



Inhaltsverzeichnis

A. Vorwort/Vorüberlegungen	1
B. Gegenstand der Vertragsverhandlungen	2
1. Lieferbedingungen	2
2. Zahlungsbedingungen	3
3. Absicherungsinstrumente	3
4. Hermes	4
5. Finanzierungsmöglichkeiten	4
6. Besondere Hinweise	4

AUTOR
Jörg Hartmann
Tel. 0 69/ 91 32-21 59
joerg.hartmann@helaba.de

HERAUSGEBER
Jörg Hartmann
Bankdirektor
Außenhandelsfinanzierung

Landesbank
Hessen-Thüringen
MAIN TOWER
Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt a. Main
Telefon: 0 69/91 32-01
Telefax: 0 69/29 15-17

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 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.

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?

Sie sollten grundsätzlich versuchen, dem Vertrag deutsches Recht zu Grunde zulegen.

Die Angaben auf unseren Publikationen werden von uns sorgfältig geprüft. Dennoch können wir keine Haftung oder Garantie für Vollständigkeit, inhaltliche Richtigkeit oder Aktualität der Angaben übernehmen. Bitte beachten Sie, dass die Seiten nur unverbindliche Informationen enthalten, die insbesondere nicht als Anlageempfehlung verstanden werden dürfen und die eine individuelle Beratung mit weiteren zeitnahen Informationen nicht ersetzen. Unsere Internetseiten genießen Urheberrechtlichen Schutz. Jeder Form der Verbreitung oder Vervielfältigung bedarf unserer ausdrücklichen vorherigen Genehmigung.

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 hohe Anzahlung:** Bedeuten volle Kaufpreiszahlung bzw. Teilzahlung vor Versand der Ware
- **Dokumentenakkreditiv:** Der Importeur beauftragt seine Bank ein Akkreditiv (abstraktes Zahlungsversprechen) 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 Kreditversicherungs-AG, Hamburg, wickelt als Federführer des Mandatar-Konsortiums mit der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, die Ausführungsgewährleistungen für förderungswürdige Geschäfte der Bundesrepublik Deutschland ab (sogenannte „Hermes-Deckungen“).

Was wird versichert?

- **wirtschaftliche Risiken:** d.h. Zahlungsausfälle, sofern der Schuldner die Forderung nicht begleicht
- **politische Risiken:** d.h. Ausfälle bei Länderrisiken, die z.B. bei Konvertierungs- und/oder Transferproblemen sowie Zahlungsverboten bzw. Moratorien oder kriegerischen Ereignissen im Ausland auftreten

Versicherungsformen

- **Fabrikationsrisikodeckung:** versichert das Risiko vor Versand der Ware und muss vor Beginn der Fabrikation beantragt werden
- **Ausfuhrisikodeckung:** 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 verkauft werden.

Lieferanten-Refinanzierungen

Bei einer Lieferanten-Refinanzierung wird dem Exporteur zur Refinanzierung seines im Liefervertrag vereinbarten Zahlungszieles durch seine Hausbank ein Kredit gewährt. Die Besicherung für diesen Kredit ist entsprechend mit der Helaba zu regeln.

Bestellerkredite / Finanzkredite

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

6. 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.

Gerichtsstandsvereinbarung

Um künftige Streitigkeiten klären zu können, sollte bereits im Liefervertrag eine entsprechende Gerichtsstandsvereinbarung getroffen werden.

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.

Vertragsstrafe

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