

ZAHLUNGSSICHERUNGSSINSTRUMENTE

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	Seite	1
2.	Zahlungsbedingungen/Beschaffungsrisiko		2
3.	Die Instrumente der Zahlungssicherung		3
	Wissenskarte		Anhang

1. EINLEITUNG

1.1 Leitidee

1.12 Handel ist mit vielen Risiken behaftet. Unter anderem besteht die Gefahr von materiellen und finanziellen Verlusten. Deshalb müssen Handels-Kaufleute über diese Risikofaktoren und die finanziellen Aspekte Bescheid wissen.

1.2 Leistungsziele

1.12.1.1 Risiko beurteilen

1.12.1.2 Instrumente der Zahlungssicherung

1.3 Nach diesem Kapitel kennen Sie...

... die verschiedenen Risiken des internationalen Handels.

... die üblichen Instrumente der Zahlungssicherung.

1.4 Wissenskarte:

An Schluss des Textes befindet sich die Wissenskarte. Auf ihr sind alle wichtigen Begriffe und deren Zusammenhang dargestellt.

2. Zahlungsbedingungen / Beschaffungsrisiko

Bei der Beschaffung aus dem Ausland treten eine Reihe zusätzlicher Probleme und Risiken auf, die es im Inland nicht gibt. Die Incoterm-Klauseln helfen bei der Warenlieferung, als Gegenleistung werden vom Lieferanten oft Akkreditive verlangt. Die Beauftragung und korrekte Abwicklung von Akkreditiven gehört zu den anspruchsvollsten Aufgaben im Aussenhandelsgeschäft überhaupt.

Leistungsziel 1.12.1.1

Ich nenne zu jedem von drei – nationalen oder internationalen – Handelsrisiken eine Möglichkeit, mit dem es eingegrenzt werden kann. Diese kann ich einer Nicht-Fachperson in eigenen Worten erklären.

Da einer schweizerischen Firma im internationalen Handel nicht die gleichen rechtlichen Instrumente zur Verfügung stehen wie im Binnenhandel (Betreibung), muss sie versuchen, alle möglichen Risiken abzusichern. Dies sind zum Beispiel:

Risiken für den Exporteur

Dokumente: Je nach Art der Dokumente benötigt der Importeur diese, um überhaupt in den Besitz der Ware zu kommen. Gelangt der Importeur ohne Vorlage der Dokumente in den Besitz der Ware, besteht ein grösseres Risiko der Nichtbezahlung.

Abnahmerisiko: Der Exporteur ist nicht sicher, dass der Importeur die Ware abnimmt und somit die Dokumente bezahlt.

Nachsicht-Inkasso: Bei der Zahlungsform Dokumente gegen Wechselakzeptierung kann es dazu kommen, dass der Importeur den Wechsel zwar akzeptiert und somit in den Besitz der Ware kommt, den Wechsel aber bei Fälligkeit nicht bezahlt.

Risiken für den Importeur

Mangelhafte Ware: In der Regel hat der Importeur erst nach Zahlung bzw. Akzeptierung Zugang zur Ware, ohne vorher die Qualität prüfen zu können. Daher ist es wichtig, entweder Qualitätszeugnisse zu fordern oder hohe Ansprüche an die Seriosität des Exporteurs zu stellen.

Qualitätszertifikate: Weisen die Beschaffenheit/Konsistenz einer Ware aus und können das Risiko der Lieferung einer mangelhaften Ware mindern.

Weitere Risiken

Beschaffung
(Übernahme von Risiken für Abnehmer)

- Lieferantenrisiko
- Länderrisiko
- Preis-/Währungsrisiko
- Qualitäts-/Mengenrisiko
- Transportrisiko
- Lagerhaltungsrisiko
- Abnahmerisiko
- Delkredererisiko
- Lagerhaltungsrisiko

Absatz
(Übernahme von Risiken für Lieferanten)

Der Liefervertrag zwischen Käufer und Verkäufer bildet die Grundlage für das abzuwickelnde Geschäft. In diesem Vertrag werden unter anderem Lieferkonditionen (INCOTERMS) und Zahlungsbedingungen festgelegt.

Die wichtigsten Zahlungsbedingungen im internationalen Handel sind:

- offene Rechnung ("open account");
- Vorauszahlung;
- Zahlung gegen Dokumentarinkasso;
- Zahlung gegen Akkreditiv;
- Zahlung gegen "open account", gesichert durch eine Zahlungsgarantie;

oder ein Mix davon, wie zum Beispiel 20 % gegen Anzahlung, 70 % gegen Akkreditiv und 10 % gegen Abnahmeprotokoll.

Die Art der in Frage kommenden Zahlungsbedingung richtet sich in erster Linie nach folgenden Kriterien:

- den geltenden Usancen im Käuferland und im Lieferland;
- dem wirtschaftlichen/politischen Umfeld im Abnehmerland (Länderrisiko);
- der Bonität des Käufers (Delkredererisiko);
- dem Leistungsrisiko des Lieferanten;
- dem Währungsrisiko;
- den Sicherheitsbedürfnissen der Vertragsparteien.

Der Kauf von Waren innerhalb Europas gegen "offene Rechnung" ist üblich. Bei Lieferungen aus Fernost, Lateinamerika oder Afrika ist jedoch die Sicherung der Zahlung für den Lieferanten von grosser Bedeutung. Gleichzeitig hat der Käufer einer Ware das klare Recht, nur zu bezahlen, was er auch bestellt hat, und dies zu den im Vertrag abgemachten Bedingungen, wozu auch die Qualität und die Einhaltung von Lieferfristen (just in time) und Leistungsstandards zählen.

3. Die Instrumente der Zahlungssicherung

Die bekanntesten Instrumente, welche sowohl den Wünschen und Ansprüchen von Lieferanten wie Käufern gerecht werden, sind:

- das Dokumentarinkasso
- das unwiderrufliche Akkreditiv
- die Bankgarantie

Leistungsziel 1.12.1.2

- a) Die gebräuchlichsten Zahlungsbedingungen im Handel sind mir geläufig und ich kann die Punkte, in denen sie sich unterscheiden, in eigenen Worten nachvollziehbar erklären.
- b) Anhand eines selbstgewählten Beispiels aus meinem Lehrbetrieb für eine Zahlungsabwicklung erkläre ich einer Nicht-Fachperson die Funktion des in diesem Fall besten Instrumentes.

1) Das Dokumentarinkasso

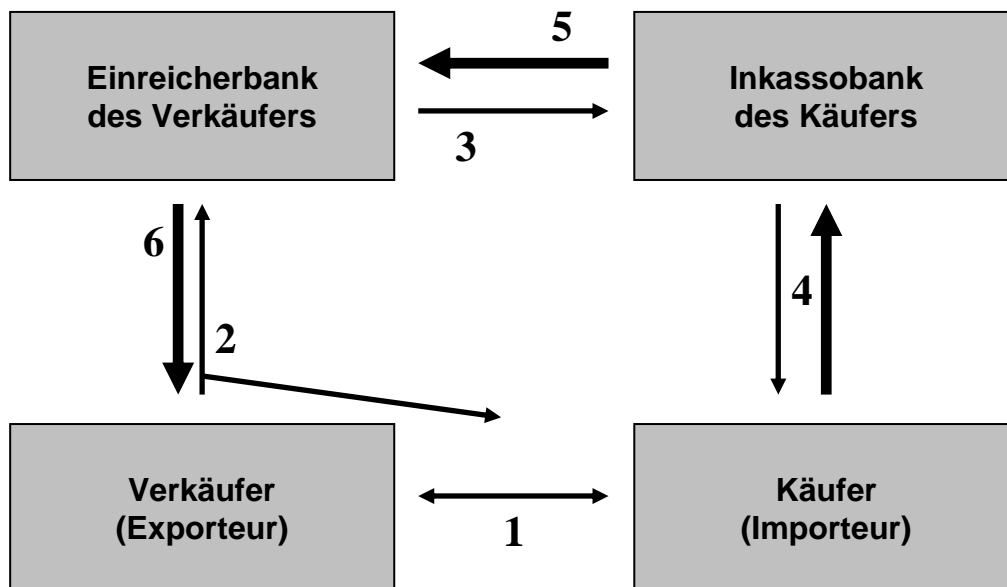
Unter Dokumentarinkasso versteht man den Einzug (Inkasso) eines vom Käufer geschuldeten Betrages durch eine Bank (Inkassobank) gegen Aushändigung bestimmter Dokumente.

Die Bank handelt beim Inkasso als Treuhänder und Vermittler zwischen Verkäufer und Käufer, indem sie im Auftrag des Verkäufers die Dokumente, die den erfolgten Versand der Ware nachweisen, beim Käufer präsentiert und dagegen den geschuldeten Betrag einkassiert oder ein Wechselakzept einholt.

Die Haftung der Bank bei der Abwicklung eines Dokumentarinkasso-Auftrages beschränkt sich im wesentlichen auf die Weiterleitung und die Aushändigung der Dokumente ohne aber dabei eine eigene Zahlungsverpflichtung zu übernehmen, wenn der Käufer seinen Inkassopflichten nicht nachkommt.

Man unterscheidet:

documents against payment (d/p)	Der Importeur erhält die Dokumente bei Zahlung der Ware. Das Geld wird sofort von der Inkassobank an die Exporteurbank weiter geleitet. Der Importeur kann die Ware vor der Übergabe nicht prüfen.
documents against acceptance (d/a)	Der Importeur akzeptiert statt sofortiger Zahlung einen Wechsel, der entweder bei der Inkassobank bis zur späteren Einziehung verbleibt oder an den Exporteur weiter geleitet wird. Hier hat der Importeur ebenfalls keine Möglichkeit, die Ware im Vorfeld zu prüfen. Er erhält allerdings die Einräumung eines Zahlungsziels.

Ablauf eines Inkassos

1. Verkäufer und Käufer schliessen den Kaufvertrag
2. Einreichung der Dokumente durch den Verkäufer an seine Bank nach Warenversand
3. Inkassoauftrag der Einreicher-Bank an die ausländische Inkassobank unter Übersendung der Dokumente
4. Zahlung des Dokumentengegenwertes durch den Käufer gegen Übergabe der Dokumente
5. Vergütung des Inkassoerlöses an die Einreicher-Bank
6. Gutschrift des Zahlungseinganges an den Verkäufer unter Abzug der angefallenen Gebühren

Das Dokumentarinkasso kurz zusammen gefasst:

Der Verkäufer geht mit den Dokumenten zu seiner Bank und beauftragt sie, die Summe einzutreiben. Die Bank prüft die Dokumente und leitet sie an die Bank des Käufers weiter, die sie dem Käufer präsentiert. Sobald der Käufer das Geld einzahlt, leiten es die Banken an den Verkäufer weiter. Wenn der Käufer nicht bezahlt, erhält der Verkäufer via Banken die Dokumente wieder zurück. Der Verkäufer hat also keine Zahlungsgarantie.

Nachteil: Käufer verweigert Zahlung; Verkäufer bekommt kein Geld, sondern Ware zurück

2) Das Dokumentar-Akkreditiv

Beim Akkreditiv handelt es sich um die Verpflichtung einer Bank, dem Verkäufer einer Ware bei fristgerechter Einreichung konformer Dokumente, die den erfolgten Versand der Ware nachweisen, einen bestimmten Betrag zu zahlen.

Das Akkreditiv spielt im heutigen globalisierten Welthandel als Kreditinstrument und als Mittel zur Zahlungssicherung und Zahlungsabwicklung nach wie vor eine bedeutende Rolle. Die Formanforderungen, die im Akkreditivgeschäft an die Dokumente gestellt werden, sind streng. Für den Begünstigten (den Lieferanten) eines Akkreditivs ist es wichtig zu wissen, dass nur gegen absolut akkreditivkonforme Dokumente bezahlt werden kann und dass die Bank allein aufgrund der Dokumente zu entscheiden hat, ob Zahlung geleistet werden kann.

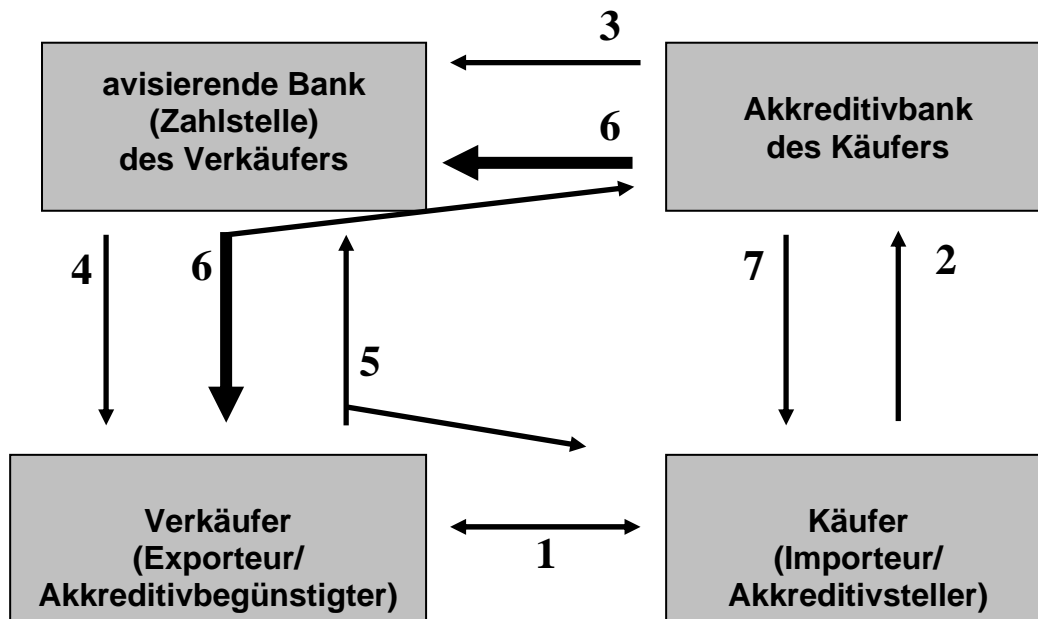
Alle Aufträge zur Eröffnung, Bestätigung oder Avisierung müssen die vorzulegenden Dokumente genau angeben. Als Dokumente kommen beispielsweise infrage: Verladedokumente, Seekonnossemente, Versicherungsdokumente, Handelsrechnungen, Konsulatsfakturen, Ursprungszertifikate, Gewichts- oder Qualitätszertifikate.

unwiderrufliches Akkreditiv

Akkreditiv, das ohne die Zustimmung aller Beteiligten weder geändert noch annulliert werden kann. Das unwiderrufliche Akkreditiv bildet den Normalfall im internationalen Handel. Es gibt dem Verkäufer die Sicherheit, dass die eröffnende Bank bei rechtzeitiger Vorweisung akkreditivkonformer Dokumente die Zahlung leistet.

widerrufliches Akkreditiv

Akkreditiv, das jederzeit abgeändert oder widerrufen werden kann. Wegen der geringen Sicherheit ist das widerrufliche Akkreditiv sehr selten.

Ablauf eines Akkreditivs

1. Verkäufer und Käufer schliessen den Kaufvertrag.
2. Akkreditiveröffnungsauftrag des Käufers an seine Bank.
3. Übersendung des Akkreditiveröffnungsschreibens an die avisierende Bank.
4. Avisierungsschreiben an den Verkäufer.
5. Einreichung der Dokumente bei avisierenden Bank (Zahlstelle) nach erfolgter Warenlieferung
6. Bei Übereinstimmung mit den Akkreditivbedingungen erfolgt die Auszahlung an den Exporteur und gleichzeitige Übersendung der Dokumente seitens der avisierenden Bank an die Akkreditivbank unter Belastung des Dokumentengegenwerts sowie ihrer Gebühren und Spesen.
7. Übersendung der Dokumente seitens der Akkreditivbank an den Käufer unter Belastung seines Kontos mit dem Dokumentengegenwert sowie den Gebühren und Spesen der beteiligten Banken

Das Akkreditiv kurz zusammen gefasst:

Der Käufer muss seine Bank beauftragen, bei Vorlage konformer Dokumente sofort zu bezahlen. Sobald der Verkäufer via seine eigene Bank die konformen Dokumente bei der Käufer-Bank einreicht, hat er die Garantie, die Vertragssumme zu erhalten.

"Im Akkreditivgeschäft befassen sich alle Beteiligten mit Dokumenten und nicht mit Waren, Dienstleistungen und/oder anderen Leistungen, auf die sich die Dokumente möglicherweise beziehen."

Wenn die Dokumente in Ordnung sind, dann bezahlt die Bank.

Nachteil: Wenn die Dokumente nicht 100 % konform sind (so wie in der Akkreditiveröffnung beschrieben), dann kann die Bank die Zahlung verweigern.

3) Die Bankgarantie

Die Bankgarantie ist ein rechtlich verbindliches und von der Bank eines Kunden unterzeichnetes Dokument, durch das die Zahlung eines Betrags bis zu einer bestimmten Höhe an einen angegebenen Dritten zugesichert wird. Dies geschieht für den Fall, dass der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt. Die Bankbürgschaft gibt dem Verkäufer die grösstmögliche Sicherheit, sein Geld zu erhalten. Der Kunde trägt die mit der Ausstellung einer solchen Bankgarantie verbundenen Kosten.

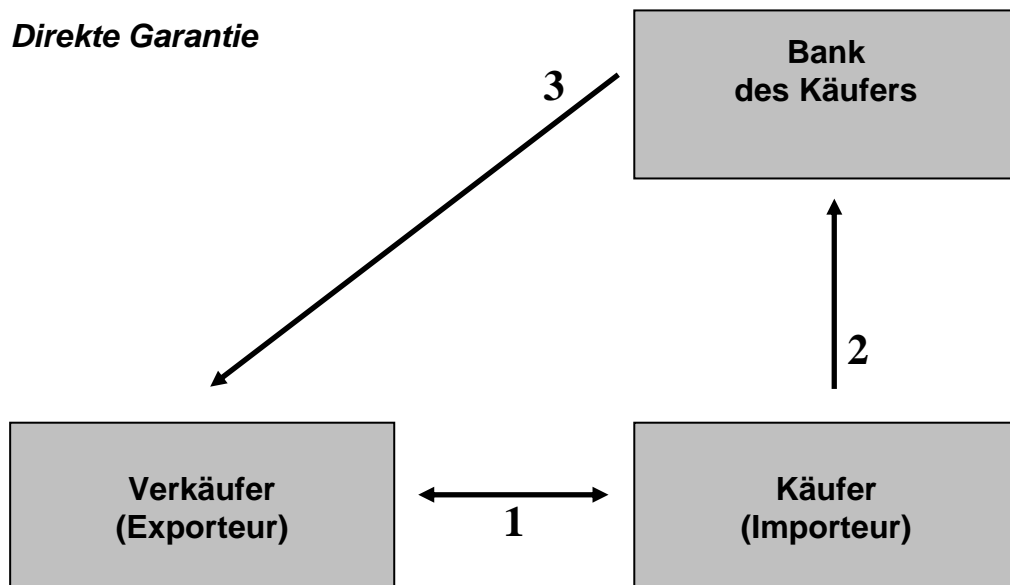
Zahlungsgarantie anstatt Akkreditiv

Die Zahlungsgarantie ist eine der am häufigsten vorkommenden Bankgarantien. Die Zahlungsgarantie wird insbesondere zur Absicherung des Zahlungsmodus "offene Rechnung" eingesetzt. Die Zahlungsgarantie dient dann beispielsweise als Sicherheit für die vollständige Bezahlung einer Warenlieferung.

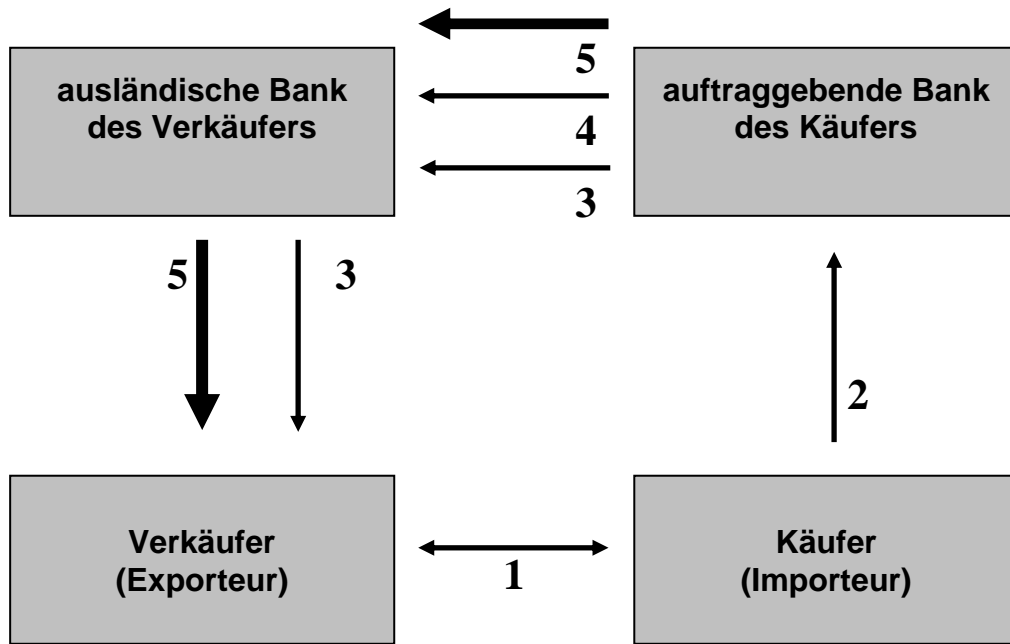
Eine Inanspruchnahme der Garantie seitens des Begünstigten (z.B. des Verkäufers einer Ware) erfolgt in der Regel gegen dessen schriftliche Erklärung, dass er (der Verkäufer) die Ware dem Käufer geliefert, aber bei vertraglich abgemachter Fälligkeit keine Zahlung erhalten hat.

Damit kommt deutlich zum Ausdruck, dass die Garantie nur für den Fall zum Zuge kommt, wo die vertraglich vereinbarte Leistung eines Dritten (z.B. die Zahlung einer Ware durch den Käufer) ausgeblieben ist.

Direkte Garantie



1. Verkäufer und Käufer schliessen den Kaufvertrag (Grundgeschäft).
2. Käufer beauftragt seine Bank, eine Garantie unmittelbar zugunsten des Verkäufers abzugeben.
3. Wenn der Käufer nicht bezahlen kann oder will, erfüllt die Bank ihre Garantie und bezahlt die vereinbarte Summe an den Verkäufer.

Indirekte Garantie

1. Verkäufer und Käufer schliessen den Kaufvertrag (Grundgeschäft). Die Warenlieferung erfolgt zum festgelegten Zeitpunkt.
2. Käufer beauftragt seine Bank, über die Bank des Verkäufers eine Garantie abzugeben (indirekt).
3. Die Bank des Käufers fordert die Bank des Verkäufers auf, diesem gegenüber eine Garantie „auf erste Anforderung“ über die abgemachte Summe abzugeben.
4. Die Bank des Käufers gibt der Bank des Verkäufers eine Garantie über die abgemachte Summe (Gegengarantie).
5. Wenn der Käufer nicht bezahlen kann oder will, erfüllen die beiden Banken ihre Garantien:
 - Die Bank des Verkäufers bezahlt diesem die vereinbarte Summe.
 - Die Bank des Käufers bezahlt der Bank des Verkäufers die vereinbarte Summe.

"auf erste Anforderung"

Sinn der Zahlung auf erstes Anfordern ist es, den Begünstigten sofort, ohne Zögern und ohne Mahnung, liquide Mittel unter grundsätzlichem Verzicht auf Aufrechnung zukommen zu lassen und Einwände gegen diese Verpflichtung erst in einem Rückforderungsprozess geltend zu machen.

Grundsatz: "Erst zahlen, dann prozessieren".

Die Bankgarantie kurz zusammen gefasst:

Die Bank zahlt die vereinbarte Summe, sobald der Verkäufer dies fordert. Es werden keine Dokumente geprüft.

Nachteil: Hohe Kosten