

Praxiswissen Auslandsgeschäft: Zahlungsziel vs. Vorkasse oder Anzahlung

Natürlich! Jeder Exporteur will sicher sein, den Kaufpreis in voller Höhe und rechtzeitig zu erhalten. Leider lässt es sich nicht immer durchsetzen, eine dokumentäre Zahlungssicherung beispielsweise in Form einer Bankgarantie oder eines Akkreditivs zu bekommen. Außer der Zahlungsbedingung „Vorkasse“ sind die anderen Zahlungsformen des Clean Payment risikobehaftet. Was tun?

Die Gute-Hoffnung GmbH hat gerade ihre Geschäftstätigkeiten aufgenommen. Hohe Investitionskosten sollen sich rasch amortisieren, um die Liquiditätsplanung einzuhalten. Der Abschluss eines Vertrags, auf dessen Grundlage fortlaufend Spezialmaschinen mit einer Produktionsdauer von sechs Monaten an ein US-amerikanisches Unternehmen geliefert werden sollen, steht vor dem Abschluss.

Die Käuferin kann es durchsetzen, zur Vermeidung von Kosten keine dokumentäre Sicherheit in Form einer Bankgarantie oder eines Akkreditivs stellen zu müssen. Um schnell Umsätze generieren zu können, räumt das deutsche Unternehmen ein Zahlungsziel von 90 Tagen ein. Eine gute Entscheidung?

Zahlung mit Zahlungsziel

Bei der Zahlungsbedingung „Zahlung mit Zahlungsziel“ wird für die Fälligkeit der Zahlung unabhängig von dem Zahlungsmittel ein bestimmter Termin vereinbart. Die Einräumung eines Zahlungsziels ist für den Exporteur nachteilig, weil der Zahlungszeitpunkt über den üblichen Zeitraum, innerhalb dessen Zahlung erwartet werden kann, hinaus geht, die Ware aber schon vorher geliefert worden ist und er somit die Verfügungsmöglichkeit darüber verloren hat. Der Exporteur trägt neben dem Warenabnehmerisiko das Risiko, dass der Importeur bis zum Erreichen des Zahlungsziels bzw. der

Fälligkeit der Kaufpreisforderung zahlungsunfähig wird oder aus politischen Gründen, wie etwa Sanktionen, keine Zahlung mehr leisten kann. Außerdem geht das Wechselkursrisiko zu seinen Lasten, wenn die Kaufpreiszahlung in Fremdwährung zu erfolgen hat und eine von dem Verkäufer vorgenommene Kurssicherung infolge der Nichtzahlung durch den Importeur nicht greift.

Unsere Serie (Teil 9)

Des einen Freud ist des anderen Leid. Der Importeur profitiert von der Einräumung eines Zahlungsziels, da der Kaufpreis erst später fällig wird und er deshalb einen Finanzierungs- und Liquiditätsvorteil hat. Er kann darüber hinaus die gelieferte Ware vor Zahlung auf Mängel untersuchen und gegebenenfalls Gewährleistungsansprüche geltend machen. Aber der Exporteur ist nicht ganz schutzlos; z.B. kann er eine Kreditversicherung abschließen. Außerdem kann er die Forderung aus dem Exportvertrag vor deren Fälligkeit, wenn auch mit einem Abschlag, im Rahmen einer Forfaitierung verkaufen und sich damit Liquidität verschaffen.

Vorkasse oder Anzahlung

Voraus- oder Anzahlungen sind für den Exporteur vorteilhaft. Erfolgen sie, bevor er die Ware produziert oder Teile dafür bei seinen Vorlieferanten besorgt hat, reduziert er sowohl sein Fabrikationsrisiko als auch das Forderungsausfallrisiko, wie es im Falle der Einräumung eines Zahlungsziels besteht. Ferner reduziert sich das Warenabnehmerisiko dadurch. Außerdem braucht er nicht nur keine Kreditlinien in Anspruch zu nehmen, wodurch er sich ansonsten gegebenenfalls anfallende Finanzierungszinsen erspart,

sondern verbessert seine Liquidität und damit seine Bonität.

Für den Käufer zeigt sich die Kehrseite der Medaille. Gegebenenfalls muss er für die Voraus- oder Anzahlung eine Kreditlinie bei seiner Bank belasten. Dies führt zu einer Verschlechterung seiner Liquidität und begründet einen Bonitätsmangel. Für die Vorfinanzierung der Ware steht erst später eine Kreditsicherheit zur Verfügung, was sich auf die Kreditkosten niederschlägt. Außerdem läuft der Käufer Gefahr, dass die Ware nicht oder nicht mangelfrei bei ihm eintrifft. Sollte Letzteres der Fall sein und er Gewährleistungsansprüche geltend machen wollen, könnte sich herausstellen, dass der Verkäufer aufgrund zwischenzeitlich eingetretener finanzieller Schwierigkeiten diese Ansprüche weder erfüllen noch die Vorauszahlung bzw. Anzahlung zurückzahlen kann. Daher sollte sich der Importeur grundsätzlich nur dann auf eine Vorauszahlung oder eine Anzahlung einlassen, wenn ihm von der Bank des Verkäufers eine Anzahlungs- bzw. Vorauszahlungsgarantie gestellt wird. Der Exporteur will dies jedoch wegen des Anfalls von Avalprovisionen vermeiden. Letztendlich entscheidet die Marktmacht der Beteiligten und es muss eine Abwägung im Einzelfall erfolgen.

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

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



Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei Neussel KPA Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Kaufmannshof 1 55120 Mainz Tel.: 06131 62 60 80 Vorpeil@neusselkpa.de www.neusselkpa.de

