ob dazu bereits **andere Kriterien** wie z.B. eine fruchtlose Zwangsvollstreckung, Wechselproteste o. Ä. ausreichen.
- Analoge Überlegungen sind bezüglich der **Zahlungsunwilligkeit** des Importeurs anzustellen, nämlich der Gefahr ungerechtfertig-

ter Zahlungsverweigerung trotz Fälligkeit und trotz offenkundiger Solvenz des Importeurs.

- Eine Abgrenzungsfrage ist es außerdem, inwieweit eine im Kaufvertrag nicht vereinbarte **Ratenzahlung** des Importeurs oder eine Zahlung des Importeurs in **nicht vereinbarter Währung** (eventuell mit der Folge von Wechselkursverlusten) Gegenstand des Delkredererisikos sind.
- Eine Abgrenzungsfrage ist es auch, ob und gegebenenfalls inwieweit das **Warenabnahmerisiko** (im Sinne der vertragswidrigen Nichtabnahme bereitgestellter bzw. versandter Ware durch den Importeur) in die Risikodeckung (des Bundes) einbezogen ist.
- Ebenso ist von Fall zu Fall zu prüfen, ob und gegebenenfalls inwieweit **Schadensersatzforderungen** an den Importeur, die während der **Fabrikations- sowie Liefer-/Versandphase** entstehen (z.B. wegen Verstoß des Importeurs gegen den Kaufvertrag bzw. Lossagung vom Kaufvertrag) in das versicherte Risiko einbezogen sind.
- Je nach Einbeziehung oder Ausschließung bestimmter Risiken sind dementsprechend auch die **Definitionen** des versicherten Fabrikationsrisikos sowie des versicherten Warenabnahmerisikos **anders vorzunehmen** als sie in den obigen Abschnitten vollzogen sind.

Abgrenzung zum politischen Risiko

Handelt es sich bei dem ausländischen Besteller (Importeur) um eine **staatliche Stelle** (Regierung bzw. sonstige Körperschaft des öffentlichen Rechts), dann entsteht dem Exporteur kein wirtschaftliches Risiko, sondern im Prinzip ein **politisches (Delkredere-)Risiko**, weil die Zahlungsunwilligkeit bzw. Zahlungsunfähigkeit usw. eines solchen Importeurs gleichzusetzen ist mit der Zahlungsunwilligkeit bzw. Zahlungsunfähigkeit usw. des ausländischen Staates.

Anzumerken ist jedoch, dass die Grenzziehung zwischen wirtschaftlichem und politischem Risiko zum Teil schwierig ist, unter anderem deswegen, weil in einigen Ländern auch **Staatsbetriebe insolvenzfähig** sind.

Wirtschaftliches Risiko im weiteren Sinne

Fasst man den Ausdruck wirtschaftliches Risiko im Sinne aller Gefahren auf, die einem Betrieb aus dem Auslandsgeschäft entstehen können, dann sind **weitere Sachverhalte** in das wirtschaftliche Risiko einzuschließen, z.B.:

- Aufwendungen zur **Erforschung und Erschließung** von **Auslandsmärkten**, sofern diese langfristig gesehen nicht zu hinreichenden Erträgen führen;
- **Unterauslastung** von (Fertigungs-)Kapazitäten, die für Auslandsmärkte geschaffen wurden;
- **Fehlinvestitionen** im Ausland.

Weil sich letztlich alle Risiken für einen Betrieb wirtschaftlich niederschlagen, könnten schließlich auch das politische Risiko und das Währungsrisiko als wirtschaftliche Risiken im weitesten Sinne angesehen werden. Indessen ist eine derart umfassende Charakterisierung des wirtschaftlichen Risikos unüblich.

Staatlicher Auftraggeber

Abgrenzungsproblem

Weitgefasste Definition

**Widerrechtliche
Inanspruchnahme****Besonderheit: Risiken aus gestellten Bankgarantien**

Insbesondere Exporteure, die Investitionsgüter liefern, sowie Anlagenbauer haben im Zuge der Abwicklung von Auslandsaufträgen regelmäßig Bankgarantien zu stellen, die von Bietungsgarantien über Anzahlungsgarantien bis zu Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsgarantien reichen können. Es ist das Risiko nicht vollkommen ausgeschlossen, dass derartige **Bankgarantien widerrechtlich in Anspruch genommen** werden, wobei die garantierende Bank Regress auf den Garantieauftraggeber (den Exporteur) nimmt.

1.2.4 Zusammenfassende Darstellung wirtschaftlicher Risiken des Exporteurs

Prof. Dr. Siegfried G. Häberle

1.2.4 Zusammenfassende Darstellung wirtschaftlicher Risiken des Exporteurs

Erscheinungsform	Charakterisierung	Anmerkungen
● Fabrikationsrisiko	Schadensmöglichkeit des Exporteurs wegen der Notwendigkeit zum Abbruch der Fertigung oder zur Unterlassung des Warenversands, z.B. wegen Zahlungsunfähigkeit des Importeurs, wegen Lossagung des Importeurs vom Vertrag oder wegen schwerwiegender Vertragsverstöße des Importeurs. Folgen: Anderweitige Verwertung der (teilweise) fertiggestellten Waren mit u.U. erheblichen Verlusten. Anspruch auf Schadensersatz an den Importeur. Problem: Durchsetzbarkeit	Das Fabrikationsrisiko ist besonders ausgeprägt bei Spezialerzeugnissen, die nach Plänen des Auftraggebers (Importeurs) gefertigt werden.
● Warenabnehmerisiko	Schadensmöglichkeit des Exporteurs wegen vertragswidriger Nichtabnahme bereitgestellter bzw. versandter Waren durch den Importeur. Folgen: Rücktransport der Waren bzw. Verwertung im Importland mit u.U. erheblichen Aufwendungen bzw. Verlusten. Anspruch auf Schadensersatz an den Importeur. Problem: Durchsetzbarkeit	Das Warenabnehmerisiko ist besonders ausgeprägt bei leicht verderblichen oder modischen Exportgütern bzw. bei Spezialgütern. Die Frage der Vertrauenswürdigkeit (Seriosität) des Importeurs stellt sich darüber hinaus auch bezüglich der möglichen Nichterfüllung aller übrigen Bedingungen des Kaufvertrags.
● Delkredererisiko - Zahlungsunfähigkeit des Importeurs - Zahlungsverzug des Importeurs - Zahlungsunwilligkeit des Importeurs	Voraussichtlich dauerndes Unvermögen zur Erfüllung fälliger Verbindlichkeiten. Amtlich festgestellte Zahlungsunfähigkeit: Konkurs u. amtl. Vergleichsverfahren Überschreitung vereinbarter Zahlungsstermine bzw. eingeräumter Zahlungsziele Ungerechtfertigte Zahlungsverweigerung trotz Fälligkeit und trotz Solvenz des Importeurs	Mögliche Anzeichen: Scheck- oder Wechselproteste, fruchtlose Zwangsvollstreckung u.ä. Individuelle Beurteilung erforderlich: z.B. Nachlässigkeit, Strategie oder Zahlungsschwierigkeiten des Importeurs Importeur begründet Zahlungsverweigerung häufig mit unberechtigten Mängelrügen. In Wirklichkeit liegt Zahlungsverzug vor, evtl. auch Zahlungsschwierigkeiten

1.3 Informationsquellen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Risiken

1.3.1 Bankauskünfte

1.3.1.1 Abwicklung und Aussagewert

Abwicklung

Es entspricht einer internationalen Übung, dass Lieferanten ihre Banken beauftragen, bei der Hausbank des Importeurs eine **Auskunft** einzuholen. Weil den Beteiligten diese Übung bekannt ist und seit vielen Jahrzehnten praktiziert wird und weil auch der anfragende Exporteur damit rechnen muss, dass seine Lieferanten bei seiner Bank über ihn anfragen, gilt das Bankauskunftsverfahren als **Verkehrssitte** und wird nicht als Durchbrechung des Bankgeheimnisses gewertet.

Anmerkung: Direkte Anfragen der Lieferanten (Exporteure) bei den Banken der Abnehmer (Importeure) sind unüblich und werden im Allgemeinen nicht beantwortet.

In der Regel kann der anfragende Exporteur seiner Bank die **Bankverbindung(en) des Importeurs** angeben (z.B. auf Grundlage des Briefbogens des Importeurs oder einer bereits vorliegenden Auskunft einer gewerblichen Auskunft). Falls diese Bankverbindungen nicht bekannt sind, schaltet die Exporteurbank eine Korrespondenzbank bzw. eine Bank ihres Sektors am Firmensitz des Importeurs ein, mit der Maßgabe zur Weiterleitung der Auskunftsanfrage an die Hausbank des Importeurs. Allerdings führt dieser Weg nicht immer zum Erfolg.

Banken in den **Industrieländern** sind erfahrungsgemäß zur Auskunftserteilung eher bereit als Banken in den Schwellenländern bzw. in den osteuropäischen Ländern.

Ein Problem liegt in der oft langen **Abwicklungsdauer**, die bei schriftlichen Anfragen in Europa bis zu 4 Wochen, in USA bzw. Kanada mehrere Monate umfassen kann. Eilbedürftige Auskunftsanfragen werden deswegen über **SWIFT**, **Telefax** bzw. **Telex** abgewickelt. Zur Beschleunigung der Bearbeitung richten die Banken ihre Anfrage manchmal an bestimmte, ihnen bekannte Mitarbeiter in den befragten Banken.

Die Anfrage des Exporteurs umfasst üblicherweise einen bestimmten **Kreditbetrag** (gegebenenfalls mit Angabe der Stückelung dieses Betrags) sowie die sog. **allgemeinen Verhältnisse** des Importeurs (die Frage nach der Unternehmenstätigkeit, Unternehmensgröße, Marktstellung, aber auch nach den Geschäftsführern bzw. Gesellschaftern u.a.).

Der Exporteur sollte Bankauskünfte nicht nur über **Neukunden** einholen, sondern auch zur **Kreditüberwachung** bei bestehender Geschäftsverbindung, und zwar insbesondere dann, wenn ein Importeur beginnt, eingeräumte Zahlungsziele zu überziehen oder

Internationale Verkehrssitte

Anfrage über Korrespondenzbank

Ergiebigkeit/Abwicklungsdauer

Anfrageinhalt

Anfrage bei verschiedenen Banken

	<p>vor Annahme eines Großauftrages. In dieser Situation kann es auch zweckmäßig sein, nicht nur bei einer einzigen Bankverbindung des Importeurs, sondern bei mehreren Banken zugleich anzufragen, weil sich die Auskünfte verschiedener Banken nicht selten ergänzen bzw. eventuelle Ungereimtheiten damit auszuräumen sind.</p>
Keine Nachtragsauskünfte	<p>Im Gegensatz zu gewerblichen Auskunftsteilen erteilen Banken keine sog. Nachtragsauskünfte, d.h. sie berichten von sich aus dem Exporteur auch dann nicht erneut, wenn sich die Verhältnisse beim Importeur rapide verschlechtern oder verbessern. Über Importeure, die eine ungünstige Entwicklung in der Zukunft erwarten lassen, sollte der Exporteur deswegen von Zeit zu Zeit erneut Auskünfte einholen, um die aktuelle Situation besser beurteilen zu können.</p>
Keine Recherchen	<p>Im Übrigen berichtet die Hausbank des Importeurs in der Regel nur auf Grundlage ihres eigenen Kenntnisstandes, d.h. sie stellt keine weiter reichenden Recherchen wegen einer Auskunftsanfrage an.</p>
In der Regel keine Rückfrage beim Importeur	<p>Die auskunfterteilende Bank informiert den Importeur im Allgemeinen nicht vom Vorliegen einer Auskunftsanfrage. In Ausnahmefällen ist aber eine Rückfrage beim Importeur durchaus möglich, insbesondere, wenn es sich mit Blick auf die Vermögens- und Ertragslage des Importeurs um einen ausnehmend hohen Anfragebetrag handelt. Obwohl der Exporteur in der Auskunftsanfrage nicht genannt wird (die Exporteurbank kennzeichnet ihre Anfrage neutral mit dem Vermerk "Anfrage im Kundeninteresse" o. Ä.), ist nicht auszuschließen, dass der Importeur die Anfrage doch dem Exporteur zuordnet.</p>
Weitergabe der Auskunft/ Haftungsausschluss	<p>Die Hausbank des Exporteurs gibt den Inhalt der Auskunft unverändert an den Exporteur weiter, allerdings ohne Nennung der auskunfterteilenden Bank. Dabei wird die Haftung weitgehend ausgeschlossen und der Exporteur im Übrigen darauf hingewiesen, dass er die Auskunft nicht an Dritte weitergeben darf.</p>
Kosten	<p>Die Banken betrachten das Auskunftsverfahren nicht als Erwerbsquelle; sie streben lediglich Kostendeckung an. Je nach Eilbedürftigkeit und Auskunftsweg reichen die dem Anfragenden in Rechnung gestellten Kosten von DM 10.-- bis über DM 100.--.</p>
	<p>Aussagewert</p>
Ergiebigkeit	<p>Bankauskünfte können sehr ergiebig sein. Dies hängt damit zusammen, dass die Banken aus der Kontoführung ihrer Kunden wichtige Erkenntnisse über deren Zahlungsverhalten und damit ansatzweise auch über deren Kreditwürdigkeit gewinnen können. Hat die auskunfterteilende Bank darüber hinaus Kredite an den Importeur gewährt, dann verfügt sie auf Grundlage ihrer eigenen Kreditwürdigkeitsprüfung über weit reichende und in der Regel auch aktuelle Informationen. Eine solche Bank kann eine sehr fundierte Kreditbeurteilung abgeben und außerdem über die Vermögens- und Ertragslage, die Marktstellung sowie über die Vertrauenswürdigkeit des Importeurs berichten.</p>
Standardformulierungen	<p>Indessen erweist es sich in der Praxis, dass Bankauskünfte manchmal recht knapp gehalten oder gar vage formuliert sind. Dies hängt</p>

nicht immer mit einem unzulänglichen Erkenntnisstand der Banken zusammen, sondern auch mit der **Schutzwürdigkeit** des Importeurs. Es würde in der Tat dem schutzwürdigen Interesse des Importeurs zuwiderlaufen, wenn die Banken Kontostände, Depotwerte, Zahlen aus nicht veröffentlichten Jahresabschlüssen und andere vertrauliche Daten in die Auskunft aufnehmen würden. Die berichtenden Banken behelfen sich deswegen mit **Umschreibungen**. Dazu verfügen sie über ein umfangreiches Repertoire an Standardformulierungen, die durch Abstufungen und Nuancierungen dem fachkundigen Auskunftsempfänger im Allgemeinen die richtige Interpretation der Auskunft ermöglichen, zumindest aber die Tendenz erkennen lassen.

Es bedarf einiger **Erfahrungen** in der Auswertung von Bankauskünften bis sich ein Auskunftsempfänger als fachkundig einstufen darf, denn die Vorbehalte der auskunfterteilenden Bank finden sich nicht selten zwischen den Zeilen. Eindeutig interpretieren lassen sich für Laien oft nur die sehr guten Auskünfte und die sehr schlechten Auskünfte. Dagegen neigt der flüchtige Leser nicht selten dazu, eine allenfalls mittelmäßige (ausreichende) Auskunft vor-schnell als gut einzustufen. Dies hängt damit zusammen, dass manche Auskunftsempfänger nicht erkennen, dass die Aussage des einen Satzes einer Auskunft die Aussage eines anderen Satzes relativieren oder gar aufheben kann. Wichtig ist es deswegen, die verschiedenen Informationen einer Auskunft in der **Gesamtschau** zu interpretieren (Beispiele zur Kurzinterpretation typischer Formulierungen in Bankauskünften finden sich in Abschnitt 1.3.1.2).

Der Empfänger einer Bankauskunft darf nicht unterstellen, dass die auskunfterteilende Bank ihren gegenwärtigen Erkenntnisstand über ihren Kunden stets völlig objektiv und gänzlich frei von Eigeninteressen darlegt. Weil in Bankauskünften in der Regel keine konkreten Zahlen angegeben werden und sich der Auskunftsempfänger deswegen kein eigenes Urteil auf objektiver Grundlage bilden kann, sondern weil in Bankauskünften nur umschreibende Beurteilungen sowie allgemein gehaltene Bewertungen enthalten sind und im Übrigen die Haftung der Banken weitgehend ausgeschlossen ist, eröffnet sich für die auskunfterteilende Bank ein **beträchtlicher Freiraum** bei der Formulierung des Auskunftsinhalts. Bei der Auswertung von Bankauskünften hat der Auskunftsempfänger deswegen zu bedenken, dass die Bank diesen Freiraum zur Wahrung ihrer eigenen Interessen genutzt haben könnte.

Das gewichtigste und zugleich brisanteste Eigeninteresse der **auskunfterteilenden Bank** entsteht, wenn sie an ihren Kunden, über den zu berichten ist, **selbst Kredite gewährt** hat und die Kreditwürdigkeit dieses Kunden bedenklich erscheint und wenn außerdem die Gefahr besteht, dass die der Bank bestellten Sicherheiten bei einer Insolvenz dieses Kunden zur Deckung der gewährten Kredite nicht ausreichen würden. Berichtet die Bank diese Situation ihres Kunden, dann läuft sie Gefahr, dass dessen Lieferanten, die diese Auskunft empfangen, Zahlungsziele kürzen bzw. bei künftigen Lieferungen auf Barzahlung bestehen werden. Die Liquiditätsslage des Kunden würde sich somit durch die Auskunft der Bank weiter ver-

Interpretation

Ermessensspielraum der Auskunftsbank

Eigeninteresse der Auskunftsbank

schlechtern und seine Insolvenz wahrscheinlicher. Hat die Bank diese möglichen Konsequenzen vor Augen, dann besteht die Gefahr, dass sie sich in ihrer Auskunft mit vagen oder nichts sagenden Formulierungen um die Kernfrage der Kreditwürdigkeit zu winden trachtet. Für interpretationsgeübte Empfänger von Auskünften ist dies indessen erkennbar, sodass die richtigen Schlüsse gezogen werden können. Gravierender ist es, wenn die Bank die Verhältnisse ihres Kunden tendenziell in einem (etwas) günstigeren Licht erscheinen lässt, als sie sich bei streng objektiver Betrachtung darstellen.

Hinweis

In Abschnitt 1.3.4 findet sich eine "Zusammenfassende Darstellung der Informationsquellen zur Beurteilung wirtschaftlicher Risiken".

1.3.1.2 Kurzinterpretation typischer Formulierungen in Bankauskünften

<p>Prof. Dr. Siegfried G. Häberle</p> <p>1.3.1.2 Kurzinterpretation typischer Formulierungen in Bankauskünften</p>	
<p>Vorbemerkungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der folgende Katalog typischer Formulierungen in Bankauskünften stellt lediglich eine eng begrenzte Auswahl aus der Vielzahl gängiger Formulierungen dar. • Der Katalog enthält nur Einzelformulierungen mit jeweiliger Kurzinterpretation. Die Aussage einer Bankauskunft ist jedoch häufig nur in einer Gesamtbewertung aller Einzelinformationen und durch Zusammenfügen aller Nuancen ableitbar. • Die ausgewählten und interpretierten Formulierungen beziehen sich überwiegend auf die Beurteilung der Kreditwürdigkeit in bezug auf den angefragten Betrag, weniger dagegen auf die "Allgemeinen Verhältnisse" des Kunden (des sog. Angefragten). • Beispiele zur persönlichen Beurteilung des Angefragten sind nicht aufgenommen. Einerseits, weil positiven persönlichen Beurteilungen in Bankauskünften keine allzu große Bedeutung für die Zahlungsfähigkeit des Angefragten beigemessen werden darf. Andererseits, weil eine negative persönliche Beurteilung, die die Kreditinstitute im übrigen sehr zurückhaltend und erst bei gravierendem Fehlverhalten formulieren, keiner Interpretation bedürfen, sondern für sich sprechen. 	
<p>Formulierung in der Bankauskunft</p>	<p>Kurzinterpretation</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Wir halten das Unternehmen für den angefragten Betrag (bzw. noch besser: für die von ihm eingegangenen Verbindlichkeiten) für unbedenklich gut. • Eventuelle Untermauerung dieser Kreditbeurteilung durch weitere Informationen wie z.B. <ul style="list-style-type: none"> - wertvoller, unbelasteter Grundbesitz, - eingeräumte Kredite werden nicht/nur selten in Anspruch genommen, - wir haben Blankokredite gewährt, - sehr gute Ertragslage, hervorragende Marktstellung. 	<p>Sehr gute Auskunft. Die Kreditinstitute verwenden den Ausdruck "unbedenklich" in der Regel sehr zurückhaltend, d.h. nur wenn eine hervorragende Kreditwürdigkeit ihres Kunden tatsächlich gegeben ist.</p> <p>Die weiteren Informationen bestätigen einen weitreichenden unausgeschöpften Kreditrahmen bzw. weitreichende Kreditaufnahmemöglichkeiten (unbelasteter Grundbesitz), ein uneingeschränktes Vertrauen der berichtenden Bank (Blankokredite), beste Zukunftsaussichten (hervorragende Marktstellung), d.h. auch Kreditwürdigkeit in der Zukunft.</p>

Formulierung in der Bankauskunft	Kurzinterpretation
<ul style="list-style-type: none"> ● Wir halten das Unternehmen für den angefragten Betrag für gut. ● Steigerungsformen durch weitere Informationen, z.B. <ul style="list-style-type: none"> - wertvoller Grundbesitz, der gering belastet ist, - eingeräumte Kredite werden nicht voll in Anspruch genommen, - gute Ertragslage, gute Marktstellung. ● Einschränkungen durch weitere Informationen, z.B. <ul style="list-style-type: none"> - Grundbesitz vorhanden, der im üblichen Rahmen (angemessen) belastet ist, - wir haben Kredite auf gedeckter Basis gewährt, - befriedigende Auftragslage. 	<p>Gute Auskunft.</p> <p>Diese Steigerungsformen bedeuten, daß über den aktuellen Bedarf hinaus weitere finanzielle Mittel zur Verfügung stehen und sie bescheinigen positive Zukunftsaussichten.</p> <p>Diese Einschränkungen zeigen die Grenzen der noch guten Kreditwürdigkeit. Sehr hohe finanzielle Spielräume sind - über den aktuellen Bedarf hinaus - nicht vorhanden; vermutlich sind die eingeräumten Kredite sogar weitgehend beansprucht, zumal die Bank dazu keine Stellung nimmt. Die Formulierung "befriedigende Auftragslage" kann eine gewisse Einschränkung einer gegenwärtigen noch guten Kreditbeurteilung für die Zukunft bedeuten.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Wir halten das Unternehmen für den angefragten Betrag zur Zeit für gut. ● Einschränkung, z.B. <ul style="list-style-type: none"> - ... für den angefragten Betrag gut in mehreren Raten. 	<p>U.U. nur eine befriedigende bis gute Auskunft, weil die Einfügung "zur Zeit" einen deutlichen Vorbehalt hinsichtlich der zukünftigen Zahlungsfähigkeit bedeuten kann. Allerdings ist das Gewicht dieses Vorbehaltes nur in einer Interpretation der Gesamtauskunft schlüssig abzuleiten, weil manche Kreditinstitute eine derartige Formulierung regelmäßig in Bezug auf den Zeitpunkt der Berichterstattung einfügen.</p> <p>Die von der berichtenden Bank notwendig angesehene Aufteilung in mehrere Raten schränkt die Bewertung mit "gut" deutlich ein. Häufig wird mit der Ergänzung "in mehreren Raten" allerdings auch nur der Wortlaut der Kreditanfrage bestätigt, in der bereits mit Ratenzahlung angefragt wurde (z.B. DM 50.000,- Wechselverbindlichkeiten in mehreren Abschnitten). Unter dieser Voraussetzung tendiert die Auskunft - in isolierter Betrachtung dieser Formulierung - nach wie vor zu "gut".</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Aufgrund unserer langjährigen Geschäftsbeziehungen sind wir der Überzeugung, daß das Unternehmen nur Verbindlichkeiten einget, die erfüllt werden können. 	<p>Grundsätzlich recht positiv.</p> <p>Allerdings nur in der Gesamtschau aller Informationen einer Auskunft eindeutig einzuordnen. Diese Formulierung kann sowohl die abschließende Beurteilung einer sehr guten Kreditauskunft darstellen als auch lediglich das subjektive Bemühen des Angefragten, Zahlungsverpflichtungen überschaubar zu halten, also dessen (subjektive) Redlichkeit zum Ausdruck bringen.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Nach unseren Beobachtungen sind die eingegangenen Verpflichtungen - auch in der angefragten Höhe - bisher pünktlich reguliert worden. 	<p>Befriedigende, u.U. gute Auskunft.</p> <p>Die Tendenz ist jedoch nur in der Gesamtschau aller Informationen einer Auskunft erkennbar. Das Kreditinstitut nimmt zwar ausdrücklich zum angefragten Betrag Stellung, es argumentiert aber lediglich vergangenheitsbezogen. Positiv ist die Einfügung "pünktlich" zu werten.</p>

Formulierung in der Bankauskunft	Kurzinterpretation
<ul style="list-style-type: none"> ● Eingegangene Verbindlichkeiten sind - soweit uns bekannt - bisher erfüllt worden. 	<p>Befriedigende, u.U. nur ausreichende Auskunft. Allerdings wiederum nur in der Gesamtbeurteilung aller Informationen einer Auskunft eindeutiger interpretierbar. Auffällig und negativ zu werten ist, daß nicht nur die Ausdrücke "pünktlich" bzw. "prompt" fehlen, sondern auch die Stellungnahme zum angefragten Betrag.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Der angefragte Betrag liegt im Rahmen der mit uns getätigten Umsätze. ● Einschränkende Formulierungen bzw. Informationen, z.B. <ul style="list-style-type: none"> - ... liegt noch im Rahmen ... , - ... liegt zur Zeit im Rahmen ... , - wir haben Kredite auf gedeckter Basis eingeräumt, die voll in Anspruch genommen werden, - in der Vergangenheit wurden hohe Investitionen vorgenommen, die weitgehend kreditfinanziert wurden. - die Auftragslage ist - wie in der gesamten Branche - unbefriedigend, - Überziehungen werden (vorübergehend) beansprucht, - der Grundbesitz ist relativ hoch belastet. 	<p>Lediglich eine quantitative, vergangenheitsbezogene Beurteilung, die - isoliert betrachtet - kein abschließendes Krediturteil zuläßt. Tendenziell befriedigende, u.U. nur ausreichende Auskunft.</p> <p>Tendenz: Ausreichende Auskunft oder schlechter, sonst wie oben.</p> <p>Obwohl der angefragte Betrag zur Zeit (noch) im Rahmen der mit der Bank getätigten Umsätze liegen mag, bedeutet diese Information, daß der finanzielle Spielraum des Unternehmens bei der berichtenden Bank nicht mehr groß ist.</p> <p>Sehr deutlicher Vorbehalt hinsichtlich der zukünftigen Zahlungsfähigkeit. Insbesondere in Verbindung mit der Formulierung "... liegt noch im Rahmen ..." ist dies eine schlechte Auskunft.</p> <p>Tendenz: noch ausreichende Auskunft, sofern die übrigen Informationen ein insgesamt positives Urteil zulassen. Schlechte Auskunft z.B. in Verbindung mit der Formulierung "... liegt noch im Rahmen ...", weil die Bank meint "liegt gerade noch im Rahmen" und wenn das Wort "vorübergehend" fehlt.</p> <p>Wie oben.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Im Hinblick auf die bei uns getätigten Umsätze erscheint uns der angefragte Betrag hoch. ● Steigerungen, z.B. <ul style="list-style-type: none"> - ... sehr hoch, - ... zu hoch, - Überziehungen werden zögernd zurückgeführt, - der Grundbesitz ist sehr hoch belastet. 	<p>Isoliert betrachtet: Schlechte Auskunft. In der Regel als deutlicher Vorbehalt zu interpretieren. Nur in Ausnahmefällen würde eine eventuelle Aufteilung des Betrags in mehrere Raten zu einer wesentlich günstigeren Beurteilung führen.</p> <p>Eindeutig schlechte Auskunft, weil die Bank erfahrungsgemäß zwar "sehr hoch" schreibt, aber "zu hoch" meint.</p> <p>Sehr schlechte Auskunft, d.h. die Bank geht nicht nur davon aus, daß ein derartiger Betrag den finanziellen Spielraum des Unternehmens überschreitet, sondern zweifelt auch an dessen subjektiver Redlichkeit, nur überschaubare (erfüllbare) Verbindlichkeiten einzugehen.</p> <p>Sehr schlechte Auskunft, denn bereits gegenwärtig sind Liquiditätsengpässe festzustellen und wohl auch für die Zukunft.</p> <p>Sehr schlechte Auskunft, weil die Bank "zu hoch" meint.</p>

1.3 Informationsquellen zur Beurteilung der wirtschaftlichen Risiken

Formulierung in der Bankauskunft	Kurzinterpretation
<ul style="list-style-type: none"> ● Die finanziellen Verhältnisse erscheinen angespannt. ● Die Zahlungsweise ist schleppend. 	<p>Sehr schlechte Auskunft, weil sich die Bank zu dieser Formulierung erfahrungsgemäß erst bei länger anhaltenden und auch für die nähere Zukunft zu erwartenden Anspannungen entschließt.</p> <p>Wie oben.</p> <p>Dies schreiben die Banken insbesondere bei laufenden Wechselprolongationen bzw. bei Lastschrift- und Scheckrückgaben, die nachträglich noch bereinigt wurden.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Scheck-/Lastschriftrückgaben sind vorgekommen. ● Wechselproteste sind erfolgt. 	<p>Sehr schlechte Auskunft; keine Interpretationsunsicherheiten.</p> <p>Wie oben; allerdings wegen der Konsequenzen von Wechselprotesten von noch größerem Gewicht (unter anderem bundesweite Information der Kreditinstitute durch Aufnahme des Wechselbezogenen in die sog. Wechselprotestliste).</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Eine Kreditgewährung ist Vertrauenssache. ● Wir raten zur Vorsicht. 	<p>Eindeutig sehr schlechte Auskunft.</p> <p>Das Kreditinstitut empfiehlt, keine Kredite zu gewähren bzw. Geschäfte mit dem Unternehmen überhaupt nur mit absolut sichernden Zahlungsbedingungen (z.B. Vorauszahlung, Barzahlung usw.) zu tätigen.</p> <p>Wie oben.</p>

Formulierungen, aus denen eine Kreditbeurteilung nicht bzw. nicht hinreichend ableitbar ist:

Formulierung in der Bankauskunft	Kurzinterpretation
<ul style="list-style-type: none"> ● Für uns bestand bisher keine Veranlassung, näheren Einblick in die Vermögensverhältnisse zu nehmen. ● Die Bankverbindung läßt im Hinblick auf die Anfrage eine Beurteilung nicht zu. ● Über Privatkunden erteilen wir nach allgemeiner Übung im Kreditgewerbe ohne Zustimmung des Kunden grundsätzlich keine Auskunft. ● Wir sind von unserem Kunden nicht ermächtigt worden, Auskünfte zu erteilen. 	<p>Häufig die Auskunft von Nebenbankverbindungen, bei denen das Konto auf Guthabenbasis (meist mit kleineren Umsätzen) geführt wird oder wenn nur sehr geringe Kreditbeträge in Anspruch genommen werden. Tendenzuell positiv, aber ohne weiterreichende Information nicht eindeutig einzuordnen.</p> <p>Grundsätzlich ist eine Interpretation wie oben möglich. Allerdings können sich dahinter auch negative Sachverhalte verbergen, die die Bank nicht zu berichten geneigt ist, eventuell in Verbindung mit der Tatsache, daß die berichtende Bank ohnehin nur eine Nebenbankverbindung ist.</p> <p>Daraus ist eine Kreditbeurteilung überhaupt nicht, und zwar auch nicht andeutungsweise ableitbar. Die Auskunft umfaßt lediglich die lapidare und werturteilsfreie Feststellung des bei Privatkunden üblichen Verfahrens.</p> <p>In Wirklichkeit hat der Kunde die Bank ausdrücklich angewiesen, über ihn keinerlei Auskünfte zu erteilen. In der Regel muß davon ausgegangen werden, daß negative Informationen zurückgehalten werden sollen. Nur in Ausnahmefällen handelt es sich um solvente publizitätsscheue Unternehmen. In jedem Fall sind vor Einräumung von Zahlungszielen weitere Informationen einzuholen oder absolut sichernde Zahlungsbedingungen zu vereinbaren.</p>

1.3.2 Auskünfte gewerblicher Auskunfteien

Abwicklung

Beauftragung einer inländischen Auskunftei

Eine weitere Möglichkeit, Informationen über die Kreditwürdigkeit, die Vertrauenswürdigkeit sowie über die sog. allgemeinen Verhältnisse eines Importeurs zu gewinnen, liegt in der Beauftragung einer gewerblichen Auskunftei zur **Einholung** einer sog. **Wirtschaftsauskunft**. Der Exporteur wendet sich an eine inländische Auskunftei, die eine Niederlassung im Importland unterhält oder die eine Auskunftei im Importland mit der Beantwortung der Anfrage betraut. Der direkte Weg zu einer Auskunftei im Importland ist unüblich, zumal der Exporteur regelmäßig ohnehin mit einer inländischen Auskunftei einen Abnahmevertrag geschlossen hat.

Auskunftsformen

Die Auskunfteien bieten einen **zeitlich gestaffelten Kreditinformationsdienst** an, der von der sog. Normalauskunft/Standardauskunft (z.B. bei der Auskunft Bürgel: Inland ca. zehn Tage, Europa ca. drei bis vier Wochen, andere Kontinente vier bis fünf Wochen) über die Telex-/Telegrammauskunft (Bürgel: Inland 24 Stunden, Europa 48 Stunden, andere Kontinente 72 Stunden) und die Super-Telexauskunft/Eilauskunft mit Telexvorbericht (Bürgel: Inland vier bis fünf Stunden, Europa acht Stunden) bis zum Online-Zugriff reicht.

Anfrageinhalt

Auch der Anfrageinhalt kann vom Exporteur seinen jeweiligen Informationsbedürfnissen angepasst werden. So reicht beispielsweise das Angebot der Auskunftei Schimmelpfeng von der **Super-Kurzauskunft** (Angaben zu den wichtigsten Eckdaten einer Firma) über die **Standardauskunft** (detaillierte Informationen zu den wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnissen) und die **Vollauskunft** (wie Standardauskunft zuzüglich Kreditfragenbeantwortung und eventuell Zahlungsindex) bis zur **Spezialauskunft** (ausführliche Spezialanalysen zu Firmen bzw. Branchen, schriftlicher Ergänzungsdienst bei veränderten Firmendaten) sowie zu Kombinationen aus den verschiedenen Anfragemöglichkeiten.

Nachtragsauskünfte

Der Exporteur kann eine gewerbliche Auskunftei -im Gegensatz zu den Banken- mit der **Erteilung von Nachtragsauskünften** beauftragen. Der Exporteur erhält dann ergänzende Informationen über veränderte Daten seines Abnehmers.

Informationsgewinnung

Gewerbliche Auskunfteien erfassen alle **verfügbaren Informationen** über die Gewerbebetriebe ihres Einzugsgebiets. Auf dieser Grundlage berichten sie bei Anfragen. Rückfragen beim sog. Angefragten, also beim Importeur, über den berichtet werden soll, sind bei einzelnen Auskunftsanfragen die Ausnahme, dagegen in Form einer allgemeinen Aufforderung zur Selbstauskunft (Selbstäußerung) des Importeurs die Regel.

Übersetzung

Der Exporteur kann bei einigen Auskunfteien die **Sprache** der Auskunft **wählen**. Entweder die Originalsprache oder deutsch bzw. englisch. Zwar besteht grundsätzlich die Gefahr, dass durch eine Übersetzung Informationen verzerrt werden. Jedoch verfügen die gewerblichen Auskunfteien über Spezialisten, die in der Lage sind, den Tenor der aus dem Ausland eingehenden Informationen richtig zu interpretieren bzw. zu übersetzen.

Die vom Exporteur beauftragte inländische Auskunftstei bereitet die aus dem Ausland eingehenden Informationen anhand ihres **Standardschemas** auf. Der Vorzug dieser schematisierten Aufbereitung liegt in der raschen Auswertbarkeit der Auskunft durch den Exporteur, die insbesondere dann gegeben ist, wenn die Kreditempfehlung der Auskunftstei in eindeutigen Bonitätskategorien (sog. Rating-Systemen) erfolgt bzw. in Beträgen ausgedrückt ist.

Aufbereitung

Die **Kosten** der Auskünfte gewerblicher Auskunftsteien **streuen stark**, insbesondere in Abhängigkeit zur Eilbedürftigkeit, zum Umfang der Anfrage, zum Importland, zur Abnahmemenge im Rahmen des Abonnements u.v.a.m. Sie reichen von ca. DM 40.-- für eine inländische Normalauskunft bis zu mehreren hundert DM für eilbedürftige Auslandsanfragen bzw. für Spezialanfragen.

Kosten**Aussagewert**

Der Aussagewert der Auskünfte gewerblicher Auskunftsteien ist im Zusammenhang mit deren Möglichkeiten zur **Informationsgewinnung** zu sehen. Im Wesentlichen erlangen die gewerblichen Auskunftsteien ihre Informationen auf drei Wegen:

Informationsquellen der Auskunftstei

- Auswertung **öffentlich zugänglicher Quellen** (z.B. Veröffentlichungen der Gerichte, Handelsregister, Wirtschaftspresse, veröffentlichte Jahresabschlüsse, Geschäftsberichte u.a.);
- Auswertung von Informationen, die in der **Branche** über den Importeur verfügbar sind, Befragung seiner **Lieferanten** und eventuell seiner Banken (in Deutschland nicht mehr möglich), Auswertung des eigenen **Inkassodienstes** u. Ä.;
- **Selbstauskunft** (Selbstbefragung, Selbstäußerung) des Importeurs.

Sehr ergiebig sind die Auskünfte gewerblicher Auskunftsteien zu den **allgemeinen Verhältnissen** des Importeurs, beispielsweise zur Rechtsform und zum Gründungsjahr des Unternehmens, zur Angabe der Geschäftsführer und der Gesellschafter, zur Branche, zum Tätigkeitsfeld und -soweit veröffentlicht- zum Jahresabschluss des Importeurs.

Ergiebigkeit

Die Frage der **Kreditwürdigkeit** des Importeurs, die im Allgemeinen im Mittelpunkt des Interesses des Exporteurs steht, ist für die gewerblichen Auskunftsteien dagegen **schwieriger zu beantworten**. Zwar erhalten die Auskunftsteien im Einzelfall Informationen über das Zahlungsverhalten und die Kreditwürdigkeit eines Importeurs von dessen Lieferanten (insbesondere wenn der Lieferant selbst in der Vergangenheit Auskünfte über seinen Abnehmer bei dieser Auskunftstei eingeholt hat) und in manchen Ländern auch (noch) von den Kreditinstituten. Jedoch wird dieser Informationsfluss durch die Datenschutzgesetzgebung, aber auch durch das Datenschutzbewusstsein der Informationsträger zunehmend eingeschränkt. Ergiebiger sind dagegen diejenigen Informationen, die die Auskunftsteien aus ihren eigenen Inkassoabteilungen erhalten. Diese Inkassoabteilungen treiben im Auftrag von Lieferanten überfällige Forderungen im In- und Ausland ein.

Selbstauskunft des Importeurs	Die Selbstauskunft des Importeurs, die auf einem weit reichenden Fragebogen der Auskunftfei zu den persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen des Importeurs beruht, hilft in der Kernfrage der Kreditwürdigkeit nur bedingt weiter . Es ist nämlich nicht auszuschließen, dass der Importeur seine eigene Situation in der Selbstauskunft günstiger darstellt als sie es bei streng objektiver Betrachtung ist. Die Auskunftfei steht deswegen vor dem Problem, zu entscheiden, welche Angaben der Selbstauskunft in ihre Datei zu übernehmen sind und damit anfragenden Dritten zugänglich gemacht werden sollen.
Recherchen der Auskunftfeien	Im Gegensatz zu den Banken nehmen gewerbliche Auskunftfeien zusätzliche Recherchen auf, wenn die über einen Angefragten bislang gespeicherten Informationen zur Beantwortung der Anfrage nicht ausreichen oder wenn eine spezielle Berichterstattung gefordert wird.
Kein Eigeninteresse	Ein Eigeninteresse am Inhalt der Auskunft, so wie dies den kreditgewährenden Banken u.U. zu unterstellen ist, kann bei gewerblichen Auskunftfeien im Regelfall ausgeschlossen werden.
Haftungsausschluss	Ebenso wie die Banken schließen die gewerblichen Auskunftfeien die Haftung für den Auskunftsinhalt weitestgehend aus .
Weitere Dienstleistungen	Neben der Erteilung von Wirtschaftsauskünften bieten die gewerblichen Auskunftfeien (zum Teil über Tochtergesellschaften) weitere Dienstleistungen an, die insbesondere für Exporteure von Interesse sind: <ul style="list-style-type: none"> ● Übernahme des Mahn- und Inkassoverfahrens von Inlands- und Auslandsforderungen; ● Überwachung sog. ausgeklagter Forderungen (Laufzeitüberwachung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Schuldnern, von denen -trotz Klage- eine Zahlung zunächst nicht zu erlangen war); ● Adressenlisten potenzieller Kunden im In- und Ausland; ● sonstige Dienstleistungen wie beispielsweise Seminare u. Ä.
Anschriften	Die gewerblichen Auskunftfeien unterhalten eine Vielzahl von Außenstellen, deren Anschriften der Exporteur über die folgenden Zentralen erhält: <ul style="list-style-type: none"> ● Verband der Vereine Creditreform e.V. Postfach 10 15 53 41415 Neuss 1 ● Auskunftfei Bürgel Centrale GmbH Postfach 3 10 52004 Aachen ● Schimmelpfeng GmbH Hahnstr. 31-35 60528 Frankfurt/Main
Hinweis	In Abschnitt 1.3.4 findet sich eine "Zusammenfassende Darstellung der Informationsquellen zur Beurteilung wirtschaftlicher Risiken".

1.3.3 Sonstige Informationsquellen

Bestehende Geschäftsverbindung zum Importeur

Sofern der Exporteur mit dem Importeur bereits in Geschäftsverbindung steht, ist es die **nächstliegende Informationsquelle**, die bisherige Geschäftsabwicklung unter den Kriterien Vertrauenswürdigkeit, Zahlungsverhalten und -soweit möglich- Kreditwürdigkeit auszuwerten. Zumindest vor Übernahme von Aufträgen, die über das bisherige Volumen hinausreichen oder bei sich tendenziell verschlechterndem Zahlungsverhalten des Importeurs ist es ratsam, dass der Exporteur in Ergänzung zu seinen Erfahrungen weitere Informationen (z.B. Bankauskünfte) einzieht.

Geschäftsverbindung

Eigener Vertreter im Importland

Es kann sich als ergebnisreich erweisen, den **eigenen Vertreter im Importland** mit der Einholung von Informationen über den (potenziellen) Abnehmer zu beauftragen. Erfahrungsgemäß ist in sog. Branchenkreisen die Leistungsfähigkeit, die Seriosität, aber auch die Kreditwürdigkeit der Betriebe zumindest in Konturen bekannt. **Einzuwenden** sind gegen diesen Weg der Informationsbeschaffung insbesondere zwei Aspekte: Zum einen hat der Vertreter in der Regel ein **Interesse am Verkauf** und ist insoweit geneigt, dieses Ziel nicht mit einer ungünstigen Kreditaussage über einen potenziellen Kunden selbst zu unterlaufen. Zum anderen wird es der potenzielle **Kunde missbilligen**, wenn er erfährt, dass der Vertreter im Hintergrund Informationen über seine Kreditwürdigkeit zu gewinnen trachtet.

Vertreter

Vom Importeur angegebene Referenzen

Vor der Annahme von Großaufträgen bzw. vor der Gewährung längerer Zahlungsziele kann es im Einzelfall empfehlenswert sein, wenn sich der Exporteur von seinem potenziellen **Abnehmer Referenzen** geben lässt.

Bei den vom Importeur angegebenen Referenzen besteht jedoch die **Gefahr**, dass sie interessegebunden sind und deswegen kein objektives Bild von den tatsächlichen Verhältnissen des Importeurs zeichnen.

Referenzen

Eigene Recherchen

Die eigenständigen Recherchen des Exporteurs können von der **Auswertung der Jahresabschlüsse** des Importeurs bis zu einer **Betriebsbesichtigung** reichen.

Die **Bilanzanalyse** sollte sowohl einen **Zeitvergleich** als auch einen **Branchenvergleich** umfassen. Der Exporteur benötigt dazu die Abschlüsse des Importeurs mehrerer Jahre sowie die **Kennzahlen** der Branche des Importeurs im relevanten Ausland. Sofern der Importeur einem Konzern angehört oder in anderer Form mit weiteren Unternehmen verflochten ist, müssen darüber hinaus auch diese -für die Kreditwürdigkeit in vielen Fällen entscheidenden- Beziehungen (Abhängigkeiten) in die Analyse einbezogen werden.

Recherchen

Es liegt auf der Hand, dass solche Recherchen nicht nur eine entsprechende Qualifikation erfordern, sondern auch sehr aufwändig sind. Eigene Recherchen stellen Exporteure deswegen nur bei größeren Aufträgen bzw. in Fällen an, in denen der Abnehmer längere Zahlungsziele wünscht und die Informationsergiebigkeit der übrigen Quellen zu einer Kreditbeurteilung nicht ausreicht.

Deutsche Auslandshandelskammern

AHKs

Informationen über Importeure kann der deutsche Exporteur auch von den rund 50 **deutschen Auslandshandelskammern (AHKs)** bekommen:

- Ein Teil der Kammern hat **Rahmenvereinbarungen mit landesansässigen Auskunfteien** abgeschlossen und erteilt auf dieser Grundlage Auskünfte gegen Entgeltberechnung. Der Aussagewert dieser Auskünfte entspricht im Allgemeinen dem Aussagewert gewerblicher Auskünfte wie er oben besprochen wurde.
- Kammern in Ländern, in denen Auskunfteien nicht existieren bzw. Kammern, die eine derartige Rahmenvereinbarung nicht abgeschlossen haben, helfen dem anfragenden deutschen Exporteur -soweit möglich- durch **Angabe** von geeignet erscheinenden (anderen) **Informationsquellen** weiter, an die sich der Exporteur dann unmittelbar wenden kann.

Eigenständige Recherchen über die Zahlungsfähigkeit und über die Seriosität von Importeuren vermögen die Kammern in der Regel nicht durchzuführen.

Bonitätsprüfung durch Dritte

Factoringgesellschaften

Verkauft der Exporteur seine Forderungen an eine Factoringgesellschaft, dann sieht der Factoringvertrag in der Regel vor, dass die **Factoringgesellschaft die Kreditwürdigkeit der Abnehmer** des Exporteurs **prüft**. Auf dieser Grundlage setzt die Factoringgesellschaft ein Limit pro Abnehmer fest, bis zu dem sie bereit ist, die Forderungen des Exporteurs mit Übernahme des Delkredererisikos anzukaufen. Die Ergebnisse ihrer Kreditwürdigkeitsprüfung stellt die Factoringgesellschaft dem Exporteur zur Verfügung (Einzelheiten zum Exportfactoring siehe Kapitel 5.6).

Warenkreditversicherungsunternehmen

Eine analoge Überwälzung der Bonitätsprüfung ist auf **Warenkreditversicherungsunternehmen** möglich, sofern der Exporteur einen derartigen Versicherungsvertrag abgeschlossen hat. Zu beachten ist, dass die Kreditversicherungsunternehmen dem versicherten Lieferanten häufig zur Auflage machen, bei kleineren Forderungen die Abnehmer nach einem vorgegebenen Kriterienkatalog selbst zu prüfen (Einzelheiten zur privatwirtschaftlichen Ausfuhrkreditversicherung siehe Kapitel 9.1).

Qualifizierte Bonitätsprüfung

Die **Bonitätsprüfung** durch Factoringgesellschaften bzw. Warenkreditversicherungsunternehmen ist **qualifiziert**. Bei Übertragung der Bonitätsprüfung hat der Exporteur aber zu bedenken, dass diese Einrichtungen das **Limit pro Abnehmer** u.U. niedrig ansetzen, weil sie das Risiko für sich begrenzen wollen und dass sie im Übrigen ihren Aufwand (direkt oder indirekt) dem Exporteur in Rechnung stellen.

1.3.4 Zusammenfassende Darstellung der Informationsquellen zur Beurteilung wirtschaftlicher Risiken

Prof. Dr. Siegfried G. Häberle

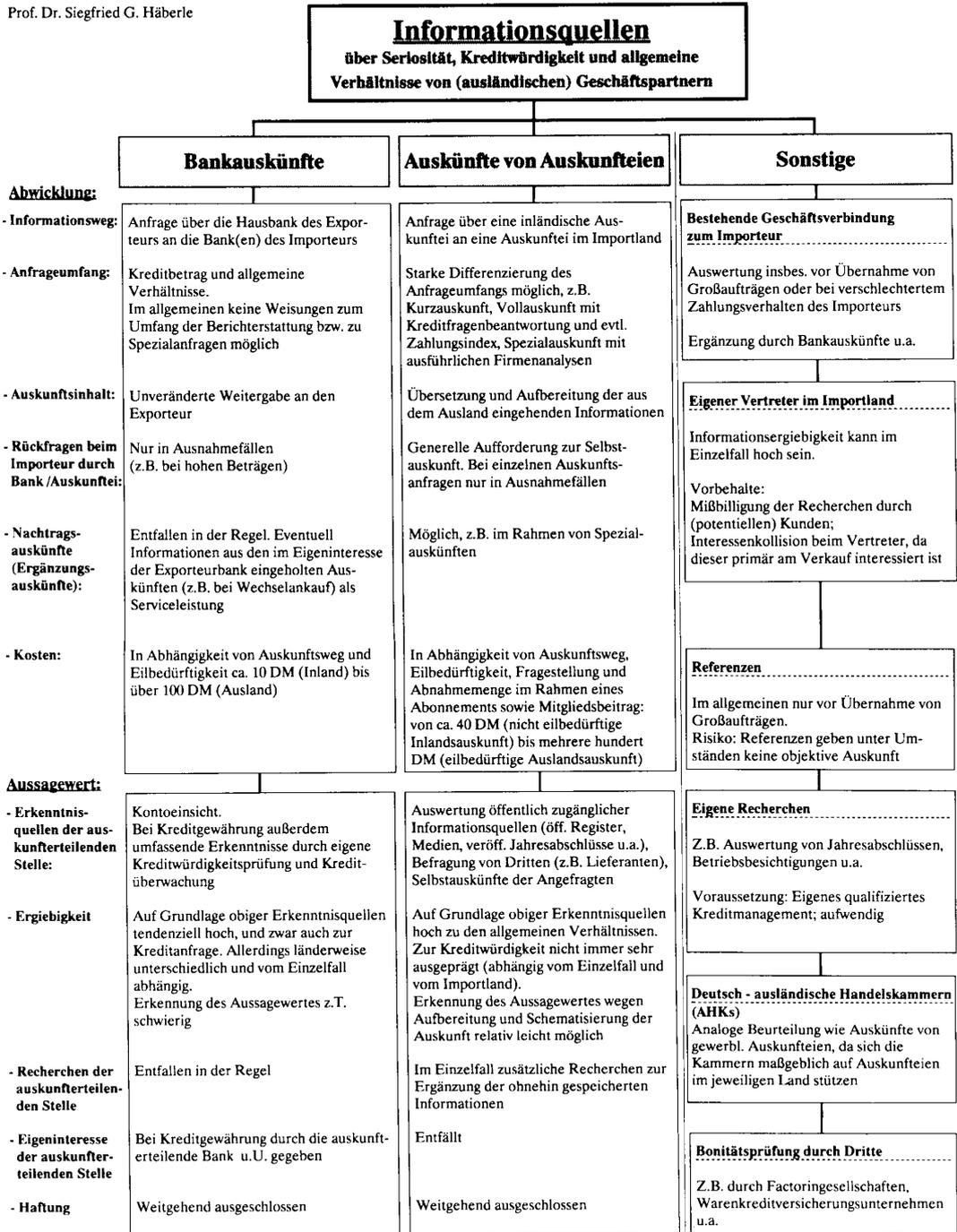


Abbildung 1.3-01

1.4 Garantendekrediterisiko

1.4.1 Charakterisierung

Definition

Bei vielen Außenhandelsgeschäften sind die Ansprüche der Exporteure bzw. der Importeure an die Geschäftspartner durch **Zahlungsversprechen von Kreditinstituten** (z.B. durch Bankgarantien, Bankbürgschaften, Akkreditive usw.) abgesichert. Neben den Kreditinstituten treten auch sog. **Nichtbanken als Garanten** in Erscheinung, so z.B. Konzernobergesellschaften für Beteiligungsgesellschaften.

Bei allen derart gesicherten Auslandsgeschäften stellt sich neben der Frage nach dem im Importeur begründeten wirtschaftlichen Risiko auch die Frage nach dem Garantendekrediterisiko, also nach der Gefahr des ganzen oder teilweisen **Ausfalls eines (Zahlungs-) Anspruchs wegen Zahlungsunfähigkeit oder wegen Zahlungsunwilligkeit eines Garanten**. Ein (längerer) **Zahlungsverzug** des Garanten kann ebenfalls in das Garantendekrediterisiko einbezogen werden.

Im weiteren Sinne handelt es sich beim Garantendekrediterisiko ebenfalls um ein wirtschaftliches Risiko.

Beispiele

Eröffnet beispielsweise die Hausbank eines Importeurs im Auftrag des Importeurs ein **Dokumentenakkreditiv** zu Gunsten eines Exporteurs, dann tritt die Zahlungsfähigkeit der akkreditiv eröffnenden Importeurbank in den Mittelpunkt des Sicherungsinteresses. Analoges gilt, wenn beispielsweise ein Importeur eine (größere) Vorauszahlung an einen Exporteur zu leisten hat und die Vorleistung des Importeurs durch eine sog. **Anzahlungsgarantie** der Exporteurbank abzusichern ist.

Rangfolge

Die **Rangfolge** der Befriedigung der Ansprüche des Begünstigten kann **unterschiedlich gestaltet** sein: Meistens kann der Begünstigte auf Grundlage der gestellten Sicherheit Ansprüche unmittelbar gegen den Garanten geltend machen (z.B. beim Dokumentenakkreditiv). Im Einzelfall treffen die Beteiligten aber auch die Vereinbarung, dass der Begünstigte zunächst den Ausfall seiner Ansprüche gegen den Hauptschuldner (also gegen seinen Geschäftspartner) nachzuweisen hat und dass er erst danach seinen Anspruch gegen den Garanten durchsetzen kann.

Andere Risikodefinitionen

Soll das Gesamtrisiko eines Exportgeschäfts oder das Forderungsausfallrisiko einschließlich des Garantendekrediterisikos auf eine **Versicherung** überwält werden, dann ist die genaue Definition des Garantendekrediterisikos dieser Einrichtung heranzuziehen. Analoges gilt, wenn der Verkauf einer Auslandsforderung, die durch die Garantie eines Dritten abgesichert ist, an eine **Factoring-** oder an eine **Forfaitierungsgesellschaft** beabsichtigt ist. In diesem Zusammenhang sind im Übrigen auch eventuelle Auflagen dieser Institutionen zur Art und zum Umfang der von Dritten (den Garanten) zu stellenden Sicherheiten vor Abschluss des Auslandsgeschäfts zu erheben.

1.4.2 Informationsquellen

Die Notwendigkeit der Prüfung der Seriosität und der Bonität eines Garanten folgt u.a. aus der Tatsache, dass in der Vergangenheit auch **Kreditinstitute** im In- und Ausland ihre **Zahlungen eingestellt** haben. Wird überdies berücksichtigt, dass das Bankrecht und die Bankenaufsicht im Ausland keineswegs immer den strengen deutschen Normen entspricht, dann bedarf es keiner weiteren Rechtfertigung für die Notwendigkeit zur Einholung von Auskünften über Garanten, auch wenn diese Kreditinstitute sind.

Die **Prüfung der Bonität der Garanten** hat ebenso frühzeitig einzusetzen wie die Bonitätsprüfung der ausländischen Geschäftspartner, d.h. wenn möglich **vor Vertragsabschluss**. Nur so kann der Begünstigte durchsetzen, dass die Sicherheit nicht von einem schwer zu beurteilenden, womöglich zweifelhaften Garanten gestellt wird.

Wird die Sicherheit für ein Auslandsgeschäft von einer sog. **Nicht-bank** gestellt, dann ist die Bonität eines solchen Garanten mit denselben Instrumenten zu prüfen wie die Kreditwürdigkeit von Abnehmern, d.h. mittels Auskünften von Banken, Auskünften von gewerblichen Auskunftsteilen usw. (Einzelheiten siehe Abschnitt 1.3).

Überwiegend sind es jedoch **Kreditinstitute**, die die Sicherheit der Abwicklung bzw. der Zahlung eines Auslandsgeschäfts garantieren. Deswegen richtet sich das Interesse des Begünstigten regelmäßig auf die Beurteilung der **Vertrauenswürdigkeit** und **Solvenz** dieser Banken.

Eine eigenständige Prüfung der Bonität einer ausländischen Bank wird der garantiebegünstigte Exporteur bzw. Importeur in der Regel nicht vornehmen können. Dies scheitert nicht nur daran, dass die Außenhändler über die notwendigen Informationsquellen (z.B. Jahresabschlüsse der Kreditinstitute und deren Rechtsgrundlagen) nicht verfügen, sondern auch daran, dass die Beurteilung der Bonität von Kreditinstituten **spezielle Kenntnisse und Analyseinstrumente** voraussetzt. Der Weg des deutschen Außenhändlers führt deswegen zu seiner Hausbank.

International tätige deutsche Kreditinstitute verfügen über verschiedene **Informationsquellen**, um die Bonität ausländischer Kreditinstitute beurteilen zu können, z.B.:

- Ratings über international tätige Banken;
- Repräsentanten, Korrespondenzbanken und Niederlassung im jeweiligen Ausland;
- eigene Erfahrungen mit den Kreditinstituten des betreffenden Landes bzw. mit dem garantierenden Kreditinstitut.

Ein eigenes Bild von der Kreditwürdigkeit der international führenden Banken kann sich der Exporteur allenfalls anhand der von "AAA" bzw. von "Aaa" ausgehenden **Klassifizierungen** der

- **Standard & Poor's Ratings Group**,
- **Moody's Investors Service**,
- **IBCA Banking Analysis Limited**

machen, die u.a. den größeren deutschen Geschäftsbanken vorliegen.

Notwendigkeit der Bonitätsprüfung

Prüfung von Nicht-banken

Prüfung von Banken

**Informationslücken
bzw. schlechte Bonität**

Reichen die vorhandenen bzw. beschaffbaren Informationen zur Beurteilung der Bonität eines Kreditinstituts nicht aus oder stimmt die vorliegende **Beurteilung bedenklich**, dann wird der deutsche Außenhändler zunächst versuchen, beim ausländischen Geschäftspartner einen **anderen**, meist im Kontrakt vorzuschreibenden **kreditwürdigen Garanten** durchzusetzen. Gelingt dies nicht, bleibt dem Exporteur bzw. dem Importeur der Versuch, bei einer inländischen Bank -eventuell auf eigene Kosten- eine **zusätzliche Sicherheit** zu erlangen (z.B. durch Bestätigung eines Akkreditivs) oder das **Risiko** (teilweise) auf eine Versicherung zu **überwälzen** oder -falls es sich um eine geeignete Forderung handelt- das Risiko auf eine Forfaitierungsgesellschaft zu **übertragen**. Dass derartigen Risikoüberwälzungen enge Grenzen gesetzt sind, liegt auf der Hand.

1.5 Politische Risiken des Exporteurs

1.5.1 Charakterisierung und Erscheinungsformen

Charakterisierung

Als **politische Risiken**, die manchmal -allerdings zu umfassend- als Länderrisiken bezeichnet werden, sind grundsätzlich solche **Schadensmöglichkeiten** des Exporteurs zu charakterisieren, die durch

- **gesetzgeberische oder behördliche Maßnahmen,**
- **Krieg, Aufruhr, Revolution im Ausland,**
- **Beschränkungen des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs,**
- **ähnliche, auf staatliche Eingriffe zurückzuführende Ereignisse,** verursacht sind.

Abgrenzungsprobleme

Zu dieser Charakterisierung des politischen Risikos ist anzumerken, dass sich im Einzelfall **Abgrenzungsprobleme** zu den Erscheinungsformen des wirtschaftlichen Risikos und zu den Erscheinungsformen höherer Gewalt sowie zu vielfältigen anderen Risiko-Phänomenen ergeben können. Auch die Art der staatlichen Maßnahmen bzw. der politischen Ereignisse bis hin zum Entstehungsgrund, Entstehungsort und Entstehungszeitpunkt solcher Maßnahmen und Ereignisse führt zu vielen offenen Fragen bei der Definition und somit bei der Abgrenzung des politischen Risikos. Dieser Hinweis ist von besonderer **Bedeutung**, wenn sich der Exporteur eine staatliche Risikodeckung (sog. Hermes-Deckung) für das Ausfuhrgeschäft beschaffen will.

Hermes-Deckung u.a.

Beabsichtigt der Exporteur, das politische Risiko eines Ausfuhrgeschäfts durch eine sog. Hermes-Deckung abzusichern oder auf andere Einrichtungen zu überwälzen, dann hat er die **Definitionen** des politischen Risikos **dieser Einrichtungen** heranzuziehen, um die jeweilige Deckungsfähigkeit und den Deckungsumfang zu klären. Hinweis: Die Ausfuhrleistungsgewährleistungen des Bundes (sog. Hermes-Deckungen) sind umfassend im Kapitel 9.2 dargestellt.

Politisch verursachte Risiken des Exporteurs können

- während der **Fabrikationsphase**,
- während der **Liefer-/Versandphase** und
- während der **Forderungsphase** (Kreditphase) eintreten.

Erscheinungsformen

In **Abbildung 1.5-01** ist die **Entstehung der politischen Risiken** **chronologisch** dargestellt.

Übersicht

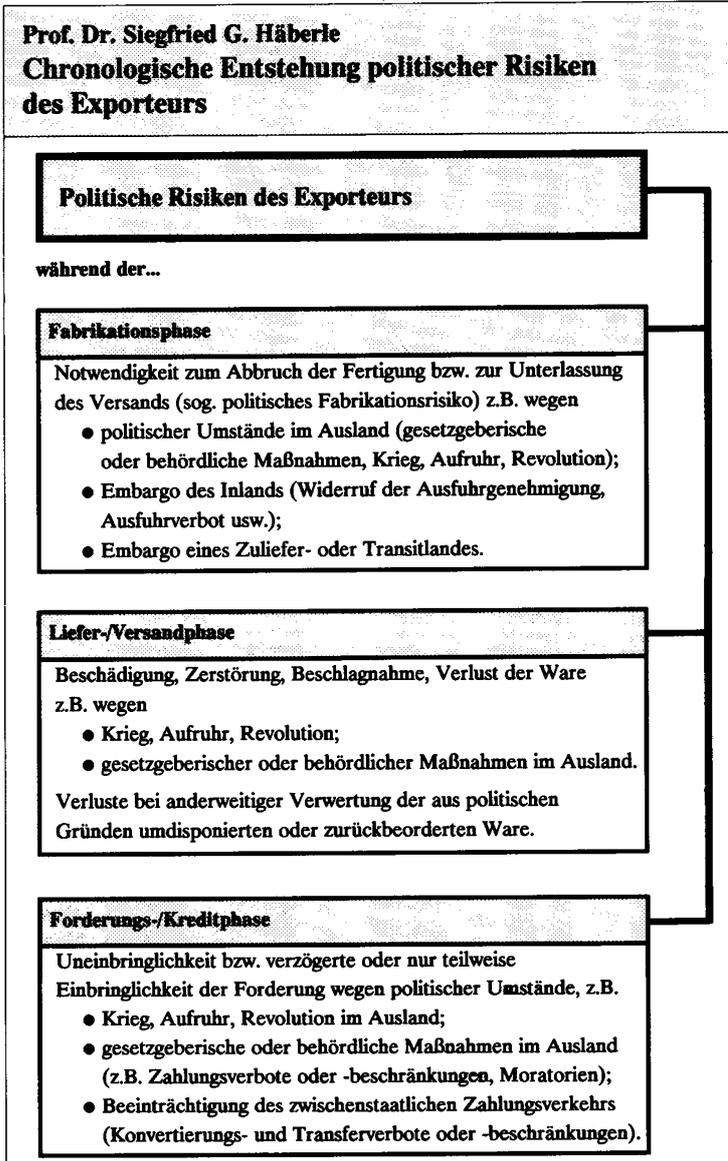


Abbildung 1.5-01

Politische Maßnahmen/Ereignisse des Auslands	<p>Politisch verursachte Risiken während der Fabrikationsphase</p> <p>Treten während der Herstellungsphase politische Ereignisse des Auslands ein oder ergreift ein fremder Staat Maßnahmen, die die Fertigstellung bzw. Versendung der Ware unmöglich oder unzumutbar machen, dann spricht man von (politisch verursachtem) Fabrikationsrisiko. Die typischen Ereignisse des politisch verursachten Fabrikationsrisikos sind Krieg, Aufruhr oder Revolution im Ausland sowie einschlägige Maßnahmen außerdeutscher Regierungen.</p>
Embargo des Inlands	<p>Politisch ist das Fabrikationsrisiko des Exporteurs auch dann verursacht, wenn die deutsche Regierung Embargomaßnahmen nach dem Außenwirtschaftsgesetz (AWG) ergreift und dadurch die Durchführung des Kaufvertrags unmöglich wird.</p> <p>Anmerkung: Sofern der Exporteur das Fabrikationsrisiko durch eine Hermes-Deckung abgesichert hat, setzt eine Entschädigung derart verursachter Risiken voraus, dass den Exporteur kein Verschulden am Widerruf/an der Nichtverlängerung/an der Nichterteilung der Ausfuhrgenehmigung trifft; Einzelheiten siehe Kapitel 9.2.</p>
Embargo eines Drittlandes	<p>Schließlich sind politisch verursachte Fabrikationsrisiken des Exporteurs auch in den Embargomaßnahmen eines Zuliefer- oder Transitlandes zu erblicken.</p>
Folgen	<p>Fabrikationsrisiken sind von großen Gewicht bei Gütern, die eine Spezialanfertigung (u.U. nach Plänen des Auftraggebers) oder lange Herstellungszeiten erfordern, weil bei diesen Gütern anderweitige Verwertungsmöglichkeiten im Allgemeinen nicht gegeben sind.</p>
Beschlagnahme, Beschädigung, Vernichtung usw.	<p>Politisch verursachte Risiken während der Liefer-/Versandphase</p> <p>Während des Versands, d.h. im Zeitraum von der Versendung der Ware bis zum Übergang in die Verfügungsgewalt des ausländischen Schuldners, können politische Risiken die Ware unmittelbar treffen, z.B. wenn die Ware nach dem Versand durch ausländische staatliche Stellen beschlagnahmt, infolge politischer bzw. kriegerischer Ereignisse beschädigt, vernichtet oder auf andere Weise (z.B. durch Boykott, Blockade u.a.) der Verfügungsgewalt des Exporteurs entzogen wird.</p>
Anderweitige Verwertung	<p>Als ein politisch verursachtes Risiko während der Versand-/Lieferphase ist auch der Fall einzustufen, dass der Exporteur die noch in seiner Verfügungsgewalt befindliche Ware wegen der angesprochenen politischen Ereignisse zurückbeordern oder umdisponieren muss und er bei anderweitiger Verwertung der Ware einen Verlust erleidet.</p>
Charakterisierung	<p>Politisch verursachte Risiken während der Forderungsphase (Kreditphase)</p> <p>Die Forderung des Exporteurs ist neben den wirtschaftlichen Risiken auch mit politischen Risiken behaftet. Trotz Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit des Importeurs und der das Geschäft even-</p>

tuell garantierenden Importeurbank kann ein politisch verursachtes Risiko dadurch entstehen, dass der Exporteur **wegen staatlicher Maßnahmen** des Schuldnerlandes oder infolge von Stockungen bei der Abwicklung von Zahlungs- oder Verrechnungsabkommen überhaupt **keine Zahlung, nur Teilzahlung, verzögerte (Teil-)Zahlung** oder (hinterlegte) **Zahlung in einer nicht vereinbarten Währung** erhält.

Die **betriebswirtschaftlichen Folgen** des politisch bedingten Forderungsrisikos des Exporteurs, das manchmal als **politisches Delkrederisiko** bezeichnet wird, reichen somit von Zinsverlusten (bei verzögerter Zahlung) über Wechselkursverluste (bei ersatzweiser Zahlung bzw. bei Hinterlegung in nicht vereinbarter Währung) bis zum teilweisen oder ganzen Forderungsausfall.

Nach Forderungsentstehung tritt das politische Risiko des Exporteurs in **verschiedener Gestalt** in Erscheinung:

Erlässt das Schuldnerland ein (eventuell vorübergehendes) Zahlungsverbot, dann muss davon ausgegangen werden, dass damit auch **Zahlungen** für bereits vollzogene Importe **untersagt** sind. Zahlungsverbote können als Sanktionen nur gegen **bestimmte Länder** gerichtet sein. Bezieht sich ein Zahlungsverbot jedoch gegen **alle Länder**, so ist der wahre Grund statt in der bloßen Zahlungsunwilligkeit u.U. in der Zahlungsunfähigkeit dieses Landes zu sehen. In der Vergangenheit wurde vom Instrument des Zahlungsverbotes nur selten Gebrauch gemacht.

Ein Moratorium des Schuldnerlandes hat zum Inhalt, dass **ausländische Forderungen** (in in- und/oder ausländischer Währung)

- auf zunächst unbestimmte Zeit **nicht erfüllt** werden dürfen,
- erst **nach Ablauf einer bestimmten Frist erfüllt** werden dürfen,
- nur **insoweit erfüllt** werden dürfen, als **Devisenerlöse** (eventuell mit einem bestimmten Land) erwirtschaftet werden, oder
- nur **in inländischer Währung erfüllt** werden dürfen, was einem (vorläufigen) Konvertierungs- und Transferverbot gleichkommen kann.

Insbesondere die zuletzt genannte Erscheinungsform des Moratoriums zeigt, dass die Grenzen zu den im Folgenden dargestellten Konvertierungs- und Transferrisiken fließend sind.

Sofern sich das Moratorium nur auf Schulden in fremder Währung erstreckt, kann es vorkommen, dass das Schuldnerland die Ablösung der Forderungen in der eigenen Landeswährung anbietet, ein Angebot, das indessen auf seine Risiken zu untersuchen ist.

Mit dem Erlass eines Moratoriums sucht das Schuldnerland einen **Zahlungsaufschub** bzw. die Möglichkeit zur **Teilzahlung** zu erlangen.

Die hohe Auslandsverschuldung hat bei einigen Entwicklungs- bzw. Schwellenländern zu einem "verdeckten" Moratorium geführt: Statt der Bezahlung fälliger Auslandsschulden haben diese Länder an die Gläubiger verzinsliche, über eine längere Laufzeit hinweg zu tilgende **US-Dollar-Schuldverschreibungen** ausgegeben, um dadurch einen **Zahlungsaufschub** zu erreichen.

Erscheinungsformen

Zahlungsverbot

Moratorium

Verdecktes Moratorium

Konvertierungsbeschränkungen (-verbote)

Ein Konvertierungsrisiko entsteht, wenn der **Importeur** von der Zentralbank seines Landes die erforderlichen **Devisen** zur Zahlung an den Exporteur **nicht oder nicht rechtzeitig erhält**, mit anderen Worten, wenn der Importeur seine Inlandswährung nicht in die mit dem Exporteur vereinbarte Auslandswährung umtauschen kann, was im Allgemeinen im Devisenmangel des Importlandes begründet liegt.

Eine Zwischenlösung kann die **Hinterlegung** des vom Importeur zu zahlenden Betrages **in Landeswährung** bei der Notenbank des Importlandes bis zum Zeitpunkt der Konvertierung sein. Dabei ist jedoch die Frage der Nachschussverpflichtung wegen der eventuell eintretenden Wechselkursverluste sowie der Zinsverluste mit dem Importeur zu klären.

Transferbeschränkungen (-verbote)

Ein Transferverbot des Schuldnerlandes, also ein **Verbot, Zahlungen in das Ausland zu transferieren**, kann sich auf die Landeswährung, aber auch auf Fremdwährungen (z.B. Devisenguthaben von Importeuren) beziehen. Ein **uneingeschränktes Transferverbot** kommt praktisch einem Zahlungsverbot gleich.

Im Allgemeinen erlässt das Schuldnerland jedoch lediglich **Transferbeschränkungen**,

- die z.B. nur für **bestimmte Zahlungsgründe** (z.B. für bestimmte Importwaren) Gültigkeit haben,
- die häufig **Freigrenzen** offen halten,
- die zeitlich **befristet** sind (Transferverzögerungen),
- die nur **bestimmte Guthaben** erfassen (z.B. Einfrieren der Guthaben von Devisenausländern) und
- die viele **weitere Modifikationen** aufweisen können.

Transferbeschränkungen können sowohl Ausdruck von Zahlungsschwierigkeiten des Importlandes als auch ein Instrument gegen (drohende) Kapitalflucht sein.

Auch bei (vorübergehenden) Transferbeschränkungen wird der **Zahlungsbetrag** des Importeurs eventuell in lokaler Währung bei der Notenbank des Schuldnerlandes **hinterlegt**, was wiederum die Frage der Nachschusspflicht des Importeurs für eventuell entstehende Wechselkurs- und Zinsverluste aufwirft.

Abgrenzungsproblem/ Nichtzahlungsfall

Die Abgrenzung zwischen diesen Erscheinungsformen des politischen Risikos ist nicht immer eindeutig möglich. Insbesondere münden viele Risikoausprägungen letztlich in ein vorübergehendes Zahlungsverbot bzw. in Zahlungsverzögerungen ein, wie immer das Risiko zunächst auch bezeichnet sein mag. In den Bedingungen des Bundes für Ausfuhrbürgschaften u. Ä. ist deswegen auch der **Nichtzahlungsfall (protracted default)** als politischer Schadenstatbestand aufgenommen, der vereinfachend darauf abhebt, dass die Forderung eine bestimmte Anzahl von Monaten nach ihrer Fälligkeit vom ausländischen Staat bzw. vom gleichzusetzenden Besteller nicht erfüllt worden ist.

1.5.2 Zusammenfassende Darstellung politischer Risiken des Exporteurs nach Entstehung der Forderung

Prof. Dr. Siegfried G. Häberle		
1.5.2 Zusammenfassende Darstellung politischer Risiken des Exporteurs nach Entstehung der Forderung		
Erscheinungsform (Art)	Charakterisierung	Anmerkungen
<ul style="list-style-type: none"> ● Zahlungsverbot 	<p>Untersagung aller Zahlungen in das Ausland; evtl. auch für bereits vollzogene Importe</p>	<p>Zahlungsverbote eventuell nur vorübergehend oder nur gegen bestimmte Länder als außenpolitische Sanktion. Tieferer Grund kann (vorübergehende) Zahlungsunfähigkeit sein.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Moratorium 	<p>Zahlungsaufschub bzw. Teilzahlung bei Auslandsschulden</p> <ul style="list-style-type: none"> - zunächst unbefristet oder - befristet oder - in Abhängigkeit vom Eingang von Devisenlösen o.ä. <p>Moratorium kann sich auf Auslandsverbindlichkeiten des Schuldnerlandes in inländischer und/oder ausländischer Währung beziehen.</p>	<p>“Verdecktes” Moratorium: Ausgabe von staatlichen (US-\$-)Schuldverschreibungen an die Auslandsgläubiger statt Zahlung bei Fälligkeit der Verbindlichkeiten.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Konvertierungsbeschränkungen (-verbote) 	<p>Befristetes oder (zunächst) unbefristetes Umtauschverbot der Importeurwährung in die mit dem Exporteur vereinbarte Fremdwährung bzw. in Fremdwährungen generell.</p>	<p>Häufig bei hochverschuldeten, devisaarmen Ländern. Eventuell ersatzweise vorübergehende Hinterlegung des Zahlungsbetrags durch den Importeur in seiner Landeswährung bei der Notenbank des Schuldnerlandes. Das Problem eventueller Wechselkurs- und Zinsverluste ist zu beachten.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Transferbeschränkungen (-verbote) 	<p>Zahlungen in das Ausland in Inlandswährung und/oder in Fremdwährungen sind untersagt (Transferverbot). Im allgemeinen zeitlich befristet (Transferverzögerungen) oder auf bestimmte Beträge, Importwaren usw. beschränkt (Transferbeschränkungen).</p>	<p>Vielfältige Gründe für Transferbeschränkungen (-verbote), z.B. (drohende) Kapitalflucht, Devisenknappheit u.v.a.m. Evtl. ersatzweise vorübergehende Hinterlegung des Zahlungsbetrags durch den Importeur in seiner Landeswährung bei der Notenbank des Schuldnerlandes. Das Problem eventueller Wechselkurs- und Zinsverluste ist zu beachten.</p>

1.5.3 Informationsquellen zur Beurteilung politischer Risiken

1.5.3.1 Risikoindizes bzw. Länderrisikokonzepte

Zur Beurteilung des politischen Risikos (des Länderrisikos) stehen den außenwirtschaftlich orientierten Betrieben mehrere sog. Risikoindizes bzw. Länderrisikokonzepte zur Verfügung. Mit ihrer großen Anzahl von Beurteilungskriterien sind diese Konzepte in der

Erkenntnisziel

Regel auf das Erkenntnisziel ausgerichtet, wie attraktiv oder unattraktiv ein Land auf längere Sicht als Absatzmarkt bzw. als Standort für Direktinvestitionen ist.

Die **Fragestellung** des Exporteurs zu seinem politischen Risiko verengt sich dagegen auf die **aktuellen, staatlich verursachten Schadensmöglichkeiten** an den Waren bzw. auf diejenigen staatlichen Maßnahmen bzw. politischen Ereignisse, die die Einbringlichkeit seiner Forderung zu beeinträchtigen vermögen, also inhaltlich auf eine schmale und zeitlich auf eine eher kurzfristige Fragestellung.

Geringe Ergiebigkeit

Die **Ergiebigkeit** der diversen Länderrisikokonzepte zum derart abgegrenzten politischen Risiko des Exporteurs, d.h. insbesondere zu seiner aktuell zu treffenden Entscheidung, ob und gegebenenfalls welches Zahlungsziel dem Abnehmer in einem bestimmten Land eingeräumt werden kann, ist **gering**: Zum einen weiß der Exporteur aus eigener Anschauung, dass bei den führenden westlichen Industrienationen praktisch kein politisches Risiko besteht und deswegen eine Absicherung überflüssig erscheint. Zum anderen ist sich der Exporteur bei den hochverschuldeten (Entwicklungs-)Ländern bewusst, dass eine Absicherung zwingend ist. Sein Interesse an den Länderrisikokonzepten richtet sich deswegen allenfalls auf die dazwischen eingestuften Länder und auf die Frage, ob eine Absicherung des politischen Risikos im konkreten Fall empfehlenswert oder gar notwendig ist. Die Antwort bleiben die Risikokonzepte weitgehend schuldig.

Mangelnde Aktualität

Dies hängt erstens damit zusammen, dass die Konzepte nicht hinreichend aktuell sind. Sie **erscheinen ein- bis dreimal jährlich**, sodass gerade jene unvorhersehbaren politischen Ereignisse bzw. staatlichen Maßnahmen, die für das politische Risiko des Exporteurs ursächlich sein können, wie z.B. kriegerische Auseinandersetzungen, Boykott, Nichteinhaltung von Zahlungsverpflichtungen u. Ä., in den Indizes nicht oder allenfalls mit einer vagen (subjektiven) Erwartungskomponente der Befragten bzw. der Analysten erfasst sind.

Mangelnde Transparenz

Zweitens weisen diese Konzepte häufig nur **zusammengefasste Ergebnisse pro Land** aus, zu denen dem Exporteur in der Regel weder die einbezogenen Kriterien noch deren Gewichtung bekannt sind, sodass er auch nicht in der Lage ist, die notwendigen Erkenntnisse hinsichtlich des erwarteten Zahlungsverhaltens eines Landes differenziert herauszufiltern.

Methodische Mängel

Drittens sind in der Literatur **methodische Einwände** gegen einige der Konzepte erhoben worden, die ebenfalls geeignet sind, den Aussagewert in Zweifel zu ziehen.

Geringe Resonanz

Aus diesen Gründen ist es nicht erstaunlich, dass die Risikoindikatoren in der **betrieblichen Praxis** bislang nur eine **geringe Resonanz** finden.

Beispiel

Das folgende Beispiel vermittelt einen Einblick in den **Aufbau**, in die **Methode** und in die **Anwendungsmöglichkeiten** von Länderrisikokonzepten.

Institutional Investor's Country Credit Ratings

In **Abbildung 1.5-02** sind die Ergebnisse von "**Institutional Investor's Country Credit Ratings**" dargestellt.

1.5 Politische Risiken des Exporteurs

CREDIT
SUISSEFIRST
BOSTONINSTITUTIONAL INVESTOR'S
COUNTRY CREDIT RATINGS

Copyright: Institutional Investor Magazine, 488 Madison Ave, New York, NY 10022

FINANZ AG ZÜRICH

10 Bleichenweg
PO Box 900
CH-8070 Zurich, SwitzerlandTelephone +41 1-211 2830
Telefax +41 1-211 3854
Telex 812 498
www.finanze.csfb.com

March 1998

Sept. 1997	March 1998	Country	Institutional Investor's Credit Rating	Six-month change	One-year Change	Sept. 1997	March 1998	Country	Institutional Investor's Credit Rating	Six-month change	One-year Change
1	*1	Switzerland	92.6	0.4	0.1	70	69	Panama	34.9	1.3	4.7
2	*2	United States	92.6	0.5	1.4	67	70	Romania	34.5	0.4	1.8
4	3	Germany	92.3	1.0	0.8	74	71	Latvia	34.0	1.4	4.9
3	4	Japan	90.8	-0.7	-0.5	78	*72	Sri Lanka	33.6	1.6	0.4
5	5	Netherlands	90.5	-0.1	0.8	68	*73	Zimbabwe	33.6	-0.2	1.3
6	*6	France	89.3	0.9	1.1	69	74	Peru	33.5	-0.2	1.5
7	*7	United Kingdom	89.3	0.9	0.9	77	75	Papua New Guinea	33.2	0.9	0.7
8	8	Luxembourg	88.3	0.4	1.0	73	76	Swaziland	33.1	-0.2	1.3
9	9	Austria	87.4	0.9	2.8	80	77	Lithuania	32.9	1.8	5.5
10	10	Norway	87.3	1.5	2.6	72	78	Paraguay	32.8	-0.7	0.8
12	11	Denmark	83.4	0.8	1.8	75	79	Vietnam	32.7	0.2	0.2
13	12	Canada	83.1	1.0	2.3	76	80	Lebanon	32.5	0.1	1.0
11	13	Singapore	82.9	-1.3	-1.0	79	81	Ghana	31.4	-0.1	0.8
14	14	Belgium	82.0	0.7	1.3	88	82	Russia	31.2	3.7	7.7
15	15	Ireland	78.0	1.3	2.3	81	83	Jamaica	30.1	0.4	2.6
17	16	Finland	77.9	1.3	3.0	86	84	El Salvador	29.0	1.5	5.1
19	17	Spain	77.3	1.8	2.6	85	85	Libya	28.3	0.5	-0.4
18	18	Sweden	77.1	0.9	2.8	82	86	Seychelles	28.2	-1.3	0.9
20	19	Italy	76.6	1.2	2.3	86	87	Iran	28.1	0.6	2.0
16	20	Taiwan	75.5	-1.2	-1.6	89	88	Pakistan	27.5	0.3	-0.2
21	21	Australia	73.7	0.4	1.5	84	89	Bangladesh	27.2	-1.3	-0.2
22	22	New Zealand	73.4	0.3	1.7	90	90	Guatemala	27.0	0.2	2.9
23	23	Portugal	72.7	1.5	3.1	83	*91	Kenya	26.7	-1.9	-1.2
25	24	Malaysia	64.5	-2.2	-3.0	91	*92	Ecuador	26.7	0.4	0.1
30	25	South Korea	64.4	-5.3	-7.0	92	93	Bolivia	26.5	0.3	1.6
24	26	Iceland	63.9	2.4	3.8	98	94	Kazakhstan	26.4	2.4	5.5
27	27	Chile	63.2	-0.3	1.2	94	95	Dominican Republic	25.8	1.0	3.3
26	28	Hong Kong	62.9	-1.0	-2.0	93	96	Nepal	25.5	-0.4	0.3
29	29	Malta	62.1	-0.6	-1.3	96	97	Algeria	25.1	0.6	1.9
31	30	United Arab Emirates	61.4	1.3	0.6	95	*98	Gabon	24.7	0.2	0.6
28	31	Czech Republic	60.7	-2.4	-2.1	97	99	Syria	24.7	0.4	-0.3
33	32	China	57.6	-0.2	-0.4	99	100	Bulgaria	22.9	0.7	0.4
34	33	Cyprus	57.2	0.0	0.4	102	101	Myanmar	21.7	0.7	0.4
35	34	Kuwait	56.8	0.8	1.6	100	102	Senegal	21.6	0.4	1.8
37	35	Slovenia	55.5	1.5	3.4	104	103	Côte d'Ivoire	21.4	1.3	2.5
36	36	Saudi Arabia	55.4	0.6	1.7	103	104	Uganda	21.2	1.1	3.5
39	37	Greece	53.7	0.7	2.4	105	105	Ukraine	20.5	0.7	2.9
39	38	Oman	53.2	0.2	0.4	106	*106	Burkina Faso	20.1	0.4	2.4
41	39	Qatar	53.1	0.9	0.7	101	*107	Malawi	20.1	-0.9	0.3
40	40	Israel	52.5	-0.4	0.3	108	108	Honduras	19.8	0.9	1.5
32	41	Thailand	52.3	-7.6	-8.8	107	109	Uzbekistan	19.6	0.1	2.5
46	42	Hungary	52.2	2.5	4.6	110	110	Tanzania	19.3	0.6	1.2
44	*43	Botswana	51.9	0.7	2.4	109	111	Cameroon	18.5	-0.3	0.4
45	*44	Poland	51.9	1.7	4.0	113	*112	Ethiopia	17.5	0.4	1.5
42	45	Mauritius	51.8	-0.1	0.9	115	*113	Zambia	17.5	1.5	1.4
43	46	Indonesia	49.9	-1.9	-1.7	114	114	Togo	17.4	0.5	0.7
47	47	Bahrain	49.8	0.1	0.1	111	*115	Benin	17.3	-0.1	1.3
48	48	Tunisia	48.0	0.1	1.7	117	*116	Grenada	17.3	2.3	4.4
49	49	Colombia	46.9	-0.3	-0.8	111	117	Mali	16.7	-0.7	0.0
51	*50	South Africa	46.5	0.1	0.5	118	118	Guinea	16.4	1.5	2.6
50	*51	India	46.5	-0.4	0.2	119	119	Mozambique	16.1	1.5	1.2
54	52	Mexico	45.2	1.7	2.6	116	120	Nigeria	15.2	-0.1	0.4
55	53	Uruguay	44.6	1.2	2.9	124	121	Nicaragua	13.5	0.0	1.6
56	54	Trinidad & Tobago	43.5	0.6	3.8	121	122	Belarus	12.9	-1.3	-1.6
53	55	Philippines	43.3	-1.0	1.0	122	123	Haiti	12.7	-1.3	1.3
52	56	Slovakia	43.1	-1.7	-0.8	123	124	Angola	12.5	-1.1	0.0
57	57	Barbados	42.3	-0.6	0.4	126	125	Cuba	12.2	0.9	1.4
58	58	Argentina	41.6	0.3	1.7	125	126	Albania	11.1	-0.5	-3.2
59	59	Morocco	41.5	0.6	1.8	120	127	Congo Republic	10.7	-3.5	-3.3
60	60	Egypt	41.3	1.6	4.6	128	128	Georgia	10.6	1.1	1.1
63	61	Estonia	38.9	2.0	5.3	127	129	Yugoslavia	10.2	0.0	0.3
61	62	Brazil	38.7	-0.8	-0.1	129	130	Sudan	7.6	-1.5	-2.8
62	63	Turkey	37.8	-0.8	-3.0	130	131	Iraq	7.4	-0.5	-0.9
—	64	Namibia	36.4	—	—	131	132	Liberia	7.0	-0.4	0.1
65	65	Venezuela	36.1	0.7	3.0	132	133	Congo (formerly Zaire)	6.8	-0.2	-1.3
71	66	Croatia	36.0	2.4	6.7	134	134	Afghanistan	6.1	-0.2	-0.2
64	67	Costa Rica	35.8	-0.2	1.3	133	135	Sierra Leone	5.7	-0.8	-0.9
66	68	Jordan	35.5	0.6	1.7	135	136	North Korea	5.1	0.4	-0.7
								Global average rating	41.2	0.2	1.1

* Order determined by actual results before rounding

— Actual tie

The country-by-country credit ratings developed by Institutional Investor are based on information provided by leading international banks. Bankers are asked to grade each of the countries on a scale of zero to 100, with 100 representing those with the least chance of default. The sample for study, which is updated every six months, ranges from 75 to 100 banks, each of which provides its own ratings. The names of all participants in the survey are kept strictly confidential. Banks are not permitted to rate their home countries. The individual responses are weighted using an Institutional Investor formula that gives more importance to responses from banks with greater worldwide exposure and more sophisticated country-analysis systems.

Erkenntnisziel	<p>Anmerkungen:</p> <p>Im Gegensatz zu anderen Länderkonzepten, die oft auf weit reichenden Kriterienkatalogen zur Ermittlung der Attraktivität der Länder als langfristige Absatzmärkte bzw. als Investitionsstandorte beruhen, hebt das Institutional Investor-Konzept unmittelbar auf die Kreditwürdigkeit der Länder ab. Dieses Konzept kommt somit am ehesten der speziellen Fragestellung des Exporteurs nach dem Umfang des politischen Risikos eines Landes nahe.</p>
Methode	<p>Das Institutional Investor-Konzept beruht auf einer internationalen Befragung von Experten in 75 bis 100 Kreditinstituten, wobei jedes Kreditinstitut alle Länder -mit Ausnahme des eigenen Landes- in die Rangfolge einer Skala von 0 bis 100 einordnet. Die Ziffer 100 bedeutet die höchste, 0 dagegen die geringste Kreditwürdigkeit. Institutional Investor fasst die einzelnen Antworten zusammen und gewichtet sie. Ein höheres Gewicht erfahren Antworten von Kreditinstituten, die ein ausgebautes, erfahrenes und weltweites System der Länderanalyse haben. Um Objektivität zu erreichen, wird die Tatsache der Teilnahme und die Antwort einer Bank streng vertraulich behandelt. Die Ergebnisse werden halbjährlich per März und per September ermittelt. Zur weiteren Information werden die Veränderungen gegenüber dem Stand vor einem halben und vor einem Jahr angegeben.</p>
Beurteilung	<p>Kein Land erreicht im gewichteten Durchschnitt des Expertenurteils den Bonitätsindex 100, weil gewisse Vorbehalte und Unsicherheiten hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung auch bei gegenwärtig noch so sehr prosperierenden Ländern unvermeidlich sind. Deswegen ist auch Ländern, die noch deutlich unter dem theoretischen Höchstwert von 100 liegen, eine gute Kreditwürdigkeit, d.h. ein geringes politisches Risiko zuzuordnen. Dennoch lässt auch eine hohe Einstufung eines Landes Fragen offen, so z.B. nach der zeitlichen Dimension der Bonitätsbeurteilung. Ein Land mit gegenwärtig noch relativ hohen Devisenreserven, aber stark sinkenden Leistungsbilanzüberschüssen oder gar schon steigenden Leistungsbilanzdefiziten mag für kurzfristige Kredite noch eine hinreichende Bonität aufweisen, bei langfristigen Krediten können dagegen erhebliche Bedenken angebracht sein.</p>
Begrenzte Entscheidungsgrundlage/Kritik	<p>Die für den Exporteur entscheidende Frage richtet sich indessen darauf, für welche Länder er ein politisches Risiko ausschließen kann bzw. bei welchen Ländern die Wahrscheinlichkeit des Eintritts politischer Risiken hoch ist und der Exporteur deswegen sichernde Zahlungsbedingungen durchsetzen bzw. Absicherungsmöglichkeiten ergreifen muss. Diese entscheidende Frage beantwortet die Rangliste nicht eindeutig. Es ist offen, ob diese Grenze schon bei einem Bonitätsindex von 60 Punkten oder von 50 Punkten oder gar erst bei 40 Punkten zu ziehen ist, zumal bei der Beantwortung dieser Frage auch die Fristigkeit der Forderung einzubeziehen wäre. Auch die gegenüber dem Vorjahr bzw. gegenüber dem vorangegangenen Halbjahresstand eingetretenen Veränderungen beantworten die Kernfrage des Exporteurs nicht hinreichend. Eine in der Vergangenheit eingetretene Verschlechterung der Kreditwürdigkeit eines Landes muss sich in der Zukunft nicht fortsetzen; sie kann</p>

abgeschlossen sein oder sie kann sich umkehren. Analoges gilt für Veränderungsraten, die eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit ausdrücken. Allenfalls sehr hohe verschlechternde Veränderungsrate vermitteln dem Exporteur den Impuls, den Ursachen der Verschlechterung nachzugehen, um sich ein eigenes Bild über die erkennbaren Tendenzen der zukünftigen Kreditwürdigkeit eines Landes zu machen.

Kritische Folgerungen sind auch aus der Beobachtung zu ziehen, dass die ausgewiesenen Veränderungsrate, die eine verschlechterte Kreditwürdigkeit zum Ausdruck bringen, relativ hoch sind, wogegen diejenigen Veränderungsrate, die eine verbesserte Kreditwürdigkeit zum Ausdruck bringen, relativ niedrig sind. Dieser Unterschied zwischen der Höhe der ausgewiesenen Veränderungsrate verbesserter Kreditwürdigkeit einerseits und verschlechterter Kreditwürdigkeit andererseits lässt den Schluss zu, dass auch für die befragten Experten die Verschlechterung der Kreditwürdigkeit oft **überraschend** kommt und somit auch unter diesem Blickwinkel der Prognosewert der vorliegenden Länderliste nicht sehr hoch eingestuft werden darf.

1.5.3.2 Kreditinstitute

International tätige Kreditinstitute erheben das politische Risiko der verschiedenen Länder laufend und aktuell in eigenem Interesse. Diese Kreditinstitute sind durch **Korrespondenzbeziehungen** mit Banken in vielen Ländern der Welt verbunden, in deren Gefolge sich **vielfältige Kreditbeziehungen** ergeben, so z.B. durch Bestätigung von Akkreditiven, durch die für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs notwendigen "working balances", durch den Ankauf von Exportforderungen (Forfaitierung) bis hin zur Beteiligung an den Emissionen ausländischer Schuldner. Die Kreditinstitute haben somit nicht nur die Kreditwürdigkeit ihrer Korrespondenten zu prüfen, sondern auch das politische Risiko der Länder, in denen diese Korrespondenzbanken ansässig sind.

Die auf internationaler Ebene arbeitenden Kreditinstitute gewinnen die notwendigen Informationen durch **eigenständige Länderanalysen** und durch die **aktuelle Berichterstattung** ihrer Auslandsniederlassungen sowie von ihren Korrespondenten aus dem Ausland. Die Banken erlangen so ein recht umfassendes und aktuelles Bild vom politischen Risiko eines Landes, zumal sie darüber hinaus den internationalen Zahlungs- und Kreditverkehr, den sie selbst abwickeln, laufend beobachten. Seismografisch registrieren die Kreditinstitute die Anhaltspunkte für bevorstehende staatliche Maßnahmen, wie z.B. Verzögerungen bei der Devisenzuteilung und des Zahlungsverkehrs, Kreditaufnahmebeschränkungen usw.

Diese aktuellen Informationen, die teilweise Prognosecharakter tragen, sind es vor allem, die der Exporteur zur **Beurteilung** seines **politischen Risikos** benötigt, und zwar auch dann, wenn der ausländische Abnehmer nur ein kurzes Zahlungsziel wünscht. Erfahrungs-

Internationale Verflechtung

**Länderreferate/
Länderanalysen**

Information und Beratung der Exporteure

gemäß geben die Kreditinstitute diese Informationen und ihre eigene Beurteilung des politischen Risikos bereitwillig an ihre Kunden weiter. Sie beraten den Exporteur darüber hinaus bezüglich der mit dem Abnehmer zu vereinbarenden Zahlungsbedingungen, hinsichtlich der Absicherungsnotwendigkeiten und sie geben Empfehlungen zu den verfügbaren Sicherungsinstrumenten.

Beispiel für Informationsquelle

Beispielsweise ermöglicht die Deutsche Bank AG ihren Kunden den EDV-Zugriff auf ihre **Länder-Informations-Datenbank**, die eine Vielzahl aktueller Länderinformationen enthält (Deutsche Bank AG: db-forex, Devisen- und Länder-Information-System).

1.5.3.3 Forfaitierungsgesellschaften

Übernahme aller Risiken

Forfaitierung bedeutet den **-in der Regel regresslosen- Ankauf** einer Forderung, d.h. eine Forfaitierungsgesellschaft übernimmt im Allgemeinen das wirtschaftliche und das politische Risiko. Forfaitierungsgesellschaften ebenso wie jene Kreditinstitute, die Forfaitierungsgeschäfte betreiben, sind deswegen gezwungen, das politische Risiko im eigenen Interesse zu ermitteln, um über den Ankauf einer Auslandsforderung entscheiden zu können.

Auswertung der Konditionenlisten

Die **Analysen** und die **Einschätzungen** des politischen Risikos durch die Forfaitierungsgesellschaften bzw. Banken kann sich der Exporteur zu Nutze machen, indem er deren **Konditionenlisten** auswertet. Grundsätzlich ist zunächst festzustellen, dass **Länder**, die in diese Listen **nicht aufgenommen** sind, in der Regel ein so hohes politisches Risiko aufweisen, dass Forfaitierungen auf Ausnahmen beschränkt bleiben bzw. nur auf Grundlage einer staatlichen Ausfuhr-gewährleistung möglich sind. Für Exporteure bedeutet dies, dass sie das politische Risiko bei Forderungen auf solche Länder anderweitig absichern müssen. Aber auch **Länder**, die in die Satzliste **aufgenommen** sind, können durchaus risikobehaftet sein, wie die **Feindifferenzierung** der Forfaitierungsgesellschaften zeigt: Das den verschiedenen Ländern beigemessene Risiko kommt zum einen in den Unterschieden der maximalen Laufzeit der ankaufsfähigen Forderungen zum Ausdruck, zum anderen in der Marge über LIBOR bzw. in der Marge über demjenigen Zinssatz, der bei Ländern mit hervorragender Kreditwürdigkeit Anwendung findet.

Die **Abbildung 1.5-03** zeigt die -laufend aktualisierte- **Risikoabstufung der Finanz AG Zürich** nach Ländern, ausgedrückt in unterschiedlichen Margen über LIBOR.

Frühzeitige Kontaktaufnahme

Die Listen der Forfaitierungsgesellschaften bzw. der Banken vermitteln dem Exporteur -unabhängig von einer beabsichtigten Forfaitierung- geeignete **Anhaltspunkte** zur Einschätzung des politischen Risikos in den verschiedenen Ländern. Ist die Forfaitierung einer Exportforderung ohnehin beabsichtigt, dann sollte der Exporteur bereits vor, spätestens aber während der Verhandlungen mit dem ausländischen Abnehmer **Kontakt mit der Bank bzw. mit der Forfaitierungsgesellschaft aufnehmen**.

Hinweis

Die **Forfaitierung** als Refinanzierungs- und Absicherungsinstrument ist umfassend in **Kapitel 6.5** dargestellt.

CREDIT SUISSE | FIRST BOSTON

FINANZ AG ZÜRICH

11 St. Peterstrasse
PO Box 900
CH-8070, Switzerland

Telephone +41 1-211 2830
Telefax +41 1-211 3854
Telex 812 498

August 1997

Indicative Risk Premiums on Trade Receivables

Margin basis over cost of funding (matching LIBOR)

1/2 % - 1 %	3/4 %-1 1/2 %	7/8 % - 3 %	1 % - 4 1/2 %	1 1/4 %- 5 % +
p.a.	p.a.	p.a.	p.a.	p.a.
short-long term	short-long term	short-long term	short-medium term	short-medium term
Austria	Australia	Bahrain	China	Argentina
Denmark	Bahamas	Cyprus	Colombia	Brazil
France	Belgium	Czech Rep.	Hungary	Pakistan
Germany	Canada	Greece	Israel	Philippines
Japan	Chile	Hong Kong	Kuwait	Turkey
Luxemburg	Finland	India	Morocco	Romania
Netherlands	Iceland	Indonesia	Poland	Uruguay
New Zealand	Ireland	Mexico	Tunisia	Zimbabwe
Norway	Italy	Oman	☒	☒
Singapore	Malaysia	Qatar		
South Korea	Portugal	Saudi Arabia		
Spain	South Africa	Slovakia		
Switzerland	Sweden	Slovenia		
Taiwan	☒	U.A.E.		
U.K.		☒		
U.S.A.				
☒				

☒ Other countries on request

**Discount rates for purchase without recourse of trade papers
available in all major currencies (US\$, DEM, CHF etc.)**

1.5.3.4 Staatliche Exportabsicherung

Die jeweils **aktuellen Absicherungsmöglichkeiten** bei der staatlichen Exportabsicherung (sog. Hermes-Deckung) können dem Exporteur fundierte Anhaltspunkte zur Einschätzung des politischen Risikos vermitteln:

Länderbezogene Deckungsausschlüsse	Schließt Hermes für ein Land die Übernahme des Risikos aus, dann ist dieser Ausschluss in der Regel im politischen Risiko dieses Landes begründet. In seltenen Fällen kann der Deckungsausschluss allerdings auch auf Weisung der Regierung und unabhängig von der Zahlungsfähigkeit eines Landes erfolgen, z.B. als (indirektes) Druckmittel auf einen ausländischen Staat.
Folgerungen	Die Information, dass Hermes die Absicherung von Exporten in bestimmte Länder ausschließt, sollte den Exporteur veranlassen, bei beabsichtigten Exporten in solche Länder eine absolut sichernde Zahlungsbedingung im Kaufvertrag durchzusetzen, für deren Erfüllung der Importeur Sorge zu tragen hat (z.B. Vorauszahlung, von einer inländischen Bank bestätigtes Akkreditiv, Zahlungsgarantie einer inländischen Bank usw.). Dem Exporteur eröffnen sich in dieser Situation erfahrungsgemäß keine privatwirtschaftlichen Möglichkeiten zur Absicherung. So wird sich in der Regel keine Forfaitierungsgesellschaft oder privatwirtschaftliche Versicherungsgesellschaft finden, die bereit wäre, das politische Risiko zu übernehmen.
Länderbezogene Deckungsbeschränkungen	Länderbezogene Deckungsbeschränkungen sind im Allgemeinen Ausdruck eines nur begrenzten Vertrauens in die Zahlungsfähigkeit bzw. in die politische Stabilität eines Landes. Beschränkungen können sich auf das Gesamtvolumen der Deckungszusagen pro Land ebenso beziehen wie auf die maximal zu deckende Kreditlaufzeit der Exportgeschäfte. Bei einigen Ländern wird dem Exporteur -will er eine staatliche Deckungszusage erlangen- von Hermes überdies auferlegt, mit dem Importeur eine sichernde Mindestzahlungsbedingung zu vereinbaren.
Folgerungen	Länderbezogene Deckungsbeschränkungen von Hermes sollten für den Exporteur Anlass sein, bei Exporten in solche Länder entweder mit dem Importeur eine absolut sichernde Zahlungsbedingung zu vereinbaren oder sich vor Vertragsabschluss um die Zusage zur Risikoübernahme durch einen Dritten (privatwirtschaftliches Kreditversicherungsunternehmen, Forfaitierungsunternehmen, Kreditinstitut usw.) zu bemühen.
Uneingeschränkte Deckungsübernahme	Hat Hermes dagegen weder einen Deckungsausschluss noch eine Deckungsbeschränkung für ein Land erlassen, dann darf dies als ein Indikator für eine hinreichende Solvenz und für ein geringes politisches Risiko -zumindest auf kurze Sicht- gewertet werden. Unter Einbeziehung weiterer Informationen über das fragliche Importland kann es nach intensiver Prüfung und eventueller Beratung mit der Hausbank vertretbar erscheinen, dass der Exporteur ein einzuräumendes Zahlungsziel gegen politische Risiken ungesichert lässt.

Erkenntnisse zum politischen Risiko kann der Exporteur nicht nur aus dem aktuellen Absicherungsverhalten von Hermes gewinnen, sondern auch aus der Einstufung in die **fünf Risikokategorien**, in die Hermes die Länder bei der Entgeltberechnung seit 1. Juli 1994 einteilt:

Kategorie I: Länder **ohne besondere Risiken**, hauptsächlich OECD;

Kategorie II: Länder mit **verhältnismäßig geringem politischem Risiko**, insbesondere Länder, bei denen über einen längeren Zeitraum gute Zahlungserfahrungen gemacht wurden und das Risiko von Zahlungsschwierigkeiten gering erscheint;

Kategorie III: Vom Hermes-System **typischerweise gedecktes politisches Risiko**, wie es insbesondere für Entwicklungsländer üblich ist, ohne konkrete Anzeichen für kommende Zahlungsschwierigkeiten;

Kategorie IV: **Erhöhtes Risiko**, insbesondere Umschuldungsländer und Länder mit erheblichen Zahlungsstörungen, sowie Länder, deren Entwicklung Zahlungsschwierigkeiten konkret befürchten lässt;

Kategorie V: **Stark erhöhtes**, in der Regel für Geschäfte mit mittel- und langfristigen Zahlungsbedingungen nicht mehr akzeptables **Risiko**, sowie Länder, für welche die Deckungsmöglichkeiten aufgehoben sind.

Eine Liste mit der namentlichen Einstufung der Länder wird von Hermes nicht veröffentlicht.

Der Exporteur erhält jedoch auf Anfrage die **aktuellen Einstufungen** sowie die **aktuellen Absicherungsmöglichkeiten** (länderbezogene Deckungsbeschränkungen bzw. Deckungsausschlüsse sowie Sonderbestimmungen) von der Hermes Kreditversicherungs-AG, Hamburg, bzw. deren Niederlassungen sowie von den Kreditinstituten mitgeteilt.

1.5.3.5 Sonstige Informationsquellen

In den "**Nachrichten für den Außenhandel (NfA)**" berichtet die Bundesstelle für Außenhandelsinformation über Investitionsmöglichkeiten, Marketing, Branchen, Zoll-, Rechts- und Verfahrensfragen sowie über die Wirtschaftsentwicklung usw. der verschiedenen Länder. Aus diesen vielfältigen Informationen lassen sich auch Erkenntnisse über das politische Risiko dieser Länder gewinnen. Da die "Nachrichten für den Außenhandel" fünfmal wöchentlich erscheinen, ist die Erkenntnisgewinnung aus dieser Quelle sehr aktuell.

Daneben bietet die Bundesstelle für Außenhandelsinformation **Länderberichte** an, die sehr differenziert die Wirtschaftsstruktur und -entwicklung der diversen Länder aufzeichnen. Auf dieser

Risikokategorien/ Informationsquellen

**Bundesstelle für
Außenhandels-
information (BfAI)**

	Grundlage sind dem Exporteur fundierte Rückschlüsse auch auf das wirtschaftspolitisch verursachte politische Risiko eines Landes möglich.
Praxis-Handbuch Export	Wichtige Länderinformationen vermittelt den Exporteuren auch das Praxis-Handbuch Export, in dem ca. 100 Exportmärkte umfassend dargestellt sind (Praxis-Handbuch Export, Band 3 Länderinformationen, Freiburg i.Br. 1996 ff., Loseblatt und CD-ROM).
Medien	Der Vorzug der Medien (Presse, Fernsehen usw.) liegt in ihrer hohen Aktualität . Diese Informationsquellen sind für den Exporteur insbesondere bei jenen politischen Ereignissen bzw. staatlichen Maßnahmen von entscheidender Bedeutung, die sich nicht aus dem längerfristigen Trend ableiten lassen, sondern die unerwartet eintreten können, wie z.B. die Eröffnung kriegerischer Auseinandersetzungen. Häufig finden sich einige Zeit vor Eintritt eines solchen politischen Ereignisses erste Anzeichen in den Medien, sodass es für den Exporteur ratsam ist, die Berichterstattung dieser aktuellen Informationsquellen zu verfolgen.
Eigene Erfahrungen	Auf Grundlage einer (längeren) Geschäftsbeziehung und womöglich durch eine eigene (Verkaufs-)Niederlassung im Ausland gewinnt der Exporteur zusätzliche Informationen und Eindrücke, die ihm neben den übrigen Informationsquellen eine eigenständige Einschätzung des politischen Risikos ermöglichen. Nicht selten erweist es sich, dass eine solche, vor allem auf individueller Information beruhende Beurteilung der wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse eines Landes treffsicherer ist als so manche angeblich methodisch abgesicherte Prognose.

1.6 Wechselkursrisiken

1.6.1 Charakterisierung

Definition	Das Wechselkursrisiko umfasst: <ul style="list-style-type: none"> ● aus Sicht des Exporteurs die Abwertung der Fremdwährung, in der er Zahlung erlangen soll, gegenüber seiner eigenen Währung; ● aus Sicht des Importeurs die Aufwertung der Fremdwährung, in der er Zahlung zu leisten hat, gegenüber seiner eigenen Währung.
Definitionsprobleme	So einleuchtend diese Definitionen des Wechselkursrisikos bzw. der Wechselkurschance auf den ersten Blick erscheinen, so vielschichtig und problembehaftet erweisen sich diese Phänomene bei näherem Hinsehen.
Maßstab	Als ein Problem stellt sich zunächst die Frage nach dem Maßstab für den Umfang von Wechselkursrisiko bzw. von Wechselkurschan-

ce. Zwar legen die Exporteure bei der Bestimmung des Wechselkursrisikos bzw. der Wechselkurschance häufig denjenigen Wechselkurs zu Grunde, mit dem sie ihr Angebot kalkuliert haben und setzen sodann diesen Kurs in Relation zu dem im Zeitpunkt des Zahlungseingangs erlangten Wechselkurs (Umtauschkurs). Da jedoch die Exporteure ihr Angebot mit unterschiedlichen Wechselkursen kalkulieren können, lassen sich ebenso unterschiedliche Maßstäbe für den Umfang von Wechselkursrisiko bzw. Wechselkurschance ableiten.

Ein Exporteur kann seiner **Kalkulation** beispielsweise folgende Kurse zu Grunde legen:

- den **Devisenkassa(geld)kurs** am Tag der **Kalkulation**;
- den **Devisentermin(geld)kurs** am Tag der Kalkulation bezogen auf den Zeitpunkt des **erwarteten Zahlungseingangs**;
- den vom Exporteur für die Zukunft (für den voraussichtlichen Tag des Zahlungseingangs) **erwarteten Devisenkurs**;
- einen anderen auf **beliebiger** Grundlage festzulegenden **Devisenkurs**.

Politisch verursacht ist das Wechselkursrisiko eines Exporteurs, wenn das Importland die **Devisenzuteilung** bzw. den **Devisentransfer** beispielsweise behindert und der vom Importeur in dessen **Landeswährung ersatzweise** bei der Zentralnotenbank hinterlegte Landeswährungsbetrag gegenüber der im Kaufvertrag vereinbarten Währung abgewertet wird.

Unter bestimmten Voraussetzungen trägt der Exporteur darüber hinaus das **Wechselkursrisiko als Angebots- bzw. Wettbewerbsrisiko**: Sofern der Exporteur in seiner Landeswährung (oder in einer Drittlandwährung) anbietet und der Importeur mit einer Aufwertung dieser Währung gegenüber seiner heimischen Währung rechnet, läuft der Exporteur Gefahr, aus Gründen des Wechselkurses den Auftrag nicht zu erhalten.

**Alternative
Kalkulationskurse**

**Politisches Wechsel-
kursrisiko**

Angebotsrisiko

1.6.2 Definitionsprobleme

Das folgende Beispiel beleuchtet die soeben angesprochenen Definitionsprobleme:

Ein deutscher Exporteur hat einem US-amerikanischen Importeur ein **Angebot auf US-\$-Basis** zu unterbreiten. Das einzuräumende Zahlungsziel beläuft sich auf zwei Monate. Der Exporteur rechnet damit, dass es einen Monat beansprucht wird, bis der US-amerikanische Importeur über die Annahme des Angebotes entscheiden wird, sodass zwischen dem Tag der Angebotskalkulation und dem Tag des voraussichtlichen Zahlungseingangs ein Zeitraum von drei Monaten liegt.

Beispiel

Prof. Dr. Siegfried G. Häberle

Exportangebot an einen US-amerikanischen Importeur auf US-\$-Basis**Merkmale:**

- Intern kalkulierter DM-Gegenwert: DM 1.000.000
- Einzuräumendes Zahlungsziel: 2 Monate
- Zeitraum zwischen Angebotsabgabe und Zuschlag: 1 Monat
- Gesamtzeitraum zwischen Angebotsabgabe und (voraussichtlichem) Zahlungseingang: 3 Monate

1. Kalkulationsgrundlage = aktueller \$-Kurs von 1,60 DM

→ Angebotspreis 625.000 US-\$

Angenommene alternative Umtauschkurse bei Eingang des Exporterlöses nach 3 Monaten:

- | | | |
|----|---|--------------|
| A) | Umtauschkurs US-\$ = 1,60 DM (unverändert): | |
| | = Exporterlös | DM 1.000.000 |
| B) | Umtauschkurs US-\$ = 1,80 DM: | |
| | = Exporterlös | DM 1.125.000 |
| | = Kursgewinn | DM 125.000 |
| C) | Umtauschkurs US-\$ = 1,40 DM: | |
| | = Exporterlös | DM 875.000 |
| | = Kursverlust | DM 125.000 |

2. Kalkulationsgrundlage = erwarteter, in 3 Monaten auf DM 1,40 sinkender US-\$-Kurs

→ Angebotspreis ca. 714.285 US-\$

3. Kalkulationsgrundlage = erwarteter, in 3 Monaten auf DM 1,80 steigender US-\$-Kurs

→ Angebotspreis ca. 555.555 US-\$

Abbildung 1.6-01

**Problem:
Kalkulationskurs**

Der deutsche Exporteur kalkuliert sein Angebot zunächst in DM, wobei im vorliegenden Beispiel ein kalkulierter DM-Gegenwert von DM 1 Mio. angenommen wird. Das entscheidende **Problem**, das sich dem Exporteur stellt und das zugleich den Blick auf das Problem der Definition des Umfangs des Wechselkursrisikos lenkt, ist die Frage, welchen **Wechselkurs** der Exporteur bei der Umrech-

nung des kalkulierten DM-Betrags in den US-\$-Angebotsbetrag zu Grunde legen soll.

Kalkulationsgrundlage ist der **aktuelle US-\$-Kurs** im Zeitpunkt der Angebotskalkulation; Annahme DM 1,60. Daraus folgt ein Angebotsbetrag in Höhe von US-\$ 625.000.

Wird das Angebot des Exporteurs angenommen und zahlt der US-amerikanische Importeur nach Ablauf der drei Monate den Rechnungsbetrag von US-\$ 625.000, dann bestehen für den Exporteur beim Umtausch in DM grundsätzlich **drei alternative Kurskonstellationen**:

- Angenommener Kurs des US-\$ = DM 1,60 (unverändert gegenüber dem Kalkulationskurs). Daraus folgt nach Umtausch in DM ein Exporterlös in Höhe von DM 1 Mio., d.h. der Exporteur hat weder einen Wechselkursverlust noch einen Wechselkursgewinn.
- Angenommener Kurs des US-\$ = DM 1,80. Der Exporteur erhält bei diesem \$-Kurs einen Exporterlös von DM 1.125.000, was einem Wechselkursgewinn von DM 125.000 entspricht.
- Angenommener Kurs des US-\$ = DM 1,40. Der in DM ausgedrückte Exporterlös beläuft sich auf DM 875.000, d.h. der Exporteur hat einen Kursverlust in Höhe von DM 125.000 erlitten.

Legt der Exporteur den im Zeitpunkt der Kalkulation gültigen aktuellen Wechselkurs zu Grunde, dann kann dies somit zu mehr oder weniger **zufälligen Kursverlusten oder Kursgewinnen** führen.

Um diese Zufälligkeiten zu verringern, liegt es nahe, dass der Exporteur die **erwartete Kursentwicklung** des US-\$ in seiner Kalkulation bereits vorwegzunehmen sucht, um dadurch u.U. vor allzu großen Wechselkursüberraschungen gewappnet zu sein.

Erwartet der Exporteur einen **sinkenden US-\$-Kurs** von beispielsweise DM 1,40 im Zeitpunkt des voraussichtlichen Zahlungseingangs in drei Monaten, dann bietet er -nach Umrechnung des DM-Kalkulationsbetrages von DM 1 Mio.- mit ca. US-\$ 714.285 an.

Dieser Angebotsbetrag ist deutlich höher als der auf Grundlage eines US-\$-Kurses von DM 1,60 mit US-\$ 625.000 errechnete Angebotsbetrag. Durch Einbeziehung eines erwarteten sinkenden Wechselkurses hat der Exporteur zwar eine gewisse **Vorsorge vor künftigen Wechselkursverlusten** getroffen, jedoch stellt sich dadurch ein bislang unbeachtetes Risiko ein, nämlich das **wechselkursbedingte Wettbewerbs- bzw. Angebotsrisiko** des Exporteurs. Indem der Exporteur die erwartete Abwertung der Währung, in der er anzubieten hat, in seiner Angebotskalkulation vorwegnimmt, läuft er Gefahr, dass er mit seinem Angebot -weil es zu teuer ist- nicht mehr zum Zuge kommt.

Geht der Exporteur dagegen von einem in Zukunft **steigenden US-\$-Kurs** aus und kalkuliert er sein Angebot mit einem US-\$-Kurs von DM 1,80, dann führt dieser Kurs zu einem Angebotsbetrag von ca. US-\$ 555.555.

1. Kalkulationskurs: aktueller US-\$-Kurs

Kursgewinn bzw. Kursverlust

2. Kalkulationskurs: erwarteter sinkender US-\$-Kurs

Wettbewerbs-/ Angebotsrisiko

3. Kalkulationskurs: erwarteter steigender US-\$-Kurs

- Hohes Kursrisiko** Durch Vorwegnahme einer erwarteten Aufwertung der Fremdwährung, in der der Exporteur anzubieten hat, **verringert** der Exporteur sein **Angebots- bzw. Wettbewerbsrisiko**. Gegenüber den beiden anderen Angebotsbeträgen bietet der Exporteur sehr billig an. Die Wahrscheinlichkeit, dass er mit diesem Angebot den Zuschlag erhält, ist c.p. groß. Tritt jedoch wider Erwarten die in der Angebotskalkulation vorweggenommene Aufwertung des US-\$ nicht ein, dann ist der **Kursverlust** weit **höher** als bei einer Kalkulation mit dem aktuellen oder mit einem erwarteten sinkenden \$-Kurs.
- Unterschiedliche Ergebnisse** Diese Beispiele verdeutlichen die eingangs angesprochene Problematik der Definition des Umfangs eines Wechselkursverlustes bzw. eines Wechselkursgewinns: Es hängt vom **Wechselkurs** ab, den der Exporteur seiner **Kalkulation** zu Grunde legt, ob der auf diesen Maßstab hin definierte Wechselkursverlust bzw. -gewinn hoch oder niedrig ist.
- Problem: Entstehungszeitpunkt** Hinzu tritt als ein weiteres Problem bei der Definition von Wechselkursrisiken bzw. -chancen die Festlegung des **Zeitpunktes ihrer Entstehung**. In Abhängigkeit von der Abwicklung des Exportgeschäfts kann dieser Zeitpunkt unterschiedlich bestimmt sein: Unterbreitet der Exporteur eine **Festofferte**, dann ist die Basis für die Entstehung von Wechselkursrisiko bzw. -chance bereits im Zeitpunkt der Angebotskalkulation zu sehen. Belässt dem Exporteur dagegen ein **freibleibendes Angebot** die Möglichkeit, mit dem Importeur die Wechselkursfrage im abzuschließenden Kaufvertrag zu regeln, dann entstehen für den Exporteur Wechselkursrisiko bzw. -chance erst ab dem Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, was einschließt, dass deren Umfang auch auf diesen Zeitpunkt hin zu definieren ist.
- Weitere Probleme:** Neben den angesprochenen Problemen stellen sich eine Anzahl **weiterer Fragen**, die bei der Definition und bei der Festlegung des Umfangs von Wechselkursrisiko bzw. -chance zu beachten sind:
- **offene Position in der Angebotsphase**
 - Wird das Angebot des Exporteurs nicht angenommen, dann entsteht ihm vordergründig auch kein Wechselkursrisiko. Hat der Exporteur jedoch bereits im Zeitpunkt der Angebotsabgabe ein **Kurssicherungsgeschäft** zur Absicherung des Wechselkursrisikos dieses Angebots abgeschlossen, dann bedeutet dieses Kurssicherungsgeschäft für den Exporteur eine sog. **offene Position**, die ein eigenständiges Kursrisiko beinhalten kann.
 - **kompensierende Fremdwährungszahlungen**
 - Sofern der Exporteur im Zeitpunkt des Zahlungseingangs in derselben Fremdwährung eine entsprechende Zahlung zu leisten hat, tritt für ihn c.p. das Wechselkursrisiko nicht ein. Auch unter dem Blickwinkel der **Zahlungsverwendung** kann somit die Frage nach dem Maßstab des Umfangs von Wechselkursrisiko und -chance gestellt werden. Allerdings ist sogleich anzumerken, dass bei Einbeziehung der Verwendung der eingehenden Fremdwährungszahlung der Unterschied zu den Kurssicherungsgeschäften verwischt wird.
 - **Drittlandwährung**
 - Differenziert -weil sie über die besprochenen Konstellationen hinausreichen- sind Wechselkurschancen und -risiken zu beur-

teilen, wenn sich die Beteiligten auf eine **Drittlandwährung** oder auf die zu definierenden Einheiten eines **Währungskorbes** einigen.

- Ein Abgrenzungsproblem des Wechselkursrisikos zum **politischen Risiko** stellt sich, wenn der Zahlungsbetrag aus dem Importland trotz Zahlungswilligkeit und Zahlungsfähigkeit des Importeurs (vorübergehend) nicht transferiert werden darf, sondern in der Importlandwahrung bei der Zentralnotenbank des Importlandes hinterlegt werden muss. Verliert die **hinterlegte Importlandwahrung** im Zeitablauf gegenüber der im Kaufvertrag vereinbarten Währung an Wert, dann ist darin ein politisch verursachtes Wechselkursrisiko zu erblicken.

Analoges gilt, wenn im Kaufvertrag eine Drittlandwährung vereinbart ist, die vom Importland vorübergehend nicht zugeteilt wird und diese Drittlandwährung an Wert gegenüber der lokalen Währung des Exporteurs verliert.

- **Abgrenzung zum politischen Risiko**

Wechselkursrisiken und -chancen einschließlich ausgewählter **Sicherungsinstrumente** sind in **Kapitel 7** dargestellt.

Hinweis

2 Vereinbarung der Zahlungsbedingungen im Kaufvertrag

2.1 Im Kaufvertrag festzulegende maßgebliche Merkmale der Zahlungsbedingungen	59
2.1.1 Rechtliche Grundlagen: UN-Kaufrecht	59
2.1.2 Maßgebliche Merkmale der Zahlungsbedingungen	62
2.1.3 Zusammenfassende Darstellung maßgeblicher im Kaufvertrag festzulegender Merkmale der Zahlungsbedingung	72
2.2 Häufige Zahlungsbedingungen	74
2.2.1 Darstellung und Beurteilung häufiger Zahlungsbedingungen	75
2.2.1.1 Vorauszahlung bzw. Anzahlung(en)	75
2.2.1.2 Dokumentenakkreditive	77
2.2.1.3 Dokumenteninkassi	79
2.2.1.4 Zahlung durch Nachnahme u. Ä.	82
2.2.1.5 Zahlung nach Erhalt der Ware gegen einfache Rechnung	84
2.2.1.6 Mittel- bis langfristige Zahlungsziele	86
2.2.2 Beispiele zur Kurzbeurteilung von Zahlungsbedingungen	88
2.2.3 Abkürzungen und Kurzbezeichnungen maßgeblicher Zahlungsklauseln im internationalen Handelsverkehr	89
2.3 Einflussfaktoren auf die Festlegung der Zahlungsbedingungen	90
2.3.1 Beschränkungen der Zahlungsbedingungen durch das deutsche Außenwirtschaftsrecht	90
2.3.2 Beschränkungen der Zahlungsbedingungen durch die Devisen- und Inkassovorschriften des Auslands	92
2.3.2.1 Notwendigkeit der Beachtung ausländischer Devisen- und Inkassovorschriften	92
2.3.2.2 Beispiele für Beschränkungen der Zahlungsbedingungen durch ausländisches Recht	94
2.3.3 Einfluss von Absicherungs- und Refinanzierungsinstitutionen auf die Zahlungsbedingungen	97
2.3.3.1 Einfluss des Bundes über die Bedingungen für die Übernahme von Ausfuhrleistungsgewährleistungen (Hermes-Deckungen)	97
2.3.3.2 Einfluss sonstiger Versicherungs- und Refinanzierungsinstitutionen	98
2.3.4 Einfluss volkswirtschaftlicher Rahmenbedingungen und betriebswirtschaftlicher Gegebenheiten auf die Zahlungsbedingungen	101

2 Vereinbarung der Zahlungsbedingungen im Kaufvertrag

2.1 Im Kaufvertrag festzulegende maßgebliche Merkmale der Zahlungsbedingungen

2.1.1 Rechtliche Grundlagen: UN-Kaufrecht

Die folgenden Ausführungen zum UN-Kaufrecht tragen lediglich einen skizzenhaften Charakter und dienen der vorläufigen Information. Einzelheiten, Abweichungen und Ergänzungen sind im "Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf" zu erheben.

Vorbemerkung

Anwendungsbereich

Das UN-Kaufrecht gilt für **Kaufverträge über Waren**. Den Kaufverträgen stehen Verträge über die Lieferung herzustellender oder zu erzeugender Ware gleich, es sei denn, dass der Besteller einen wesentlichen Teil der für die Herstellung oder Erzeugung notwendigen Stoffe selbst zur Verfügung zu stellen hat (vgl. Art. 1 Abs. 1 und Art. 3 UN-Kaufrecht - im Weiteren beziehen sich alle Normen ohne Gesetzesangabe auf das UN-Kaufrecht).

Gegenständlicher Anwendungsbereich

Das UN-Kaufrecht findet **keine Anwendung** (vgl. Art. 2):

Ausnahmen

- beim Kauf von Waren, die erkennbar für den persönlichen Gebrauch bestimmt sind;
- beim Kauf von Wertpapieren oder Zahlungsmitteln;
- beim Kauf von elektrischer Energie;
- beim Kauf von Seeschiffen, Binnenschiffen, Luftkissenfahrzeugen oder Luftfahrzeugen;
- auf den Kauf bei Versteigerungen;
- auf den Kauf auf Grund von Zwangsvollstreckungs- oder anderen gerichtlichen Maßnahmen.

Außerdem ist das UN-Kaufrecht auf Verträge nicht anzuwenden, bei denen der überwiegende Teil der Pflichten der Partei, welche die Ware liefert, in der **Ausführung von Arbeiten** oder anderen **Dienstleistungen** besteht (vgl. Art. 3 Abs. 2).

Das UN-Kaufrecht ist auf Kaufverträge über Waren zwischen Parteien anzuwenden, die ihre Niederlassungen in **verschiedenen Staaten** haben (vgl. Art. 1 Abs. 1). Bei rein nationalen Beziehungen bleibt es bei der Anwendung des BGB bzw. des HGB.

Räumlich-persönlicher Anwendungsbereich

Darüber hinaus müssen

- a) entweder beide Staaten **Vertragsstaaten des Übereinkommens** sein (vgl. Art. 1 Abs. 1 lit. a)

oder

- b) die Regeln des internationalen Privatrechts zur Anwendung des **Rechts eines Vertragsstaates** führen (vgl. Art. 1 Abs. 1 lit. b). Das ist in der Regel dann der Fall, wenn der Exporteur seinen gewöhnlichen Aufenthaltsort bzw. seine Hauptverwaltung in einem Vertragsstaat hat (vgl. Art. 28 Abs. 2 EGBGB).

Einzelheiten und Modifikationen siehe Art. 1 Abs. 2 und 3.

Grundsätzlich gewährt Art. 6 UN-Kaufrecht und Art. 27 EGBGB den Parteien das Recht, die Anwendung des UN-Kaufrechts auszu-schließen oder zu modifizieren.

Nach der Rechtsprechung führt jedoch die Vereinbarung des nationalen Rechts eines Vertragsstaates nicht zu einem Ausschluss des UN-Kaufrechts, sondern zu dessen Geltung, da das UN-Kaufrecht Bestandteil des jeweiligen nationalen Rechts ist (Schackmar, R., 1996: Gruppe 6/4 S. 4). Die Parteien müssen also ausdrücklich die Geltung des UN-Kaufrechts ausschließen und auf die sonstigen nationalen Gesetze verweisen.

Maßgebliche Abweichungen gegenüber dem deutschen Recht

Abweichungen vom deutschen Recht

Auch nach UN-Kaufrecht kommt ein Kaufvertrag durch **Angebot und Annahme** zu Stande. Es sind jedoch **Abweichungen** vom deutschen Recht zu berücksichtigen.

Beispiele dazu sind:

- Ein **Vertragsangebot** ist nur dann wirksam, wenn es **bestimmt** genug ist (vgl. Art. 14 Abs. 1). Das heißt insbesondere, das Angebot muss die Ware bezeichnen, ausdrücklich oder stillschweigend die Menge und den Preis festsetzen oder deren Festsetzung ermöglichen.
- Ein **Vertragsangebot** kann bis zum Abschluss des Vertrags **widerrufen** werden, wenn der Widerruf dem Empfänger zugeht, bevor dieser eine Annahmeerklärung abgesandt hat (vgl. Art. 16 Abs. 1).
- Enthält die **Annahmeerklärung** nur unwesentliche **Abweichungen** gegenüber dem Angebot, so kommt ein Vertrag zu Stande, es sei denn der Empfänger der Annahmeerklärung (der Anbietende) beanstandet die Abweichungen unverzüglich (vgl. Art. 19 Abs. 2).
- Bei **verspäteten Annahmeerklärungen** ist zu differenzieren:
 - Ist es dem Empfänger erkennbar, dass die Verspätung sich aus der Beförderung ergibt und die Annahme bei normaler Beförderung rechtzeitig zugegangen wäre, so ist die verspätete Annahme als Annahme wirksam, es sei denn der Anbietende rügt die Verspätung unverzüglich (vgl. Art. 21 Abs. 2).
 - In allen anderen Fällen kommt ein Vertrag nur zu Stande, wenn der Anbietende die verspätete Annahmeerklärung unverzüglich akzeptiert (vgl. Art. 21 Abs. 1). Die verspätete Annahmeerklärung stellt kein Gegenangebot dar.

- Die Grundsätze des Schweigens auf ein **kaufmännisches Bestätigungsschreiben** sind in der Regel nicht anwendbar.
- Zwischen den Parteien abgesprochene **Formerfordernisse** sind grundsätzlich nur unter Einhaltung der vereinbarten Form abänderbar (vgl. Art. 29 Abs. 2).

Der Verkäufer ist verpflichtet, die Ware zu liefern, die sie betreffenden Dokumente zu übergeben und das Eigentum an der Ware zu übertragen (vgl. Art. 30).

Für die Bestimmung des **Leistungsortes** ist in erster Linie die Parteivereinbarung maßgeblich. Nur wenn eine solche Vereinbarung fehlt, gilt die gesetzliche Regelung des UN-Kaufrechts. Danach hat der Verkäufer die Ware dem Käufer am Ort der Niederlassung des Verkäufers "zur Verfügung zu stellen" (vgl. Art. 31 lit. b und c). Ist jedoch ein so genannter **Beförderungsverkauf** vereinbart worden, so muss der Verkäufer die Ware dem ersten Beförderer übergeben und die zur Beförderung erforderlichen Verträge abschließen (vgl. Art. 31 lit. a i.V.m. Art. 32 Abs. 2). Falls die Ware dem Käufer nicht eindeutig zugeordnet werden kann, ist der Verkäufer darüber hinaus verpflichtet, die Versendung anzuzeigen und die Ware im Einzelnen zu bezeichnen (vgl. Art. 32 Abs. 1).

Die **Lieferzeit** oder der Lieferzeitraum bestimmen sich in erster Linie nach der Absprache der Parteien oder der Vertragsumstände (vgl. Art. 33 lit. a und b). In allen anderen Fällen muss der Verkäufer "innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsabschluss" leisten (vgl. Art. 33 lit. c). Liefert der Verkäufer die Ware vor dem festgesetzten Zeitpunkt, so steht es dem Käufer frei, sie abzunehmen oder die Abnahme zu verweigern (vgl. Art. 52 Abs. 1). Der Verkäufer hat aber unter bestimmten Umständen das Recht, einen Mangel in der Erfüllung auch noch nach dem Liefertermin auf eigene Kosten zu beheben, so etwa bei Quantitäts- und Qualitätsmängeln, Falschlieferungen und Rechtsmängeln, um weitergehende Schadensersatzforderungen zu vermeiden (vgl. Art. 48 Abs. 1).

Der Verkäufer hat des Weiteren die Pflicht, den Käufer bei aufkommenden Leistungshindernissen zu **unterrichten** (vgl. Art. 79 Abs. 4).

Der Käufer ist verpflichtet, den Kaufpreis zu zahlen und die Ware abzunehmen (vgl. Art. 53).

Über die bloße Zahlungsverpflichtung hinaus obliegt es nach Art. 54 dem Käufer schon vor der Fälligkeit des Kaufpreises, die Maßnahmen zu treffen und die Förmlichkeiten zu erfüllen, die der Vertrag oder Rechtsvorschriften erfordern, damit Zahlung geleistet werden kann. Falls er diese Pflicht verletzt, kann der Verkäufer schon vor Fälligkeit des Kaufpreises Rechtsbehelfe der Art. 61 ff. in Anspruch nehmen und sein Zurückbehaltungsrecht ausüben.

Das UN-Kaufrecht beinhaltet keine ausdrückliche Regelung darüber, in welcher **Währung** die Zahlung zu erfolgen hat. Maßgeblich ist daher in erster Linie die Parteivereinbarung.

Bezüglich des **Zahlungsorts** ist zunächst ebenfalls die Parteivereinbarung entscheidend. Nur soweit keine Vereinbarung getroffen

Rechte und Pflichten des Verkäufers

Rechte und Pflichten des Käufers

wurde, bestimmt Art. 57 (anders als im deutschen Recht) als Zahlungsort den Ort der Niederlassung des Verkäufers. Wenn die Zahlung gegen Übergabe der Ware oder von Dokumenten zu leisten ist (z.B. bei Vereinbarung eines Dokumenteninkassos), ist der Ort, an dem die Übergabe stattfinden soll, Zahlungsort.

Die **Fälligkeit des Kaufpreises** bestimmt sich vorrangig nach den vertraglichen Regelungen und eventuellen Gepflogenheiten. Nur wenn sich danach keine Zeit ermitteln lässt, ist der Kaufpreis gemäß Art. 58 UN-Kaufrecht fällig, sobald der Verkäufer dem Käufer die Ware oder die Dokumente, die zur Verfügung über die Ware berechtigen, nach dem Vertrag und dem UN-Kaufrecht zur Verfügung gestellt hat.

Erfordert der Vertrag eine Beförderung der Ware, so kann der Verkäufer sie mit der Maßgabe versenden, dass die Ware oder die Dokumente, die zur Verfügung darüber berechtigen, dem Käufer nur gegen Zahlung des Kaufpreises zu übergeben sind (Art. 58 Abs. 2). Der Käufer ist nicht verpflichtet, den Kaufpreis zu zahlen, bevor er Gelegenheit gehabt hat, die Ware zu untersuchen, es sei denn, die von den Parteien vereinbarten Lieferungs- oder Zahlungsmodalitäten bieten hierzu keine Gelegenheit (Art. 58 Abs. 3).

Andere Rechtsquellen

Weiterführende Literatur

Zu den weiter reichenden Aspekten des **Vertragsrechts im grenzüberschreitenden Verkehr** wird auf die einschlägige Literatur verwiesen. Beispielsweise auf

- Piltz, B.: Internationales Kaufrecht, München 1993
- Quittnat, J.: Das Recht der Außenhandelskaufverträge - Internationales Privatrecht, deutsches Sachenrecht und Vertragsgestaltung, Heidelberg 1989

Zur Vereinbarung des **Gerichtsstands**, insbesondere zu deren Wirksamkeit, Zulässigkeit und Wirkung, zum Fehlen einer Gerichtsstandsvereinbarung und ähnlichen Aspekten in internationalen Kaufverträgen wird ebenfalls auf die einschlägige Literatur verwiesen. Eine Übersicht dazu bietet beispielsweise

- Reinmüller, B. : Die gerichtliche Durchsetzung von Ansprüchen aus internationalen Verträgen, in Praxis-Handbuch Export, Gruppe 6/3, Loseblatt, Freiburg i. Br. 1996

2.1.2 Maßgebliche Merkmale der Zahlungsbedingungen

Merkmale der Zahlungsbedingungen

Im Kaufvertrag haben die Parteien insbesondere die nachstehend beschriebenen **Merkmale der Zahlungsbedingungen** festzulegen.

Zu berücksichtigen sind dabei auch jene Merkmale der Zahlungsbedingungen, die in der (von den Vertragspartnern ausdrücklich oder stillschweigend) gewählten oder anzunehmenden Rechtsordnung bzw. in den eventuell in den Kaufvertrag einbezogenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen bereits geregelt sind.

In Abschnitt 6.1.3.1 findet sich ein Merkmalskatalog über die maßgeblichen Elemente der **Zahlungsbedingungen** in Exportverträgen mit **mittel- oder langfristigen Zahlungszielen**.

Hinweis

Kaufpreis bzw. Zahlungsbetrag

Der Kaufpreis bzw. der Zahlungsbetrag ist im Kaufvertrag eindeutig zu definieren. Dies gilt auch bezüglich der (eventuell gesondert zu bezahlenden) **Nebenkosten**, beispielsweise für Montage, Versicherung, Transport, Finanzierungskosten usw. sowie bezüglich von eventuell vereinbarten **Preisänderungen** (Preisgleitklauseln o. Ä.).

Definition

Zur eindeutigen Definition des Zahlungsbetrags muss klargestellt sein, ob und gegebenenfalls unter welchen Voraussetzungen der Käufer am Kaufpreis **Abzüge** (z.B. Skontoabzüge) oder **Einbehalte** vornehmen darf, ob **Abzweigungen** zu Gunsten von Dritten (z.B. zu Gunsten eines Vertreters) vorzunehmen sind oder ob der Kaufpreis ohne irgendwelche Abzüge (Aufrechnungen, Zurückbehaltungen) an den Verkäufer zu leisten ist.

Abzüge, Abzweigungen usw.

Sind eine Anzahlung, Zwischenzahlung(en) und/oder Ratenzahlungen vereinbart, wie sie bei mittel- und langfristigen Exportfinanzierungen regelmäßig vorkommen, dann muss der **Betrag jeder Zahlungsrate** eindeutig bestimmbar sein. Diese Eindeutigkeit ist u.U. dann infrage gestellt, wenn beispielsweise Ratenzahlungen als Prozentsatz des Kaufpreises definiert werden, von dem der Importeur -berechtigte oder unberechtigte- Abzüge vornimmt.

Anzahlung/Zwischenzahlung/Ratenzahlung

Es liegt im Interesse des Exporteurs ebenso wie im Interesse der finanzierenden Bank(en), dass der Importeur seine **Zahlung(en) vorbehaltlos** leistet. Dies kann im Kaufvertrag mit der folgenden Formulierung vereinbart werden: "Die Zahlung (in der vereinbarten Währung) ist ohne jeden Vorbehalt und zur freien Verfügung des Exporteurs auf sein Konto bei einer (anzugebenden) inländischen Bank zu leisten". Die Vereinbarung vorbehaltloser, zur freien Verfügung des Exporteurs zu leistender Zahlung ist von Bedeutung, weil dadurch dem Importeur die Möglichkeit genommen wird, die geleistete Zahlung weiterhin mit dem Warengeschäft (z.B. durch Vorbehalte wegen versteckter Mängel) oder mit anderen, die Verwendung des eingegangenen Geldbetrags hemmenden Sachverhalten zu verknüpfen.

Vorbehalte

Festzulegen ist im Kaufvertrag auch, unter welchen **Voraussetzungen** bzw. auf Grundlage welcher **Nachweise** der Zahlungspflichtige Zahlung zu leisten hat bzw. der Zahlungsempfänger Zahlung erlangt. Die sog. Dokumentenrate hat der Importeur beispielsweise auf Grundlage der vom Exporteur vorzulegenden Versandnachweise und eventuell weiterer im Kaufvertrag zu definierender Exportdokumente zu bezahlen; eine Zahlung, die häufig im Rahmen eines Dokumenteninkassos oder eines Dokumentenakkreditivs abgewickelt wird. Analoges gilt beispielsweise bezüglich einer Anzahlung des Importeurs, die -bei größeren Beträgen- im Allgemeinen im Gegenzug zur Vorlage einer Anzahlungsgarantie der Bank des anzahlungsempfangenden Exporteurs zu leisten ist. Aus Besteller-

Zahlungsvoraussetzungen

krediten bzw. aus Bank-zu-Bank-Krediten erhält der Exporteur zum Beispiel nur Zahlung(en) gegen entsprechende Leistungs- bzw. Lieferungsnachweise.

Währung

Alternative Währungen

Die Währung, in der die Zahlung zu leisten ist, kann im Kaufvertrag grundsätzlich mit folgenden Alternativen festgelegt werden:

- **Landeswährung des Exporteurs;**
- **Landeswährung des Importeurs;**
- Währung eines **Drittlandes** (z.B. US- $\text{\$}$);
- Währungseinheiten eines etablierten (z.B. ECU) oder zu definierenden **Währungskorbes;**
- **Wahlmöglichkeiten** für den Importeur oder (selten) für den Exporteur zwischen verschiedenen, im Kaufvertrag festzulegenden Währungen.

DM-Fakturierung

Deutsche Exporteure fakturieren überwiegend in DM. Insoweit ist das Wechselkursrisiko auf die ausländischen Importeure überwält. Dagegen liegt der Anteil der DM bei den deutschen Importen deutlich niedriger, was damit zusammenhängt, dass viele Rohstoffe international in US- $\text{\$}$ notiert und gehandelt werden.

Effektivklausel

- bei Fremdwährungszahlung

Vereinbart ein deutscher Exporteur eine **Zahlung in Fremdwährung** (z.B. in Landeswährung des Importeurs oder in einer Drittländwährung) und ist ein Zahlungsort im Inland (Firmensitz des Exporteurs) und insoweit die Anwendung der **deutschen Rechtsordnung** festgelegt, dann kann die Aufnahme einer sog. **Effektivklausel** in den Kaufvertrag zweckmäßig sein. Die Effektivklausel umfasst den Zusatz "effektiv" beim Fremdwährungsbetrag (bei der Bezeichnung der Fremdwährung) im Kaufvertrag oder eine ausformulierte Vereinbarung wie z.B.: "Die Zahlungen haben effektiv in der vereinbarten Währung zu erfolgen" (Paetzold 1981: S. 19). Sie ist rechtlich gesehen eine ausdrückliche Abrede (vgl. von Westphalen 1987: S. 174, S. 134ff.). Durch diese Klausel wird die **Umrechnungsbefugnis des Schuldners** gemäß § 244 BGB in der Regel **ausgeschaltet**, d.h. dem Zahlungspflichtigen ist die Möglichkeit verbaut, statt in der vereinbarten Fremdwährung mit schuldbefreiender Wirkung in DM zahlen zu können (Einzelheiten und Zweifelsfragen siehe von Westphalen 1987: S. 134ff.).

- bei DM-Zahlung

Analoge Überlegungen sind anzustellen, wenn deutsche Exporteure mit ihren ausländischen Geschäftspartnern die **Zahlung in DM** vereinbaren und im Kaufvertrag festgelegt ist, dass **ausländisches Recht** (Recht des Importlandes, Zahlungsort im Importland, Zahlbarstellung von Wechseln im Importland u. Ä.) anzuwenden ist (vgl. Klenke 1983: S. 277 u. S. 282). Hier ist im Einzelfall zu prüfen, ob das vereinbarte ausländische Recht dem Schuldner die Möglichkeit zur Umrechnung einräumt und dem Importeur -mangels Aufnahme eines Effektivvermerks- die Möglichkeit eröffnet, mit schuldbefreiender Wirkung statt in der vereinbarten Währung (statt in DM) in seiner heimischen Währung bezahlen zu können (vgl. von Westphalen 1987: S. 138).

Im Kaufvertrag kann vereinbart werden, dass dem Zahlungspflichtigen das Recht eingeräumt ist, unter bestimmten, im Kaufvertrag festzulegenden Währungen (sog. Optionswährungen) zu wählen und somit Zahlung in der für ihn günstigsten Währung leisten zu können. Ein analoges Wahlrecht kann im Kaufvertrag aber auch dem Zahlungsempfänger (Exporteur) eingeräumt sein. In jedem Fall müssen die **wählbaren Währungen genau definiert** werden. Um die Risiken (und Chancen) derartiger Optionsrechte für die Beteiligten überschaubar zu halten, werden im Kaufvertrag im Allgemeinen **Umrechnungskurse** zwischen den verschiedenen wählbaren Währungen festgelegt. Desgleichen wird in diesen Fällen ein **Zeitraum** (eine sog. Optionszeit) vereinbart, innerhalb dessen der Wahlberechtigte seine Wahl zu treffen hat. Währungsoptionsrechte sind -wenn überhaupt- nur Gegenstand in Kaufverträgen mit längeren Zahlungsfristen bzw. in Anleihen (vgl. auch Stahr, 12. Ergänzungslieferung: S. 42).

Die Vereinbarung einer Währungsklausel im Kaufvertrag bedeutet die Bindung der Vertragswährung und damit des Zahlungsbetrags an den **zukünftigen Wechselkurs einer anderen Währung** (sog. Bezugswährung) bzw. an die Wechselkurse mehrerer, im Kaufvertrag festzulegender Währungen. Für deutsche Exporteure ist es nahe liegend, die DM als Bezugswährung im Kaufvertrag durchzusetzen, weil für die deutschen Exporteure dadurch eine Kurssicherung erreicht wird. Grundsätzlich möglich ist aber auch die Vereinbarung einer Drittlandwährung oder eines etablierten Währungskorbes (z.B. ECU) als Bezugsgröße, was mit Blick auf die Verteilung der Wechselkursrisiken und -chancen auf die Beteiligten einen Kompromiss darstellen kann.

Ob das **Landesrecht** der Beteiligten derartige Währungsklauseln überhaupt zulässt, muss im Einzelfall ebenso geprüft werden wie die Frage, ob statt einer Währungsklausel nicht zweckmäßigerweise die beabsichtigte Bezugswährung (z.B. als Kompromisswährung die ECU) von Anfang an als Vertragswährung in den Kaufvertrag aufgenommen werden sollte (Beispiele zu den Währungsklauseln und weitere Einzelheiten vgl. Wittgen 1977: S. 54ff.).

Sog. **Preisklauseln** (Preisänderungsklauseln, Preisgleitklauseln) bieten dem Exporteur indirekt oder (wenn sie bei Fremdwährungsvereinbarung auf den Wechselkurs zur heimischen Währung des Exporteurs bezogen sind) direkt eine analoge Wechselkurssicherung wie Währungsklauseln.

Es ist keine Frage, dass die Vereinbarung der Währung im Kaufvertrag von den Wechselkurerwartungen der Beteiligten und damit von oft gegensätzlichen Interessenlagen geprägt ist. Einzelheiten dazu sowie zu den Währungsfragen, zum Wechselkursrisiko und zu ausgewählten Sicherungsinstrumenten sind in **Kapitel 7** dargestellt.

Zahlungsort

Am vereinbarten Zahlungsort (Leistungsort für die Zahlung) hat der Schuldner (Importeur) die **Zahlung vorzunehmen** (von den rechtlichen Unterschieden zwischen Zahlungsort, Erfüllungsort und

Wahlmöglichkeiten (Währungsoptionsrechte)

Währungsklauseln

Hinweis

Alternative Zahlungsorte

Ort der faktischen Zahlung sei hier abgesehen). Zu unterscheiden sind

- **Bringschulden:** Leistungsort für die Zahlung ist der Ort der Niederlassung des Gläubigers (Exporteurs);
- **Schickschulden:** Leistungsort für die Zahlung ist der Ort der Niederlassung des Schuldners (Importeurs);
- **Holschulden:** Leistungsort für die Zahlung ist der Ort der Niederlassung des Schuldners (Importeurs).

Ist ein Zahlungsort im Kaufvertrag weder unmittelbar noch mittelbar (z.B. im Rahmen des vereinbarten Zahlungsinstruments) festgelegt, dann ist auf Grundlage des anzuwendenden Landesrechts zu prüfen, welcher Art die Schuld des Importeurs ist. Mit der Festlegung des Zahlungsorts ist zugleich die **Verteilung der Risiken der Zahlung** verbunden.

Praxis

Die Exporteure suchen in den Zahlungsbedingungen des Kaufvertrags in aller Regel einen **inländischen Zahlungsort** durchzusetzen.

Die Notwendigkeit, einen inländischen Zahlungsort zu vereinbaren, kann auch aus den **Bedingungen** der Exportkreditversicherungen bzw. der Refinanzierungsstellen folgen.

Zahlungsfälligkeit

Alternative Fälligkeiten:

- Fälligkeitszeitpunkte

Grundsätzlich kann die Fälligkeit einer Zahlung zu einem **Zeitpunkt** oder innerhalb eines **Zeitraumes** definiert werden:

- Der Fälligkeitszeitpunkt einer Zahlung kann auf einen bestimmten **Kalendertag**, d.h. absolut fest vereinbart sein, z.B. als Wechsel fälligkeit.

Der Fälligkeitszeitpunkt kann aber auch in **Abhängigkeit zur Geschäftsabwicklung** gewählt werden, z.B. als **Zug-um-Zug-Zahlung** gegen Dokumente (Dokumenteninkasso) oder durch Auszahlung eines Akkreditivs gegen Einreichung der Dokumente.

- Spätestfristen

- In den Zahlungsbedingungen für exportierte Investitionsgüter finden sich manchmal sog. **Spätestfristen**, die das Hinausschieben eines von der Geschäftsabwicklung abhängigen Zahlungszeitpunktes auf einen spätesten Zeitpunkt limitieren, z.B. "Restzahlung in Höhe von 30% vom Gesamtvertragswert (einzusetzen ist ein bestimmter Betrag), spätestens jedoch ... Monate nach Vertragsabschluss (oder ein anderes Bezugsdatum)". Bei dieser Zeitbestimmung wird von einem **abstrakten Spätesttermin** gesprochen (vgl. Quittnat 1988: S. 95; von Westphalen 1987: S. 176f).

Die Spätestfrist kann im Kaufvertrag auch **verschuldensabhängig** definiert werden, z.B. durch den Zusatz "spätestens jedoch ... Monate nach Vertragsabschluss, sofern Umstände zu einer Verzögerung geführt haben, die der Käufer/Besteller zu vertreten hat" (von Westphalen 1987: S. 177). Ebenso ist es möglich, im Kaufvertrag den Spätesttermin auf ein Verschulden des Exporteurs hin zu definieren.

- Die Zahlungsfälligkeit kann schließlich einen Zahlungszeitraum umfassen, wie dies beispielsweise bei der Einräumung eines **Zahlungszieles** mit vereinbartem Endfälligkeitstermin oder mit alternativen, vom Zahlungspflichtigen wählbaren Zahlungszeitpunkten (mit oder ohne Skontoabzug) der Fall ist. Allerdings ist auch die zuletzt genannte zeitraumbezogene Zahlungsbedingung regelmäßig durch einen spätesten Zahlungszeitpunkt limitiert.

- Zahlungszeitraum

Der (späteste) Fälligkeitszeitpunkt bestimmt bei Nichtzahlung den **Beginn des Zahlungsverzugs** des Importeurs unter Anlastung der Verzugsfolgen.

Zahlungsverzug

Die Zahlungsfälligkeit kann mit dem vereinbarten **Zahlungsinstrument** bzw. mit der zeitlichen **Abwicklung des Exportgeschäfts gekoppelt** sein. Dies trifft z.B. bei der Zug-um-Zug-Abwicklung des Dokumenteninkassos bzw. bei Zahlung mit Dokumentenakkreditiven zu, weil der Exporteur bei diesen Instrumenten Zahlung erst erlangt, wenn er zuvor die vereinbarten Dokumente beibringt, d.h. die Ware zum Versand gebracht hat.

Zahlungsinstrument

Refinanzierung

Eng mit der vereinbarten Zahlungsfälligkeit ist die Frage verbunden, welcher der Beteiligten die **Refinanzierung** eventuell eingeräumter Zahlungsziele zu bewerkstelligen hat. Bei Investitionsgütern bzw. bei Anlagenexporten, die einer längeren Produktionszeit bedürfen, stellt sich die Frage der Kapitalbindung und deren Refinanzierung überdies bereits während der Herstellungsphase.

Vereinbarung

Zwar ist es nahe liegend und mangels anderweitiger Vereinbarung -zumindest bei Konsumgütern- auch die Regel, dass der **Exporteur** die Finanzierung für die **Herstellungsphase** und für ein eventuell einzuräumendes **Zahlungsziel** besorgt. Grundsätzlich kann dies aber auch dem Importeur -eventuell unter Vermittlung und/oder Mithaftung des Exporteurs- auferlegt werden.

Beteiligte

Bei **Finanzkrediten**, die von den deutschen Geschäftsbanken, aber auch von der AKA und von der KfW gewährt werden, ist der Importeur **Kreditnehmer/-schuldner** (sog. **Bestellerkredite**) oder eine Bank im Land des Importeurs (sog. **Bank-zu-Bank-Kredite**). Die Auszahlung von Finanzkrediten erfolgt jedoch nicht an den jeweiligen Kreditnehmer, sondern -gegen entsprechende Lieferungs-/Leistungsnachweise- an den Exporteur. Einzelheiten zu Finanzkrediten und zu deren Vereinbarung im Kaufvertrag siehe Kapitel 6.1 ff.

Es ist von verschiedenen Faktoren abhängig, welcher der Beteiligten zweckmäßigerweise die Refinanzierung bewerkstelligt. Diese **Faktoren** können volkswirtschaftlicher Natur (Ergiebigkeit des Kreditmarktes, Zinsniveau, Wechselkurservartungen, Devisen- und In-kassovorschriften der beteiligten Länder u.a.), aber auch individuellen Zuschnitts (z.B. Kreditwürdigkeit) sein. In jedem Fall ist im Kaufvertrag dahingehend eine eindeutige Regelung zu treffen.

Entscheidungsfaktoren

Übertragbarkeit der Exportforderung	Übernimmt der Exporteur die Refinanzierung, dann sollte er im Kaufvertrag auch vereinbaren, dass er berechtigt ist, seine Zahlungsansprüche sowie die vom Importeur eventuell gestellten Sicherheiten Dritten (z.B. Banken, Factoringgesellschaften usw.) zu übereignen , zu übertragen oder abzutreten. Dadurch eröffnet sich der Exporteur grundsätzlich den Zugang zu den verschiedenen Refinanzierungsmöglichkeiten.
Zahlungsinstrument	Wie bei den anderen im Kaufvertrag festzulegenden Kriterien ist die Frage, welcher der Beteiligten die Refinanzierung zu bewerkstelligen hat, häufig bereits in die Vereinbarung des Zahlungsinstruments eingeschlossen. Ist beispielsweise im Kaufvertrag ein Dokumentenakkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung vereinbart, dann folgt daraus, dass dieses Zahlungsziel vom Exporteur zu refinanzieren ist. Leistet dagegen der Importeur Vorauszahlung an den Exporteur, dann ist die Refinanzierung dieser Vorauszahlung Aufgabe des Importeurs.
Vielfältige Refinanzierungskosten	Refinanzierungskosten u. Ä. Insbesondere bei Einräumung längerer Zahlungsziele sind die Refinanzierungskosten (Zinsen, evtl. Krediteinräumungsprovision, evtl. Kreditbereitstellungsprovision, evtl. Kosten der Bestellung von Sicherheiten u.a.) von erheblichem Gewicht . Dies gilt analog für die Herstellungsphase von Investitionsgütern bzw. von Anlagen. Schafft nicht bereits das vereinbarte Zahlungsinstrument Eindeutigkeit über die Verteilung der anfallenden Finanzierungskosten, dann ist es unerlässlich, eine geeignete Vereinbarung in den Kaufvertrag aufzunehmen. Dabei sind u.a. die Inkasso- und Devisenvorschriften der beteiligten Länder zu beachten.
Abnehmerzins/ Kundenzins	Die tatsächlich anfallenden Refinanzierungsaufwendungen brauchen keineswegs identisch zu sein mit den dem Kontrahenten in Rechnung gestellten Kosten. Zumindest bei mittel- und langfristigen Exportfinanzierungen ist es die Regel, mit dem Importeur einen sog. Abnehmerzins(satz) zu vereinbaren, der aus Sicht des Exporteurs allerdings nur im Idealfall höher ist als der selbst zu tragende Refinanzierungsaufwand. Im Anlagenbau bzw. generell bei längeren Fabrikationszeiten ist an eine Vereinbarung mit dem Importeur (Besteller) bezüglich der Zahlung von sog. Bauzinsen zu denken, die die Refinanzierungsaufwendungen des Exporteurs während der Fabrikationsphase abdecken (sollen). Im Übrigen sind für den Fall des Zahlungsverzugs Verzugszinsen festzulegen.
Einbeziehung in die Kalkulation	Hat dagegen der Exporteur die Refinanzierungskosten zu tragen bzw. ist der vereinbarte Abnehmerzins niedriger als der tatsächlich anfallende Refinanzierungsaufwand, dann bleibt dem Exporteur letztlich nur der Weg, auch diesen Aufwand in seiner Warenpreiskalkulation unterzubringen.
Kosten für Sicherungsinstrumente	Die Prämien einer eventuell abgeschlossenen Warenkreditversicherung bzw. die Kosten für die staatliche Exportabsicherung sowie die Kosten eventuell ergriffener Wechselkurssicherungen trägt -zu-

mindest bei kurzfristigen Zahlungszielen- im Allgemeinen der Exporteur. Der Exporteur wird versuchen, diesen Aufwand in seine Warenpreiskalkulation einzubeziehen.

Kosten der Zahlungsabwicklung

Sofern von einer Aufrechnung zwischen Exporteur und Importeur abgesehen wird, fallen bei jedem Exportgeschäft **Kosten der Zahlungsabwicklung** an (Bankspesen, Provisionen, Aufwandsentschädigungen, Wechselsteuern u.a. Abgaben). Welchen Umfang diese Kosten annehmen, hängt von verschiedenen Faktoren ab, insbesondere vom gewählten Zahlungsinstrument, aber auch vom Import- bzw. Exportland.

Reine Zahlungen (z.B. Überweisungen mittels SWIFT) verursachen niedrigere Kosten als beispielsweise die Eröffnung von Dokumentenakkreditiven, insbesondere wenn diese noch von einer inländischen Bank zu bestätigen sind.

Die von den Kreditinstituten für die Zahlungsabwicklung berechneten Kosten, die im Übrigen von den Refinanzierungsaufwendungen abzugrenzen sind, können grundsätzlich wie folgt verteilt werden:

- ausschließlich zulasten des **Importeurs**,
- ausschließlich zulasten des **Exporteurs**,
- **anteilmäßig** entsprechend der im jeweiligen Land anfallenden Kosten,
- **andere Vereinbarungen** über die Verteilung.

Die tatsächliche Kostenverteilung hängt vom Einzelfall ab, so z.B. von den Usancen der Branche, vom gewählten Zahlungsinstrument, von der Verhandlungsmacht der Beteiligten, aber auch von den Inkassovorschriften der beteiligten Länder, die manchmal nicht nur bestimmte Zahlungsinstrumente auferlegen, sondern darüber hinaus auch noch die Spesenverteilung festlegen.

Zu beachten ist, dass im In- und Ausland **weitere Steuern, Kosten, Auslagen** u. Ä. im Zusammenhang mit einem Exportgeschäft anfallen können. Deswegen werden die (reinen) Kosten der Zahlungsabwicklung manchmal auch in die Vereinbarung über die Verteilung aller anfallenden Kosten, Steuern usw. einbezogen.

Zahlungsinstrument (Zahlungsart)

Die **Zahlungsinstrumente** stehen in enger Abhängigkeit zu den zuvor besprochenen Merkmalen der **Zahlungsbedingungen**: Einerseits schließt das vereinbarte Zahlungsinstrument bestimmte Merkmale der Zahlungsbedingung regelmäßig mit ein (z.B. den Zahlungsort und die Fälligkeit bei Dokumentenakkreditiven). Andererseits ist das zu wählende Zahlungsinstrument seinerseits abhängig von den übrigen im Kaufvertrag festgelegten Kriterien.

Den Beteiligten steht ein großes Spektrum alternativer, auf den Einzelfall hin modifizierbarer Zahlungsinstrumente zur Verfügung, die in **zwei Gruppen** eingeteilt werden können:

- **Reine (nichtdokumentäre) Zahlungsinstrumente** (clean payment), z.B. Auslandsüberweisung, Auslandsscheck, Auslandswechsel.

Bankspesen u. Ä.

Verteilung

Weitere Kosten

Abhängigkeiten

Diese Zahlungsinstrumente kommen insbesondere bei den Zahlungsbedingungen Voraus- oder Anzahlung, Abschlagszahlung, Zahlung "netto Kasse" bzw. "gegen Rechnung" (eventuell mit Zahlungsziel) vor.

- **Dokumentäre Zahlungsinstrumente**, z.B. Dokumenteninkassi mit verschiedenen Ausprägungen, Dokumentenakkreditive mit mehreren Gestaltungsmöglichkeiten.

Dokumentäre Zahlungsinstrumente umfassen häufig die Definition der maßgeblichen Merkmale einer Zahlungsbedingung und ersetzen bei einfachen Exportgeschäften eine weiter reichende Vereinbarung im Kaufvertrag.

Die nichtdokumentären und die dokumentären Zahlungsinstrumente sind ausführlich in den folgenden Kapiteln 3 und 4 dargestellt und analysiert.

Sicherstellung

Alternativen

Die Vereinbarung von Sicherheiten für den Exporteur bzw. für den Importeur kann sich auf **zwei Ebenen** vollziehen:

- Zum einen als **ausdrückliche Vereinbarung** im Kaufvertrag über die Stellung von Sicherheiten;
- zum anderen als Vereinbarung eines **geeigneten Zahlungsinstruments**, das die erwünschte Sicherheit grundsätzlich einschließt.

Ausdrückliche Stellung von Sicherheiten

Die ausdrückliche Stellung von Sicherheiten wird **beispielsweise** vom **Importeur** in Form einer **Bankgarantie** der Exporteurbank verlangt und im Kaufvertrag vereinbart, wenn der Importeur an den Exporteur eine (größere) Vorauszahlung zu leisten hat. Diese Bankgarantie dient dem Importeur zur Sicherung seines Rückerstattungsanspruchs im Falle der Nichterfüllung des Kaufvertrags durch den Exporteur.

Darüber hinaus kann die Lieferverpflichtung und/oder die Gewährleistungsverpflichtung bzw. die (umfassende) Verpflichtung des Exporteurs zur Vertragserfüllung durch Vereinbarung der Stellung einer Bankgarantie zu Gunsten des Importeurs abgesichert werden. Zu den verschiedenen Garantiearten und zur Abwicklung von Bankgarantien siehe Kapitel 8.

Gewährt dagegen der **Exporteur** dem Importeur ein (längeres) Zahlungsziel, dann ist es die Regel, im Kaufvertrag die Stellung einer (Bank-)Sicherheit zu vereinbaren (z.B. eine Zahlungsgarantie der Importeurbank bzw. einer anderen Bank und/oder einer staatlichen Stelle).

Eigentumsvorbehalt

Der **Eigentumsvorbehalt** bietet dem Exporteur im Allgemeinen keine weit reichende Sicherheit (vgl. Piltz 1996: Stichwort "Eigentumsvorbehalt"):

- Mit Grenzüberschreitung der Ware wird ein nach deutschem Recht bestellter Eigentumsvorbehalt in der Regel bedeutungslos.
- Die Eigentumsrechte bestimmen sich -falls keine Rechtswahl getroffen ist- vielmehr nach dem Recht des Landes, in dem sich die Waren zum relevanten Zeitpunkt befinden.

Eigentumsvorbehalte oder analoge Sicherungsrechte sind deswegen nur dann wirksam, wenn sie nach dem Recht des fraglichen Landes bestellt worden sind. Bei der Bestellung dieser Sicherungsrechte sind häufig länderspezifische Besonderheiten zu beachten (wie z.B. die Eintragung in öffentliche Register usw.).

- Die Sicherungswirkung des Eigentumsvorbehalts für den Exporteur setzt folglich voraus, dass dieser im Ausland überhaupt anerkannt und dort auch durchgesetzt werden kann.
- An der Stelle des Eigentumsvorbehalts bieten ausländische Rechte häufig die Möglichkeit der Absicherung durch Registerpfandrechte, deren Bestellung nicht übermäßig kompliziert ist.

Hinweis: Auch die Industrie- und Handelskammern erteilen Auskünfte über den Eigentumsvorbehalt im Ausland.

Insbesondere die dokumentären Zahlungsinstrumente schließen je nach ihrer Ausgestaltung **Sicherstellungen** für die Beteiligten ein:

- Beim **Dokumenteninkasso** erhält der Importeur die Dokumente nur ausgehändigt und -je nach Art der Dokumente- damit das Verfügungsrecht über die Waren eingeräumt, wenn er die Gegenleistung (Zahlung bzw. Akzeptierung) erbringt.
- Beim **Dokumentenakkreditiv** erhält der begünstigte Exporteur nur Zahlung, wenn er durch Einreichung vorgeschriebener Dokumente den ordnungsgemäßen Versand usw. der Waren an den Importeur nachweist. Zur Sicherheit des Exporteurs kann das von einer ausländischen Bank eröffnete Akkreditiv von einer deutschen Bank bestätigt werden.

Dokumentäre Sicherungs-(Zahlungs-) Instrumente

Vereinbarung der Einheitlichen Richtlinien

Wird als Zahlungsinstrument die Eröffnung eines Dokumentenakkreditivs bzw. die Abwicklung mit Dokumenteninkasso vereinbart, dann ist zur Sicherheit der Beteiligten (insbesondere zur Sicherheit des Exporteurs) in den Kaufvertrag auch die **Vereinbarung** aufzunehmen, dass die Abwicklung dieser Instrumente auf Grundlage der

- **Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive** (Revision..., jüngste Fassung) der Internationalen Handelskammer Paris (ERA) bzw. der
- **Einheitlichen Richtlinien für Inkassi** (jüngste Fassung) der Internationalen Handelskammer Paris (ERI)

zu erfolgen hat.

ERA/ERI

Zustimmungs- bzw. Genehmigungsvorbehalte

Zumindest bei größeren Exportgeschäften, deren Absicherung der Exporteur durch eine **staatliche Ausfuhrleistung** (Hermes-Deckung) beabsichtigt und/oder deren Refinanzierung durch **Forfaitierung o. Ä.** vorgenommen werden soll, ist es empfehlenswert (im Einzelfall sogar unerlässlich) vor Vertragsabschluss Kontakt mit diesen Einrichtungen aufzunehmen und deren Auflagen in den Zahlungsbedingungen zu berücksichtigen.

Auflagen Dritter

Aufnahme von Vorbehalten

Liegt die Zusage dieser Einrichtungen noch nicht vor, dann ist es zweckmäßig, die im Kaufvertrag vereinbarte Zahlungsbedingung **unter den Vorbehalt der Genehmigung** durch die staatliche Exportkreditversicherung bzw. unter den Vorbehalt der Finanzierungszusage der relevanten Finanzierungseinrichtung zu stellen.

2.1.3 Zusammenfassende Darstellung maßgeblicher im Kaufvertrag festzulegender Merkmale der Zahlungsbedingung

Prof. Dr. Siegfried G. Häberle

2.1.3 Zusammenfassende Darstellung maßgeblicher im Kaufvertrag festzulegender Merkmale der Zahlungsbedingung

Merkmal	Charakterisierung bzw. Anmerkungen
<p>Kaufpreis bzw. Zahlungsbetrag</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Eine eindeutige Definition des Kaufpreises bzw. des Zahlungsbetrags ist notwendig, insbesondere hinsichtlich eventueller Nebenkosten, Abzüge am Kaufpreis, Einbehalte oder Abzweigungen sowie hinsichtlich eventuell vereinbarter Preisänderungen (Preisgleitklauseln). Dies gilt auch für Anzahlung, Zwischenzahlung(en) und Ratenzahlungen. ● Im Interesse des Exporteurs und der finanzierenden Banken: Vereinbarung vorbehaltloser, zur freien Verfügung des Exporteurs stehender Zahlung durch den Importeur. Dies gilt auch bei Anzahlung, Zwischenzahlung(en) und Ratenzahlung. ● Festzulegen ist im Kaufvertrag auch, unter welchen Voraussetzungen (z.B. Stellung von Sicherheiten, insbesondere Bankgarantien) bzw. auf Grundlage welcher Nachweise (z.B. Exportdokumente, insbesondere Transportdokumente) der Zahlungspflichtige Zahlung zu leisten hat bzw. der Zahlungsempfänger Zahlung erlangt.
<p>Währung</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Grundsätzliche Alternativen: <ul style="list-style-type: none"> - Landeswährung des Exporteurs (bei deutschen Exporten überwiegt die DM), - Landeswährung des Importeurs, - Währung eines Drittlandes (z.B. US \$), - Währungseinheiten eines etablierten (z.B. ECU) oder zu definierenden Währungskorbs, - Wahlmöglichkeiten für den Importeur oder für den Exporteur zwischen verschiedenen, im Kaufvertrag festzulegenden Währungen, (Währungsoptionsrecht). ● Die Aufnahme einer Effektivklausel kann für deutsche Exporteure zweckmäßig sein, wenn im Kaufvertrag <ul style="list-style-type: none"> - Fremdwährungszahlung des Importeurs und deutsches Recht (deutscher Zahlungsort) oder - DM - Zahlung des Importeurs und ausländisches Recht (ausländischer Zahlungsort) vereinbart ist. ● Evtl. Aufnahme einer Währungsklausel, d.h. Bindung der Vertragswährung an den zukünftigen Wechselkurs einer anderen Währung (sog. Bezugswährung) bzw. an die Wechselkurse mehrerer, im Kaufvertrag festzulegender Währungen.

2.1 Im Kaufvertrag festzulegende maßgebliche Merkmale ...

Zahlungsort

- Leistungsort für die Zahlung, Alternativen:
 - Bringschuld, Leistungsort für die Zahlung ist der Ort der Niederlassung des Gläubigers (Exporteurs);
 - Schickschuld, Leistungsort für die Zahlung ist der Ort der Niederlassung des Schuldners (Importeurs);
 - Holschuld, Leistungsort für die Zahlung ist der Ort der Niederlassung des Schuldners (Importeurs);
- Mit der Festlegung des Zahlungsorts ist zugleich die Verteilung der Risiken der Zahlung verbunden (Verspätungsrisiko, Verlustrisiko).
- Vorteilhaft ist für den Exporteur im allgemeinen die Vereinbarung eines inländischen Zahlungsorts; teilweise ist dies von Kreditversicherungen bzw. Refinanzierungsstellen auferlegt.

Zahlungsfälligkeit

- Definierbar als Fälligkeitszeitpunkt:
 - absolut fester Fälligkeitszeitpunkt, z.B. als Wechselfälligkeit;
 - von der Geschäftsabwicklung abhängiger Fälligkeitszeitpunkt (z.B. Zug-um-Zug-Zahlung gegen Dokumente oder Auszahlung eines Akkreditivs gegen Einreichung der Dokumente usw.).
 - Limitierung durch sog. (abstrakte oder verschuldensabhängige) Spätestfristen.
- Definierbar als Zahlungszeitraum (Fälligkeitszeitraum):
 - Einräumung eines Zahlungsziels mit vereinbartem Endfälligkeitstermin;
 - Einräumung eines Zahlungsziels mit alternativen, vom Zahlungspflichtigen wählbaren Zahlungszeitpunkten (z.B. mit oder ohne Skontoabzug).
- Festlegung der Folgen des Zahlungsverzugs (z.B. Verzugszinsen).

Refinanzierung

- Die Notwendigkeit zur Refinanzierung folgt aus der Einräumung von Zahlungszielen und - insbesondere bei Investitionsgütern - aus den Aufwendungen des Exporteurs während der Herstellungsphase.
- Die Refinanzierung kann durch den Exporteur, aber auch durch den Importeur (eventuell unter Mithaftung des Exporteurs) erfolgen.
- Bei Finanzkrediten, die von den Banken im Exportland gewährt werden, ist der Importeur der Kreditschuldner (sog. Bestellerkredite) oder eine Bank im Land des Importeurs (sog. Bank-zu-Bank-Kredite). Die Auszahlung von Finanzkrediten erfolgt -gegen Liefer-/Leistungsnachweise- in der Regel an den Exporteur.
- Die Vereinbarung über die Refinanzierung ist u.a. abhängig von der Marktsituation, der Zinshöhe, den Wechselkursprognosen, den Inkasso- und Devisenvorschriften der beteiligten Länder, der Kreditwürdigkeit der Beteiligten usw.
- Die Vereinbarung der Abtretbarkeit (Übertragbarkeit) der Zahlungsansprüche sowie der vom Importeur eventuell gestellten Sicherheiten als Kreditsicherheit an Refinanzierungsstellen (Banken, Factoringgesellschaften usw.) ist zweckmäßig.

Refinanzierungskosten u.ä.

- Diese umfassen im engeren Sinne Zinsen, Kredit(einräumungs)provisionen u.ä. Kosten, die von den Refinanzierungsstellen in Rechnung gestellt werden. Im weiteren Sinne können hierunter auch die Prämien der Kreditversicherung sowie andere Sicherungskosten verstanden werden.
- Vereinbarung über die Verteilung der Refinanzierungskosten:
 - im Rahmen des vereinbarten Zahlungsinstruments (zu Lasten von Exporteur oder Importeur);
 - in Verbindung mit der Übernahme der Refinanzierung (zu Lasten von Exporteur oder Importeur);
 - durch Vereinbarung eines sog. Abnehmerzinses, eventuell auch eines sog. Bauzinses bei längeren Fabrikationszeiten (zu Lasten des Importeurs).
- Bei der Verteilung der Refinanzierungskosten sind die Inkasso- und Devisenvorschriften der beteiligten Länder zu beachten.

Kosten der Zahlungsabwicklung	<ul style="list-style-type: none"> ● Diese umfassen Bankspesen, Provisionen, Aufwandsentschädigungen, Wechselsteuer, diverse Abgaben u.ä. ● Grundsätzlich mögliche Verteilungen: <ul style="list-style-type: none"> - ausschließlich zu Lasten des Importeurs, - ausschließlich zu Lasten des Exporteurs, - anteilmäßig, entsprechend den im jeweiligen Land angefallenen Kosten, - andere Verteilung.
Zahlungsinstrument (Zahlungsart)	<ul style="list-style-type: none"> ● Die tatsächliche Kostenverteilung hängt von der Verhandlungsmacht der Beteiligten, von den Inkassovorschriften der beteiligten Länder u.a. ab. ● Großes Spektrum alternativer, auf den Einzelfall hin modifizierbarer Zahlungsinstrumente, deren Auswahl in enger Abhängigkeit zu den übrigen im Kaufvertrag festzulegenden Kriterien steht: <ul style="list-style-type: none"> - reine (nichtdokumentäre) Zahlungsinstrumente (clean payment), z.B. Auslandsüberweisung, Auslandsscheck, Auslandswechsel; - dokumentäre Zahlungsinstrumente, z.B. Dokumenteninkasso mit verschiedenen Ausprägungen, Dokumentenakkreditive mit mehreren Gestaltungsmöglichkeiten.
Sicherstellung	<ul style="list-style-type: none"> ● Einige Zahlungsinstrumente schließen die maßgeblichen Merkmale der Zahlungsbedingung mit ein (z.B. Dokumentenakkreditive) und sind insoweit zugleich Zahlungsbedingung. ● Sicherstellung von Exporteur bzw. Importeur: <ul style="list-style-type: none"> - durch ausdrückliche Bestellung von Sicherheiten (z.B. Bestellung einer Garantie der Exporteurbank zu Gunsten des Importeurs zur Absicherung einer Vorauszahlung des Importeurs); - durch Vereinbarung eines geeigneten Zahlungsinstruments (z.B. Dokumenteninkasso als Zug-um-Zug-Abwicklung "Dokumente gegen Zahlung bzw. Akzeptleistung" oder Dokumentenakkreditiv). ● Der Eigentumsvorbehalt bietet dem Exporteur meistens keine hinreichende Sicherheit.
Einheitliche Richtlinien	<ul style="list-style-type: none"> ● Vereinbarung im Kaufvertrag zweckmäßig, Dokumentenakkreditive bzw. Dokumenteninkasso auf Grundlage der jeweiligen "Einheitlichen Richtlinien" abzuwickeln.
Zustimmungs- bzw. Genehmigungsvorbehalte	<ul style="list-style-type: none"> ● Bei (beabsichtigter) Versicherung der Zahlungsrisiken bzw. bei beabsichtigter Refinanzierung des Exportgeschäfts ist (zumindest bei größeren bzw. langlaufenden Geschäften) die Aufnahme eines Vorbehalts in den Kaufvertrag zweckmäßig, wonach die (unverbindlich) aufgenommenen Zahlungsbedingungen der Zustimmung/Genehmigung durch die Versicherungsgesellschaft (Hermes) bzw. durch die Refinanzierungsstelle bedürfen.

2.2 Häufige Zahlungsbedingungen

Grobeinteilung

Unter dem Blickwinkel des Zeitpunkts der Zahlung lassen sich die wichtigsten Zahlungsbedingungen grob einteilen in:

- **Vorauszahlung bzw. Anzahlung(en);**
- **Zahlung mit Dokumentenakkreditiv:**
 - Sichtzahlung gegen Dokumente (Sichtzahlungsakkreditiv),
 - Hinausgeschobene Zahlung gegen Dokumente (Deferred-payment-Akkreditiv),
 - Akzeptleistung einer Bank gegen Dokumente (Akzeptakkreditiv);

- Zahlung mit **Dokumenteninkasso**:
Dokumente gegen Zahlung,
Dokumente gegen Akzeptleistung,
Dokumente gegen unwiderruflichen Zahlungsauftrag;
- Zahlung gegen **Nachnahme**;
- Zahlung nach Erhalt der Ware gegen **einfache Rechnung**;
- Einräumung **längerfristiger Zahlungsziele** (evtl. Ratenzahlung).

Bei Exportgeschäften mit mittel- oder langfristigen Zahlungszielen setzt sich die Zahlungsbedingung aus **mehreren Komponenten** zusammen, z.B. aus Anzahlung, Zwischenzahlung mittels Dokumentenakkreditiv oder mittels Dokumenteninkasso (sog. Dokumentenrate) und längerfristigem Zahlungsziel.

- Sofern die Beteiligten im Kaufvertrag ein **Dokumenteninkasso** oder ein **Dokumentenakkreditiv** vereinbaren, haben sie dieses Zahlungs- und Sicherungsinstrument genau zu **spezifizieren**. Die dazu notwendigen Merkmale der verschiedenen Formen von Dokumenteninkassi und Dokumentenakkreditiven sind umfassend in den **Kapiteln "4.2 Dokumenteninkassi" und "4.3 Dokumentenakkreditive"** beschrieben.
- Zum Teil werden die Zahlungen (Zahlungsziele) in Wechselform gekleidet. Eine umfassende Darstellung des **Wechsels**, der **Wechselarten** und der **Wechselzahlung** findet sich in **Kapitel 3.4**.
- In **Abschnitt 2.2.3** finden sich englische/deutsche **Abkürzungen und Kurzbezeichnungen maßgeblicher Zahlungsklauseln im internationalen Handelsverkehr**.
- In **Kapitel 10** ist ein **Fachwörterverzeichnis** in deutscher, französischer, englischer, italienischer und spanischer Sprache abgedruckt.

Hinweise

2.2.1 Darstellung und Beurteilung häufiger Zahlungsbedingungen

2.2.1.1 Vorauszahlung bzw. Anzahlung(en)

Charakterisierung

Die volle Vorauszahlung des vereinbarten Kaufpreises kann der Exporteur im Kaufvertrag nur selten und nur unter bestimmten **Voraussetzungen** durchsetzen, z.B.

- wenn Vorauszahlungen ohnehin branchenüblich sind;
- beim Export von Spezialerzeugnissen, die u.U. nach den Plänen des Importeurs gefertigt werden und die für den Exporteur deswegen anderweitig nicht verwertbar sind (Werkzeugbau, Spezialmaschinenbau u. Ä.);
- beim Export von Erzeugnissen mit langen Herstellungszeiten bzw. beim Anlagenbau;
- bei Neukunden, deren Kreditwürdigkeit noch nicht beurteilt werden kann;
- bei einer monopolartigen Stellung des Exporteurs.

Beispiele für Vorauszahlungen

Anzahlung/Abschlagszahlung(en)/Ratenzahlung(en)

Eine Anzahlung ist als eine **teilweise Vorauszahlung** auf den Kaufpreis zu charakterisieren. Werden weitere Anzahlungen während der Herstellungsphase (z.B. entsprechend dem Baufortschritt) geleistet, wird in der Praxis manchmal von **Abschlagszahlungen/Zwischenzahlungen** gesprochen. Verbleibt im Zeitpunkt der Auslieferung der Exportgüter bzw. im Zeitpunkt der Abnahme einer Anlage durch den Importeur eine **Restforderung**, dann ist im Kaufvertrag über das einzuräumende Zahlungsziel und über die eventuelle Ratenzahlung eine Vereinbarung zu treffen.

Beispiel

Typisch sind Anzahlungen sowie Ratenzahlungen bei größeren Maschinenexporten bzw. bei Anlagen, die z.B. folgende **Fälligkeiten und Beträge** aufweisen können:

- 10% des Kaufpreises als Anzahlung, zahlbar 30 Tage nach Vertragsabschluss (In-Kraft-Treten des Vertrags);
- 10% des Kaufpreises gegen Versanddokumente auf Grundlage eines zu Gunsten des Exporteurs zu eröffnenden unwiderruflichen Dokumentenakkreditivs (sog. Dokumentenrate);
- 80% in acht gleichen Halbjahresraten, deren erste 180 Tage nach Abnahme der Maschine/Anlage fällig gestellt ist.

Instrumente

Die Instrumente, mit denen Voraus- bzw. Anzahlungen geleistet werden, können -wie das vorstehende Beispiel zeigt- unterschiedlich sein: Die Anzahlung erfolgt als sog. **reine Zahlung**, nämlich durch Überweisung bzw. (seltener) mit einem Scheck. Die Dokumentenrate erhält der Exporteur mittels eines zu seinen Gunsten eröffneten Akkreditivs oder mittels Dokumenteninkasso, also mit einer **dokumentären Zahlungsform**. Die angesprochenen Halbjahresraten, die allerdings nicht mehr Voraus- bzw. Anzahlungen sind, werden manchmal in **Wechselform** gekleidet, sodass hier ein weiteres Zahlungsinstrument in Erscheinung tritt.

Beurteilung

Geringes Restrisiko des Exporteurs

Erhält der Exporteur vom Importeur die volle Vorauszahlung des Kaufpreises in einem Zeitpunkt, in dem er weder die Waren bei seinem Vorlieferanten geordert noch mit der Produktion begonnen hat, also bei oder kurze Zeit nach Vertragsabschluss, dann ist der Exporteur **verschiedener Risiken enthoben**:

Zunächst entfallen praktisch das Fabrikationsrisiko ebenso wie das Risiko des verzögerten Zahlungseingangs, das Zahlungsausfallrisiko und das politische Risiko. Bei Vorauszahlungen in Fremdwährung entfällt ab dem Zeitpunkt des Zahlungseingangs überdies das Wechselkursrisiko.

Von Bedeutung ist insbesondere bei langen Herstellungszeiten, dass die Finanzierungslasten der gesamten Produktionsphase ausschließlich auf den Importeur überwälzt sind.

Schließlich ist das Warenabnehmerisiko des Exporteurs als gering einzustufen, zum einen, weil der Importeur nach erfolgter Vorauszahlung in schwacher Position ist, zum anderen, weil sich die Konsequenzen der Weigerung des Importeurs, die Waren abzunehmen, für den Exporteur durch Zugriff auf die Vorauszahlung in engen Grenzen halten.

Im Gegensatz zum Exporteur sind die **Risiken** des Importeurs **erheblich**:

Es ist keine Frage, dass sich nach geleisteter Vorauszahlung die Position des Importeurs im Falle der Nichterfüllung des Kaufvertrags durch den Exporteur oder bei mängelbehafteter Lieferung, wenn nicht rechtlich, so doch zumindest faktisch wesentlich verschlechtert. Dies gilt auch bei Eintritt des politischen Risikos, beispielsweise durch staatliche Maßnahmen des Exportlandes, die die Auslieferung der Waren an den Importeur verhindern.

Überdies entsteht die Gefahr, dass der Rückzahlungsanspruch des Importeurs gefährdet sein kann, weil sich der Exporteur weigert oder wegen Zahlungsunfähigkeit nicht mehr in der Lage ist, den Kaufvertrag zu erfüllen bzw. dem Importeur die empfangene Vorauszahlung zurückzuerstatten. Als Instrument der **Sicherstellung** des Importeurs ist in dieser Situation die **Anzahlungsgarantie** der Exporteurbank vorteilhaft.

Ist die Vorauszahlung aus Sicht des Importeurs in Fremdwährung zu leisten, dann entfällt ab dem Zeitpunkt der Zahlung das Wechselkursrisiko.

Dagegen sind die Finanzierungslasten des Importeurs in jedem Fall hoch, weil er einerseits die Vorauszahlung regelmäßig durch **Aufnahme von Bankkrediten** finanzieren muss und weil ihm andererseits die Waren zur Nutzung bzw. zum Weiterverkauf erst nach einem längeren Zeitraum zur Verfügung stehen.

Für **Anzahlungen** im Sinne teilweiser Vorauszahlungen gilt diese Beurteilung analog.

Hohes Risiko des Importeurs:

- **Nichterfüllung u. Ä.**

- **Rückzahlungsanspruch**

- **Wechselkursrisiko**

- **Finanzierungslasten**

Analoge Beurteilung

2.2.1.2 Dokumentenakkreditive

Charakterisierung

Im Kern umfasst ein Dokumentenakkreditiv ein -im Auftrag des Importeurs abgegebenes- **Versprechen einer Bank** (Akkreditivbank) an den Exporteur **Zahlung zu leisten**, sofern dieser die Akkreditivbedingungen, insbesondere durch Einreichung von genau bestimmten (Versand-)Dokumenten erfüllt. Dieses Zahlungsverprechen wird von den Banken in aller Regel unwiderruflich zu Gunsten der Exporteure abgegeben. Im Wesentlichen sind folgende **Arten** von Dokumentenakkreditiven zu unterscheiden:

Bei einem Sichtzahlungsakkreditiv (kurz: Sichtakkreditiv) erhält der begünstigte Exporteur den Akkreditivbetrag von einer als Zahlstelle benannten Bank **Zug-um-Zug** gegen die Einreichung der (Versand-)Dokumente ausgezahlt. Insoweit liegt hier -grob umrissen- eine bankgarantierte Abwicklung "Dokumente gegen Zahlung" vor.

Im Gegensatz zum Sichtzahlungsakkreditiv erfolgt beim Akkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung (Deferred-payment-Akkreditiv) die **Abwicklung zeitlich versetzt**: Der Exporteur erhält die Zahlung nicht im Gegenzug zur Einreichung der (Versand-)Dokumente, sondern erst im Zeitpunkt der Fälligkeit der hinausgeschobenen Zahlung. Entscheidend ist, dass auch dieser, auf ein späteres Datum

Allg. Definition

Sichtzahlungsakkreditiv

Akkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung

	hinausgeschobene Zahlungsanspruch des Exporteurs von der Akkreditivbank unwiderruflich zu erfüllen ist.
Akzeptakkreditiv	Eine ähnliche Grundstruktur weist das Akzeptakkreditiv auf, bei dem die hinausgeschobene Zahlung in Wechselform gekleidet ist: Sofern die Akkreditivbank den Wechsel nicht selbst akzeptiert, sondern eine andere Bank damit beauftragt (Remboursakkreditiv, das die Regel ist), haftet sie und die Akzeptbank (Remboursbank) für die Einlösung des Wechsels (des Bankakzepts) bei Fälligkeit.
Anwendung	Die Stellung eines Dokumentenakkreditivs wird vom Exporteur häufig dann im Kaufvertrag durchzusetzen versucht, wenn Produkte exportiert werden, die im Fall der Nichtabnahme anderweitig nicht oder nur schwierig zu verwerten sind bzw. wenn die Kreditwürdigkeit des Abnehmers nicht bekannt ist oder gar zu Zweifeln Anlass gibt u.a.m. Dokumentenakkreditive lassen sich über die oben skizzierten Grundformen hinaus in vielerlei Hinsicht dem einzelnen Exportgeschäft und den jeweiligen Interessenlagen der Beteiligten anpassen.
Hinweis	Die verschiedenen Akkreditivarten sind ausführlich in Kapitel 4.3 dargestellt.
	Beurteilung
Hohe Sicherheit für den Exporteur	Dokumentenakkreditive stellen für den Exporteur eine weit reichende Sicherheit dar, sofern diejenige Bank, die das Zahlungsverprechen zu seinen Gunsten abgibt (Akkreditivbank), zahlungsfähig ist und ihren Sitz in einem Land ohne politischem Risiko hat. Ist das Akkreditiv überdies unwiderruflich und unmittelbar nach Abschluss des Kaufvertrags eröffnet worden, dann entfällt für den Exporteur praktisch das Fabrikationsrisiko, weil ihm dieses Zahlungsverprechen nicht mehr entzogen werden kann. Analog ist das Zahlungsverzögerungsrisiko und das Zahlungsausfallrisiko des Exporteurs zu beurteilen. Hebt man allerdings die obigen Annahmen auf, dann können die genannten Risiken -mangels anderweitiger Absicherung- ausgeprägt in Erscheinung treten: Dies gilt für das politische Risiko ebenso wie für die Zahlungsunfähigkeit der Akkreditivbank . Bei Fremdwährungsakkreditiven kann dem Exporteur ein Wechselkursrisiko bis zum Zeitpunkt der Zahlung entstehen. Dagegen ist das Warenabnahmerisiko in der Regel als gering zu veranschlagen, zumal der Exporteur im Zeitpunkt der Ankunft der Waren beim Importeur im Allgemeinen die Leistung aus dem Akkreditiv bereits beansprucht (erhalten) hat und dem Exporteur diese Leistung wegen der Unwiderruflichkeit des Zahlungsverprechens ohnehin nicht mehr entzogen werden kann. Finanzierungskosten fallen für den Exporteur bei Sichtzahlungsakkreditiven bis zum Zeitpunkt der Benutzung des Akkreditivs, also während einer evtl. Produktionsphase an. Von größerem Gewicht sind die Finanzierungskosten bei Akkreditiven mit hinausgeschobener Zahlung bzw. bei Akzeptakkreditiven. Da indessen der Importeur von den darin eingeschlossenen Zahlungszielen profitiert, wird der Exporteur in der Zahlungsbedingung des Kaufvertrags eine Regelung durchzusetzen suchen, die dem Importeur diese Finanzie-