



# MITTEL- BIS LANGFRISTIGE AUSSENHANDELSFINANZIERUNG

22. September 2014

## Inhaltsverzeichnis

<b>A. Vorwort/Vorüberlegungen .....</b>	<b>2</b>
<b>B. Gegenstand der Vertragsverhandlungen.....</b>	<b>2</b>
1. Lieferbedingungen .....	2
2. Zahlungsbedingungen .....	3
3. Absicherungsinstrumente .....	3
4. Hermes .....	4
5. Finanzierungsmöglichkeiten .....	4
6. Rechtliche Voraussetzungen .....	5
7. Besondere Hinweise.....	5

## A. Vorwort/Vorüberlegungen

Der Export ist – heute und in Zukunft – eine wesentliche Stütze der deutschen Wirtschaft. Um die starke Position im Welthandel zu behaupten, müssen sich die exportorientierten Unternehmen dem internationalen Wettbewerb ständig mit neuen Ideen und Produkten stellen.

Dabei werden sie von der Helaba durch attraktive Finanzierungen der Exporte und durch die Abwicklung des Dokumentengeschäfts unterstützt. Unternehmen können diese Vorteile im Wettbewerb nutzen. Die Helaba bietet im Rahmen der Handelsfinanzierung sowohl maßgeschneiderte Finanzierungen und Absicherungen für den Export als auch individuelle Lösungen für die Abwicklung des gesamten dokumentären Auslandsgeschäftes an.

**Bitte beachten Sie, dass die folgenden allgemeinen Hinweise zu rechtlichen Themen keinesfalls eine rechtliche Beratung ersetzen können.**

### Die Vertragssprache

#### Bestehen sprachliche Barrieren?

Sprachliche Missverständnisse können weitreichende Folgen bei der Vertragsabwicklung haben. Die Verhandlungssprache und die Sprache des Vertragstextes sollten Ihnen geläufig sein. Wird der Vertrag jedoch durch verschiedensprachige Ausfertigungen dokumentiert, sollten Sie darauf hinwirken, dass die maßgebliche Version in einer für Sie akzeptablen Sprache abgefasst ist.

### Worüber Sie sich informieren sollten

#### Über folgende Bereiche sollten Informationen vorliegen

Informationen über alle Faktoren, die Ihr geplantes Liefergeschäft beeinflussen können, werden Ihre Verhandlungsposition stärken.

- Aktuelle wirtschaftliche Situation des Importeurs und politische Lage des Importlandes
- Infrastruktur des Importlandes
- Konkurrenz- und Marktsituation innerhalb der Branche
- Technische und rechtliche Vorschriften
- Handelsusancen
- Einfuhrbestimmungen
- Ausfuhrbeschränkungen
- Zollvorschriften
- gegebenenfalls bestehendes Embargo
- Bonität Ihres Geschäftspartners

## B. Gegenstand der Vertragsverhandlungen

Die Verhandlungen müssen auf eine Einigung über die Mindestbestandteile des Vertrages abzielen:

- **Parteien**
- **Liefergegenstand**
- **Preis**

Darüber hinaus empfehlen wir, nachfolgende Themen zu verhandeln und in Ihrem Liefervertrag festzuschreiben:

### 1. Lieferbedingungen

#### Incoterms

Anstelle einzelvertraglich ausgehandelter Bedingungen können standardisierte Klauseln verwendet werden. Die Incoterms (International Commercial Terms) sind von der Internationalen Handelskammer in Paris aufgestellt worden; die derzeit gültige Fassung datiert vom 01.01.2011.

## Was regeln die Incoterms?

Unter anderem werden folgende Punkte geregelt:

- Aufteilung der Transportkosten
- Zeitpunkt des Gefahrenübergangs (wer trägt z. B. das Risiko, dass die Ware auf dem Transportweg verloren geht oder beschädigt wird)

## Einige übliche Incoterms:

- EXW ab Werk
- FOB Frei an Bord
- CIF Kosten, Versicherung, Fracht

## Warum sollten Incoterms gewählt werden?

Die Einbeziehung solcher Klauseln ist wegen ihrer weltweiten Anerkennung empfehlenswert; spätere Auslegungsprobleme können vermieden werden.

## 2. Zahlungsbedingungen

Für Ihre Sicherheit und zu Dispositionszwecken ist es erforderlich, eine Regelung über den Zeitpunkt und die Art der Zahlung, sowie den Zahlungsort zu vereinbaren. Die nachfolgende Reihenfolge beschreibt gleichzeitig die Interessenlage beider Geschäftspartner. Die zuerst genannten Bedingungen begünstigen den Exporteur, die letztgenannten den Importeur.

### Welche Zahlungsvarianten gibt es?

- **Vorauszahlung oder Anzahlung:** Bedeuten volle Kaufpreiszahlung bzw. Teilzahlung vor Versand der Ware
- **Dokumentenakkreditiv:** Der Importeur beauftragt seine Bank, ein Akkreditiv (abstraktes Zahlungsverprechen) zugunsten des Exporteurs zu eröffnen
- **Dokumenteninkasso:** Dokumente werden der Bank des Käufers vorgelegt und nach Zahlung oder Akzeptierung einer Tratte ausgehändigt
- **Clean Payment:** Die Zahlung erfolgt gegen Rechnung
- **Zahlungsziele:** Die Zahlung erfolgt eine bestimmte Zeit nach Lieferung/Leistung.

Zahlungen sollten über SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication; weltweites belegloses Zahlungssystem) abgewickelt werden; eine sichere Zahlung ohne Zeitverzögerung ist dadurch gewährleistet.

## 3. Absicherungsinstrumente

Warum sollte eine Absicherung der Forderungen erfolgen? Nachdem in der Regel der ausländische Abnehmer wenig bekannt ist, erhöht sich für den Exporteur das Risiko, die Zahlungen nicht zu den vertraglich vereinbarten Terminen zu erhalten. Neben diesem Delkredere-Risiko ist das politische Risiko im Lande des Käufers nicht unerheblich.

### Welche Sicherheiten können gestellt werden?

#### a) durch den Importeur

- **Zahlungsgarantie zur Absicherung der ausländischen Forderung:**
  - durch die Hausbank des Käufers
  - durch den Staat/Finanzministerium bei staatlichen Abnehmern
  - durch Garantien aus einem Drittland
- **Akkreditiv:** Bei einem von der Hausbank des Exporteurs bestätigten Akkreditiv übernimmt diese das wirtschaftliche und politische Risiko.
- **Bankavalierte (Sola-)Wechsel**

**b) durch den Exporteur**

- **Bietungsgarantie:** Sichert dem Importeur die Ernsthaftigkeit des Angebotes und deckt i.d.R. zusätzliche Kosten des Importeurs für eine Neuausschreibung.
- **Anzahlungsgarantie:** Sichert den Rückerstattungsanspruch des Importeurs für die geleistete Anzahlung.
- **Vertragserfüllungsgarantie:** Sichert einen Teilbetrag des Liefergeschäftes ab, falls der Exporteur nicht vertragsgemäß liefert.

**Währungs- und Wechselkursrisiken können durch Abschluss entsprechender Kurssicherungsgeschäfte reduziert bzw. vermieden werden.**

**4. Hermes**

Die Euler Hermes Aktiengesellschaft, Hamburg, wickelt als Federführer des Mandatar-Konsortiums mit der Pricewaterhouse-Coopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die Ausfuhrleistungsgeschäfte für förderungswürdige Geschäfte der Bundesrepublik Deutschland ab (sogenannte „Hermes-Deckungen“).

**Was wird versichert?**

- **wirtschaftliche Risiken:** d.h. Zahlungsausfälle, sofern der Schuldner nicht willens oder nicht in der Lage ist, die Forderung zu begleichen (z.B. durch Insolvenz, amtlichen oder außeramtlichen Vergleich, fruchtlose Zwangsvollstreckung, Zahlungseinstellung).
- **politische Risiken:** d.h. Zahlungsausfälle aufgrund von Länderrisiken. Forderungsausfälle treten ein durch
  - gesetzgeberische oder behördliche Maßnahmen, kriegerische Ereignisse, Aufruhr oder Revolution im Ausland (sogenannter allgemeiner politischer Schadenfall).
  - nicht durchführbare Konvertierung und Transferierung der vom Schuldner in Landeswährung eingezahlten Beträge durch Beschränkungen des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs
  - Unmöglichkeit der Vertragserfüllung aufgrund politischer Umstände
  - Verlust von Waren vor Gefahrübergang infolge politischer Umstände (Ware ist beim Käufer z.B. wegen Beschlagnahme, Zerstörung etc. nicht eingetroffen).

**Versicherungsformen**

- **Fabrikationsrisikodeckung:** Versichert das Risiko vor Versand der Ware und muss vor Beginn der Fabrikation beantragt werden. Das Fabrikationsrisiko tritt ein, wenn politische oder wirtschaftliche Umstände die Fertigstellung oder den Versand der Waren verhindern. Ferner ist das Risiko eines Embargos abgesichert.
- **Lieferantenkreditdeckung:** Versichert das Risiko ab Versand der Ware bis zum endgültigen Zahlungseingang, d.h. sofern vereinbart, auch den Zeitraum des Zahlungszieles.
- **Finanzkreditdeckung:** Versichert das Risiko ab Kreditauszahlung bis zur vollständigen Rückzahlung des Finanzkredites.

**Selbstbehalt**

Gegenstand der Deckung ist die im Exportvertrag vereinbarte Geldleistung. Im Schadensfall muss der Deckungsnehmer für einen Teil des Ausfalls selbst aufkommen (in der Regel 5 % oder 15 %)

**5. Finanzierungsmöglichkeiten****Forfaitierung**

Nachsicht-Akkreditive sowie Wechsel- oder Buchforderungen, die in der Regel durch die Hausbank des Importeurs besichert sind, können regresslos an die Helaba verkauft werden.

**Bestellerkredite / Finanzkredite**

Bei einem Bestellerkredit gewährt die Helaba unter bestimmten Voraussetzungen einen Kredit an einen ausländischen Besteller oder dessen Hausbank. Die Kreditmittel werden in diesem Fall direkt an den Exporteur ausgezahlt.

## 6. Rechtliche Voraussetzungen

### Anwendbares Recht

Grundsätzlich kann das maßgebliche Recht von den Vertragsparteien frei gewählt werden, soweit dies nicht durch zwingende Bestimmungen des Importlandes ausgeschlossen ist. Ausnahmen gelten insbesondere hinsichtlich sachenrechtlicher Bestimmungen. Diese richten sich üblicherweise nach dem Recht des Ortes, an dem sich die Sache befindet und zwar auch dann, wenn die Parteien vertraglich etwas anderes vereinbart haben.

### Welches Recht sollte gewählt werden?

Unter Berücksichtigung des vorherigen Absatzes sollten Sie grundsätzlich versuchen, dem Vertrag deutsches Recht zu Grunde zu legen.

### Gerichtsstandsvereinbarung

Um künftige Streitigkeiten klären zu können, sollte bereits im Liefervertrag eine ausdrückliche Gerichtsstandsvereinbarung getroffen werden. Für bestimmte Länder ist jedoch die Vereinbarung der Schiedsgerichtsbarkeit zu bevorzugen.

### Schiedsgerichtsvereinbarung

Anstelle der ordentlichen Gerichtsbarkeit kann ein Schiedsgericht für zuständig erklärt werden. Dabei sollten die gemäß der verschiedenen Schiedsordnungen vorgesehenen Schiedsklauseln zur wirksamen Vereinbarung genutzt werden.

## 7. Besondere Hinweise

### Inkrafttretungsklausel

Das Inkrafttreten des Liefervertrages sollte vom Eintritt bestimmter Bedingungen abhängig gemacht werden, zum Beispiel Eröffnung eines Akkreditivs, Vorlage der HERMES-Urkunde oder entsprechende Finanzierungszusage einer Bank.

### Gewährleistung

Im Liefervertrag sollten die Gewährleistungspflichten sowie die Haftungsbegrenzungen bzw. Haftungsausschlüsse geregelt werden. Insbesondere bei Exportgeschäften, die von Zulieferungen abhängig sind, ist die Haftung der Zulieferanten zu klären.

### Vertragsstrafe

Für den Fall nicht vertragsgemäßer Erfüllung oder sonstiger Pflichtverletzung kann eine Zahlungspflicht für eine Strafzahlung vereinbart werden.