

## Exportvertrag: Zahlungssicherung durch Akkreditive

Die Durchsetzung von Forderungen aus Exportgeschäften im Ausland ist nicht einfach. Viele Exporteure verlangen daher den Kaufpreis bereits vor der Abholung bzw. Versendung der Ware. Importeure wollen aber meist nicht in Vorleistung treten. Die Lösung hierfür bietet das Akkreditiv – ob mit oder ohne Zahlungsziel. Wenn nötig, mit Bestätigung durch die Hausbank, gerade in Corona-Zeiten.

Wer kennt das nicht? Die Maschinenbaufirma Tippi Toppi Engineering GmbH denkt bei dem Verkauf einer Maschine zum Gelddrucken ins Ausland, mit der Vereinbarung EXW ihre Schäfchen bereits im Trockenen zu haben. Eine trügerische Sicherheit! Die Anlagenbaufirma Supi Prima Construction GmbH verkauft eine mit vielen Lkw-Ladungen zu transportierende Anlage zum Kiesabbau DAP an einen Importeur im Ausland. Im Exportvertrag wird als Zahlungssicherungsinstrument (nur) „ein L/C“ vereinbart.

Der Exporteur wiegt sich in Sicherheit. Es müssen jedoch stets die Besonderheiten des konkreten Geschäfts berücksichtigt werden. Gerade in Corona-Zeiten braucht es werthaltige Sicherheiten. Deshalb müssen die Bedingungen eines Akkreditivs bereits im Exportvertrag interessengerecht geregelt werden. Der Exportvertrag und das zur Besicherung von Forderungen daraus vereinbarte Akkreditiv sollten aufeinander abgestimmt werden. Weiterhin ist es für den Exporteur ratsam, sehr frühzeitig seine Hausbank in die Akkreditivstellung und -abwicklung einzuschalten.

### Was ist ein Akkreditiv wert?

Bei Akkreditiven werden weltweit die von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegebenen „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive“ (ERA) vereinbart. Das Akkreditiv ist gleichzeitig Zahlungs- und Zahlungssicherungsinstrument. Neben den Kaufpreisanspruch aus dem Exportvertrag tritt mit der Akkreditiv-

veröffnung ein eigenständiger Anspruch gegen die Bank des Importeurs.

Die Hausbank des Exporteurs kann das Akkreditiv bestätigen. Dann erlangt der Exporteur zusätzlich den gleichen Anspruch aus dem Akkreditiv auch noch einmal gegen diese. Soll dem Importeur ein Lieferantenkredit eingeräumt werden, bietet sich ein Akkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung an. Falls der Importeur ein Zahlungsziel benötigt, der Exporteur aber Zahlung nach Dokumentenaufnahme wünscht, kommt ein Akzeptakkreditiv in Frage.

Anders als bei der Forderung aus dem Exportvertrag können bei einem Akkreditiv grundsätzlich keine Einwendungen und Einreden aus dem zugrundeliegen-

### Unsere neue Serie: Der Experten-Rat (Teil 5)

den Exportvertrag geltend gemacht werden, die der Zahlung des Akkreditivbetrags entgegenstehen.

Außerdem kommt es beim Akkreditiv nicht auf die Zahlungswilligkeit und -fähigkeit des Importeurs an. Wenn die Bedingungen des Akkreditivs von dem Exporteur erfüllt werden, erhält er grundsätzlich von der Bank den Akkreditivbetrag, der sich an dem vereinbarten Kaufpreis des Exportgutes unter Berücksichtigung eventueller Anzahlungen orientiert. Hierfür braucht der Exporteur bei der für die Akkreditivabwicklung benannten Bank lediglich die in dem Akkreditiv aufgeführten Dokumente (z.B. Handelsrechnung, Transportdokument und Ursprungszeugnis) vorzulegen. Die Zahlung seitens der Bank hat dann innerhalb weniger Tage zu erfolgen.

### Worauf ist beim Akkreditiv zu achten?

Das Akkreditiv darf keine Bedingung enthalten, die der Exporteur nicht selbst erfüllen kann. Wenn etwa die Incotermklausel EXW vereinbart wird, individuelle Ware ab Werk des Exporteurs abgeholt werden soll

und als Transportdokument unter dem Akkreditiv ein CMR-Frachtbrief vorzulegen ist, kann die Zahlung des Akkreditivbetrags daran scheitern, dass der Importeur keinen Frachtführer mit der Abholung der Ware beauftragt oder dieser sie Corona-bedingt nicht abholen kann. Denn dann erhält der Exporteur auch keinen CMR-Frachtbrief und er kann das Akkreditiv nicht in Anspruch nehmen. Daher sollte schon in dem Exportvertrag vereinbart werden, dass beispielsweise anstelle des CMR-Frachtbriefs auch ein Lagerempfangsschein vorgelegt werden kann, der von dem Exporteur selbst oder einem Dritten ausgestellt wird.

Auch wenn der Exporteur es selbst in der Hand hat, die vorzulegenden Dokumente auszustellen oder zu beschaffen, sollten die Einzelheiten des Falls berücksichtigt werden. Wenn z.B. bei der Vereinbarung der Incotermklausel DAP bei dem Export einer auf vielen Transportfahrzeugen zu befördernden Anlage noch eine Vertragsstrafe für eine verspätete Lieferung vereinbart wird, ist Vorsicht geboten, soweit der Importeur nicht bekannt ist.

Kündigt dieser etwa mit Scheinargumenten an, die Einfuhrabwicklung nicht vornehmen zu können, ist der Streit über die Vertragsstrafe vorprogrammiert. Parallel verzögert sich der Versand der Anlage in Teillieferungen, weil die Beschlagnahme der Ware am Zoll des Bestimmungslandes droht. Gleichzeitig entsteht die Gefahr, ob der Exporteur das Akkreditiv noch innerhalb seiner Laufzeit in Anspruch nehmen kann. Anwälte und Banken stehen mit Lösungen bereit.

### Autor

**Klaus Vorpeil** ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

Taunusstr. 72  
(Rheinkai 500)  
55120 Mainz  
Tel.: 06131 624 71 70

k.vorpeil@neusselmartin.de  
www.neusselmartin.de



### Nutzen Sie die App „VR International“:

Zu vielen Fachbegriffen – zum Beispiel Akkreditiv, Inkasso, Garantien und Währungsabsicherung – gibt es informative Erklärvideos.

