

VR International

Mini-Serie Recht:
Ausgabe 2 und 3

Ländersteckbrief Russland | Seite 6

Auslandsgeschäft (trink)wasserdicht | Seite 10

Transportversicherungen wichtiger denn je | Seite 11

Internationale Liefer- und Zahlungsbedingungen

Liefer- und Zahlungsbedingungen sind im internationalen Handelsverkehr wesentliche Faktoren für den wirtschaftlichen Erfolg. Gefahrübergang und Verteilung der Kostenlast spielen dabei ebenso eine Rolle wie darauf abgestimmte Zahlungs- und Zahlungssicherungsinstrumente.

Die Internationale Handelskammer hat mit den Incoterms – für: International Commercial Terms – praxistaugliche Klauseln entwickelt, die eine standardisierte Abwicklung von Exportgeschäften ermöglichen. Sie regeln insbesondere den Gefahrübergang, also das Risiko der Verschlechterung oder des Untergangs der Ware, und die Verteilung der Kostenlast. Außerdem legen sie die Pflichten des Verkäufers und des Käufers fest.

Geeignete Lieferklauseln

Die nationalen Rechtsregeln werden innerhalb des sachlichen Anwendungsbereichs der Incoterms verdrängt, sodass sich keine der Parteien insoweit mit ausländischem Kaufrecht oder UN-Kaufrecht befassen muss. Die über den sachlichen Anwendungsbereich der Incoterms hinausgehenden Rechte und Pflichten der Parteien regeln sich nach dem auf das konkrete Geschäft anwendbaren Recht. Die Incoterms müssen wirksam in das Vertragsverhältnis der Parteien des Warengeschäfts einbezogen und dabei genau bezeichnet werden

(Beispiel: EXW Bad Kreuznach, Incoterms 2010). Hierfür gelten die Vorschriften, die bei der Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu beachten sind.

Die Incoterms gliedern sich in Klauseln der Gruppen E, F, C und D. Die E-Klausel ist für den Verkäufer am günstigsten. Über die F-Klauseln und C-Klauseln bis hin zu den D-Klauseln findet

eine schrittweise Risikoverlagerung zu Lasten des Verkäufers statt. Die Klausel der E-Gruppe reduziert die Verkäuferpflichten auf die Zurverfügungstellung der Ware zur Abholung an dem benannten Ort. Diese Klausel ist für den Verkäufer daher von Vorteil, weil Kosten- und Gefahrübergang frühzeitig erfolgen. Auch bei der F-Gruppe ist der Kosten-





und Gefahrübergang noch relativ nah an der Sphäre des Verkäufers. Ein Übergang der Kosten und Gefahrtragung wird dabei durch die Übergabe an einen von dem Käufer beauftragten Frachtführer erreicht. Bei den Lieferklauseln der C-Gruppe hat der Verkäufer die Kosten des Beförderungsvertrags zu übernehmen, und der Gefahrübergang findet mit der Übergabe der Ware an einen Frachtführer statt. Bei den Klauseln der D-Gruppe trägt der Verkäufer die Kosten und Risiken bis zum Eintreffen der Ware am benannten Bestimmungsort. Prinzipiell ist zu beachten: Individuelle Lieferbedingungen sind in der Regel nicht empfehlenswert, da sie Auslegungsprobleme mit sich bringen können und Fassungen in verschiedenen Sprachen die Gefahr von Übersetzungsproblemen mit sich bringen.

Absichern einer Zahlung

Der nach deutschem Recht begründete Eigentumsvorbehalt bietet keine ausreichende Sicherheit, da er mit dem Transport der verkauften Ware über die Grenze untergeht. Bei internationalen Handelsgeschäften wollen weder der Exporteur mit der Warenlieferung noch der Importeur mit der Kaufpreiszahlung in Vorleistung treten. Die Sicherungsinstrumente des internationalen Handelsverkehrs schaffen hierfür den erforderlichen Interessenausgleich. Die richtige Zahlungsbedingung nimmt dem Exporteur politische Risiken, Länderrisiken sowie wirtschaftliche Risiken und Währungsrisiken.

Die verschiedenen Zahlungsformen bieten entweder dem Exporteur oder dem Importeur einen unterschiedlichen Grad an Sicherheit. Die vereinbarte Zahlungsmodalität spiegelt das Ergebnis der Marktmacht der Parteien wider. Zwischen der für den Exporteur risikolosen Vorauszahlung und der Zahlung gegen offene Rechnung, bei der der Exporteur die Ware ohne Zahlungssicherung versendet und den Eingang des Rechnungsbetrags abwarten muss, gibt es verschiedene Zwischenformen. So etwa die Anzahlung eines Teilbetrags oder die Erbringung von Abschlagszahlungen bei Erreichen verschiedener Fertigungsstufen. Vereinbaren die Parteien Zahlung bei Lieferung – *cod* = *cash on delivery* – wird die Ware erst gegen Zahlung ausgehändigt.

Beispiel 1: Incotermklausel: FOB/Transportdokument nach Akkreditiv: Konnossement (Transportdokument für den Seefrachtverkehr) oder EXW/Transportdokument nach Akkreditiv: CMR-Frachtbrief (Transportdokument für den Straßengüterverkehr)/Käufer beauftragt keine Abholung der Ware, Verkäufer kann kein Transportdokument vorlegen

Lösung: Vereinbarung eines Lagerempfangsscheins als zusätzliches Dokument anstelle des Transportdokuments zur Inanspruchnahme des Akkreditivs

Beispiel 2: Incotermklausel: EXW/letzte Teilzahlung bei Abnahme der Ware/keine Abnahme der Ware

Lösung: Vereinbarung „Fälligkeit der letzten Teilzahlung bei Abnahme der Ware, spätestens jedoch nach Ablauf von ... Tagen nach Mitteilung über die Versandbereitschaft seitens des Exporteurs“

Beispiel 3: Incotermklausel: DDP/keine Annahme der Ware durch Käufer

Lösung: Vereinbarung „zahlbar bei Eintreffen der Ware, spätestens jedoch ... Monate nach Eintreffen der Ware“

Dokumentäre Zahlungsformen bieten Exporteuren Vorteile. Das Dokumentenakkreditiv ist das klassische Zahlungssicherungsinstrument internationaler Warengeschäfte. Dabei gibt die Bank des ausländischen Käufers in dessen Auftrag ein Zahlungsverprechen gegenüber dem Verkäufer als Begünstigten ab, das von der Bedingung der Vorlage von vorher zwischen den Parteien des Kaufvertrags vereinbarten Dokumenten durch den Verkäufer bei der Akkreditivbank abhängig ist. Üblicherweise handelt es sich dabei um eine Handelsrechnung, ein Transportdokument, ein Versicherungsdokument und sonstige Dokumente, wie etwa ein Ursprungszeugnis. Das Transportdokument soll dem Käufer die Sicherheit gewähren, dass die Ware zu ihm zum Versand gebracht worden ist. Die Vorlage der Dokumente bei der Akkreditivbank löst nach deren Prüfung mit positivem Ergebnis die Zahlung an den Verkäufer aus.

Mit einer Zahlungsgarantie kann ebenfalls ein Zahlungsanspruch abgesichert werden. Garantien sichern die aus der Nichterfüllung oder Schlechterfüllung eines Vertrags sich ergebenden Risiken ab, wie etwa die Nichtlieferung der Ware trotz einer seitens des Käufers geleisteten Anzahlung oder die Lieferung einer mit Mängeln behafteten Ware. Garantien sind meistens von dem Exporteur zugunsten des Importeurs zu stellen. Sie können mit Akkreditiven verknüpft werden, beispielsweise in der Form, dass der Verkäufer bei der In-

anspruchnahme des Akkreditivs eine Gewährleistungsgarantie als weiteres Akkreditivdokument vorlegen muss.

Wenn kein Dokumentenakkreditiv durchgesetzt werden kann, aber der Verkäufer dennoch nicht unbesichert gegen offene Rechnung liefern will, bietet sich ein Dokumenteninkasso an. Voraussetzung hierfür ist, dass zwischen den Parteien des Grundgeschäfts bereits eine längere Geschäftsbeziehung besteht, sie sich als zuverlässige Vertragspartner kennen, der Käufer von einer vereinbarungsgemäßen Lieferung ausgeht und der Verkäufer sich auf eine Zahlung seitens

des Käufers verlässt. Dennoch ist keine der Parteien bereit, in Vorleistung zu treten. Der Verkäufer lässt dem Käufer daher die Transportdokumente sowie die Rechnung und eventuell weitere Dokumente durch eine von ihm beauftragte Bank zwecks Zahlung oder Akzeptleistung vorlegen. Die Inkasso-bedingung „Dokumente gegen Zahlung“ (d/p) wird vereinbart, wenn dem Importeur kein Zahlungsziel gewährt wird, „Dokumente gegen Akzept“ (d/a), wenn der Exporteur dem Importeur ein Zahlungsziel gewähren will, das durch das Akzept des Importeurs abgesichert wird.

Sicherungsinstrument passend zu Lieferklausel

Auch Lieferklauseln, die für den Exporteur eigentlich günstig sind, können sich in Kombination mit einem Zahlungssicherungsinstrument in der Praxis als untauglich erweisen.

Durch die Vereinbarung eines Akkreditivs mit ungeeignetem Inhalt kann dessen Inanspruchnahme durch die Wahl einer Incotermklausel unmöglich gemacht werden. Es fließt dann keine Zahlung aus dem Akkreditiv, obwohl der Exporteur seine Pflichten ordnungsgemäß erfüllt hat. Jedoch bieten sich praktikable Lösungen.

Incoterms

EXW	Ab Werk – [... benannter Lieferort]
FCA	Frei Frachtführer – [... benannter Lieferort]
CPT	Frachtfrei – [... benannter Bestimmungsort]
CIP	Frachtfrei versichert – [... benannter Bestimmungsort]
DAT	Geliefert Terminal – [... benannter Terminal im Bestimmungshafen/-ort]
DAP	Geliefert benannter Ort – [... benannter Bestimmungsort]
DDP	Geliefert verzollt – [... benannter Bestimmungsort]
FAS	Frei Längsseite Schiff – [... benannter Verschiffungshafen]
FOB	Frei an Bord – [... benannter Verschiffungshafen]
CFR	Kosten und Fracht – [... benannter Bestimmungshafen]
CIF	Kosten, Versicherung und Fracht – [... benannter Bestimmungshafen]

Autor

Klaus Vorpeil
Rechtsanwalt
NEUSSELMARTIN
Dr.-Karl-Aschoff-Str. 9
(AtiQ)
55543 Bad Kreuznach
0671 841400
k.vorpeil@neusselmartin.de
www.neusselmartin.de



News inside: DZ BANK German Desk New York

KfW-Förderkredite: auch für Finanzierungen im Ausland

Förderkredite der KfW sind mittlerweile für viele Unternehmen zu einem wichtigen Bestandteil möglicher Finanzierungswege geworden. Einige Förderprogramme, wie beispielsweise das KfW-Energieeffizienzprogramm für Produktionsanlagen oder der KfW-Unternehmerkredit, können auch von ausländischen Unternehmen für Investitionen in Deutschland oder von deutschen Unternehmen für Investitionen im Ausland genutzt werden.

Dafür beantragen deutsche Unternehmen Fördermittel für geplante Auslandsinvestitionen entweder direkt – leiten mittels eines Gesellschafterdarlehens an die ausländische Tochtergesellschaft weiter – oder durch die ausländi-

sche Tochtergesellschaft. In beiden Fällen kann die ausländische Tochtergesellschaft von den günstigen Konditionen der KfW profitieren. Hierzu gehört unter anderem, dass die KfW ihre Fördermittel, auch für Investitionen im Ausland, nur in Euro zur Verfügung stellt. Benötigt der Kunde eine davon abweichende Währung, wie zum Beispiel USD, muss zusätzlich ein Währungsswap abgeschlossen werden. Ferner verlangt die KfW, dass ein Kreditvertrag nach deutschem Recht sowie mit deutschem Gerichtsstand zu vereinbaren ist. Die Vertragsdokumentation inklusive der seitens der KfW geforderten Legal Opinion – bei Gesellschaften mit Sitz außerhalb der EU und der Schweiz – führen

zu externen Anwaltskosten, die bei der Beurteilung der Attraktivität eines Förderkredites mit zu berücksichtigen sind. Für Fragen und weitere Details wenden Sie sich bitte an den Firmenkundenbetreuer ihrer Volksbank Raiffeisenbank.

Autor

Oliver Hildenbrand
German Desk New York
DZ BANK AG
609 Fifth Avenue
New York,
N.Y. 10017-1021
001 212 745 1505
oliver.hildenbrand@dzbank.de

