

1 Die Außenwirtschaft einer Volkswirtschaft

Jede wirtschaftliche Tätigkeit ist darauf gerichtet, den Bedarf des Menschen an Gütern zu decken. Alle wirtschaftlichen Vorgänge im nationalen Bereich werden **Binnenwirtschaft**, alle wirtschaftlichen Vorgänge über die Grenzen hinweg werden **Außenwirtschaft** genannt.

Außenwirtschaftliche Vorgänge sind vornehmlich der Warenverkehr, der Dienstleistungsverkehr, der Zahlungs- und Kapitalverkehr mit fremden Wirtschaftsgebieten.

1.1 Gründe für eine außenwirtschaftliche Betätigung

Außenwirtschaft findet aus den verschiedensten Gründen statt:

- Es besteht ein Bedarf an Gütern, die im Inland nicht oder nicht ausreichend vorhanden sind. Die Bundesrepublik Deutschland importiert z. B. aus diesem Grund Erdöl, Kautschuk, Baumwolle, Edelmetalle, Kaffee, Tee, Kakao, Südfrüchte.
- Das Ausland bietet im Vergleich zum Inland Kostenvorteile, die genutzt werden sollen (niedrigere Lohnkosten, Energiekosten, Grundstückskosten, Kapitalkosten, Steuern). Importiert werden deshalb in großem Umfang Textilien, Spielwaren, Lederwaren, Büromaschinen, feinmechanische und optische Geräte. Exportiert werden unter diesem Gesichtspunkt z. B. Lizenzen, um mit deren Hilfe im Ausland zu produzieren und die Produkte im Herstellungsland oder in Drittländern abzusetzen.
- Die Spezialisierung im Inland auf bestimmte Produktionsbereiche zwingt zur optimalen Kapazitätsausnutzung und zur Suche nach Absatzbereichen über die Ländergrenzen hinweg. Schwerpunkte der Ausfuhr aus der Bundesrepublik Deutschland unter diesem Gesichtspunkt sind die Warengruppen Fahrzeuge, Maschinen, chemische Produkte, elektrotechnische Erzeugnisse.
- Es besteht ein Zwang zur Arbeitsplatzsicherung. In der Bundesrepublik Deutschland ist ca. ein Viertel aller Arbeitsplätze von der Ausfuhr abhängig. Es ist darum nötig, immer wieder neue Überlegungen anzustellen und Strategien zu entwickeln, um Auslandsmärkte zu erhalten und neue Märkte hinzuzugewinnen.
Die Finanzierung von Exporten in Entwicklungsländer, die Kreditvergabe mit Bindung an deutsche Lieferungen und Leistungen, Kooperationen mit ausländischen Unternehmen (Joint-Ventures), Direktinvestitionen im Ausland dienen u. a. diesem Ziel.
- Hochentwickelte technische Güter, für die hohe Forschungskosten aufgewendet wurden, werden über die Ländergrenzen hinweg angeboten bzw. nachgefragt. Entweder kann die Hochtechnologie überhaupt nur länderübergreifend finanziert werden, z. B. europäische Raumfahrt, europäische Luftfahrtindustrie, oder die Entwickler neuer Fertigungstechniken erlangen eine monopolähnliche Stellung, die sie sowohl im Inland als auch im Ausland nutzen, z. B. die Chip-Entwicklung in Japan, den USA und der Bundesrepublik Deutschland.
- Leistungsangebote inländischer Unternehmen werden auch im Ausland geschätzt und darum nachgefragt, wie Vielfalt und gleichmäßig hohe Qualität der Produkte, sichere und pünktliche Lieferung, günstige Zahlungsbedingungen, kundennaher Service, wirtschaftsfreundliche Politik.

- Die modernen Kommunikationstechniken haben die Markttransparenz erhöht. Mit Hilfe dieser Techniken wird weltweit das Finden der günstigsten Bezugs- und Absatzmärkte erleichtert, werden die Verkehrszeiten verkürzt und damit Risiken gemindert. Dies gilt nicht nur für die Warenströme, sondern auch für Dienstleistungen wie Transport- und Versicherungsleistungen sowie Kapitalexporte und -importe.
- Mit der Errichtung länderübergreifender Wirtschaftsgemeinschaften werden binnenmarkt-ähnliche Verhältnisse geschaffen und damit der grenzüberschreitende Wirtschaftsverkehr gefördert. Solche Wirtschaftsgemeinschaften sind z. B. die Europäische Union (EU), das Nordamerikanische Freihandelsabkommen zwischen Mexiko, Kanada und den USA (NAFTA), der südamerikanische Mercosur, der Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN) sowie der Common Market for Eastern and Southern Africa, COMESA, dem 20 Mitgliedsländer angehören. Aktuell (2017) werden mehrere weitere Freihandelsabkommen verhandelt (z. B. TTIP oder CETA).

1.2 Die Außenwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland

Die Bundesrepublik Deutschland ist ein Industriestaat. Das bedeutet, die wirtschaftliche Leistung der Volkswirtschaft wird nicht in erster Linie durch den Abbau von Bodenschätzen, den Fang von Meerereszeugnissen, die Produktion land- und forstwirtschaftlicher Erzeugnisse oder die Zurverfügungstellung von Dienstleistungen erbracht, sondern durch die Erstellung industrieller Güter.

Die deutsche Industrie hat sich zunehmend spezialisiert auf die Herstellung von Maschinen, Kraftfahrzeugen, Schienenfahrzeugen, elektrotechnischen, feinmechanischen und optischen Geräten. Besonders stark ist ihre Position bei Hochtechnologien wie der Fabrikautomation, der Medizintechnik und der Biotechnik.

Zur Sicherung der Arbeitsplätze und zur Erhöhung des Lebensstandards ist die Bundesrepublik Deutschland um ein stetiges Wirtschaftswachstum bemüht. Dazu ist es nötig, ständig neue Produktionsverfahren, neue Produkte, neue Beschaffungs- und Absatzmärkte zu suchen und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, und zwar nicht nur im Inland, sondern auch im Ausland.

Die wirtschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland ist seit vielen Jahren gekennzeichnet durch Wachstum, wenngleich zu Beginn des 21. Jahrhunderts nur von einem stagnierenden Wachstum gesprochen werden kann. Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2008 hat die Bundesrepublik Deutschland sehr schnell überwinden können. Bereits in 2010 erzielte sie wieder erhebliche Wachstumsraten. Im Welthandel nimmt die Bundesrepublik Deutschland neben den USA, Japan und China eine Spitzenstellung ein.

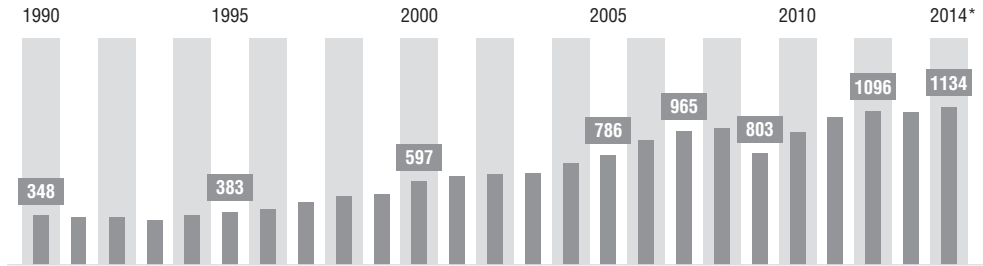
Partner der außenwirtschaftlichen Beziehungen der Bundesrepublik Deutschland sind vorrangig Westeuropa, die USA, China, Japan und einige osteuropäische Länder.

Die Bundesrepublik Deutschland ist als hochspezialisierter Industriestaat nicht nur auf den Export angewiesen, sondern aus mehreren Gründen auch vom Import abhängig.

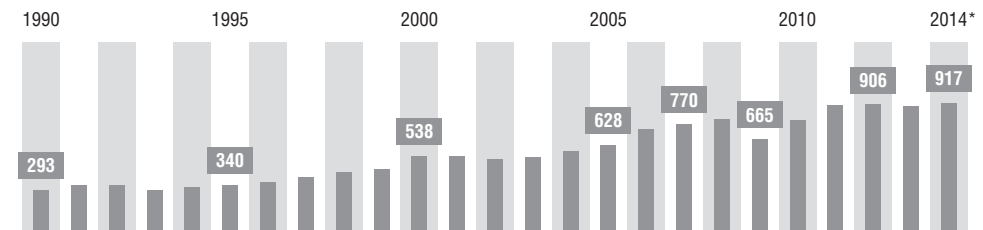
Die Bundesrepublik Deutschland ist ein rohstoffarmes Land. Es besteht z. B. eine hundertprozentige Importabhängigkeit bei Aluminium, Chrom, Kobalt, Mangan, Nickel, Wolfram, Zinnerz; eine fast hundertprozentige Abhängigkeit bei Erdöl, Kupfer, Silber, Eisenerz.

Deutschlands Außenhandel

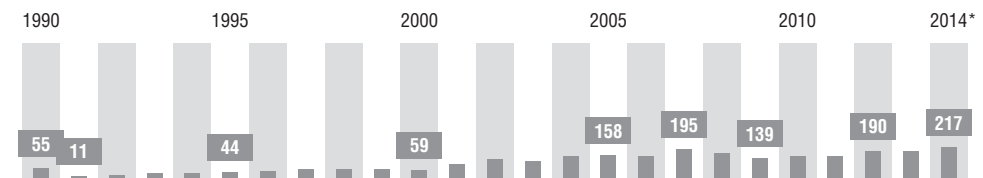
Exporte aus Deutschland in Mrd. Euro



Importe nach Deutschland in Mrd. Euro



Exportüberschuss in Mrd. Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt, dpa 22211

* vorläufig

Darüber hinaus ist der Import eine Folge der weltweiten Arbeitsteilung. So importiert die Bundesrepublik Deutschland neben Rohstoffen und Waren der Ernährungswirtschaft (z. B. Obst, Gemüse, Fisch, Fleisch, Öle zur Ernährung) in großem Umfang Halbwaren (z. B. Rohseide, Schnittholz, Rohglas, Kraftstoffe, Fettsäuren), Fertigwaren-Vorzeugnisse (z. B. Leder, Papier und Pappe, Furniere, Blech, Draht) und Fertigwaren-Enderzeugnisse (z. B. Lederwaren, Strickwaren, Maschinen, Fahrzeuge, Geräte für die Nachrichtentechnik), die absolut oder vergleichsweise kostengünstiger aus dem Ausland bezogen werden können.

Nicht zuletzt kann die Bundesrepublik Deutschland nur weltweit exportieren, wenn sie durch entsprechende Importe auch dafür sorgt, dass die Partnerländer in die Lage versetzt werden, die deutschen Waren zu bezahlen. Große Ungleichgewichte im Außenhandel zwischen zwei Ländern führen zu handelspolitischen Maßnahmen der Defizitländer wie Zollerhöhungen, Mengenkontingentierungen oder Druck auf das Exportland, Selbstbeschränkungsmaßnahmen zu treffen.

Die größten Handelspartner Deutschlands

2015 in Mrd. Euro

Export		Import
USA	114	China
Frankreich	103	Niederlande
Großbritannien	89	Frankreich
Niederlande	79	USA
China	71	Italien
Österreich	58	Polen
Italien	58	Schweiz
Polen	52	Tschechische Republik
Schweiz	49	Großbritannien
Belgien	41	Österreich

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2016

Für ein außenhandelsabhängiges Land wie die Bundesrepublik Deutschland ist es wesentlich, dass der Welthandel möglichst frei ist, protektionistische Maßnahmen also begrenzt bleiben. In Krisensituationen auf dem Weltmarkt, z. B. bei Rohstoffverknappung, steigender Arbeitslosigkeit, geringem Weltwirtschaftswachstum, neigen die Länder zu protektionistischen Maßnahmen zum Schutz der heimischen Wirtschaft. Eine Möglichkeit, die Risiken der Außenhandelsabhängigkeit zu mindern, ist die **Investition im Ausland** durch Gründung von Niederlassungen, Beteiligung an ausländischen Unternehmen oder deren Aufkauf. Hauptzielländer der Direktinvestitionen sind China, die EU-Länder und die USA.

Neben dem Waren- und Kapitalverkehr gehören auch die **Dienstleistungen** über die Ländergrenzen hinweg zum Außenwirtschaftsverkehr. Die Gegenüberstellung der deutschen Ausfuhr und Einfuhr von Dienstleistungen im Reiseverkehr, im Fracht- und Versicherungsgeschäft, in der Form der Vergabe von Lizenzen und Patenten u. a. zeigt regelmäßig ein Defizit. Die Bundesrepublik Deutschland nimmt mehr Dienstleistungen im Ausland in Anspruch (vor allem im Reiseverkehr, bei der Zahlung von Provisionen, bei den Werbe- und Messekosten) als sie dem Ausland zur Verfügung stellt. Dieses Defizit im Dienstleistungsverkehr wird jedoch mehr als ausgeglichen durch regelmäßige Überschüsse aus dem Warenverkehr.

2 Der Außenhandel als spezieller Großhandel

Zur bestmöglichen Versorgung ist es nötig, dass die Güter dieser Erde allen Menschen zur Verfügung stehen. Wo sie im Überfluss vorhanden sind, müssen sie an die Stellen des Mangels gebracht werden. Dieser Gütertausch ist Aufgabe des Handels und, sofern er über die Landesgrenzen hinweg geschieht, des Außenhandels.

Als **Außenhandel** im weiteren Sinne wird jeder gewerbsmäßige Gütertausch bezeichnet, der über die Staatsgrenzen hinwegführt.

Soll unterschieden werden, ob Außenhandel mit EU-Ländern oder Drittländern stattfindet, so kann definiert werden:

Außenhandel im engeren Sinne ist der gewerbsmäßige Gütertausch, der über die Grenzen des Gemeinschaftsgebietes hinwegführt.

Gemeinschaftshandel ist der gewerbsmäßige Gütertausch mit EU-Ländern.

Im Vordergrund der Betrachtungen dieser Verkehrslehre des Außenhandels steht der Wirtschaftsverkehr mit Drittländern. Je stärker die EU-Länder wirtschaftlich zusammenwachsen, je mehr der Gemeinschaftshandel den Charakter des Binnenhandels annimmt, desto weniger kommen die Besonderheiten des Außenhandels zum Tragen, die Mittelpunkt dieses Lehrbuches sein sollen.

Der Gütertausch über die Grenzen hinweg wirft für die Beteiligten die gleichen Probleme auf, die aus jeder Händlertätigkeit erwachsen: die Güter am richtigen Ort, zum richtigen Zeitpunkt, in der richtigen Menge und Beschaffenheit und schließlich zum richtigen Preis bereitzustellen und abzugeben.

Der Außenhandel hat allerdings im Vergleich zum Binnenhandel bzw. Gemeinschaftshandel mit zusätzlichen Erschwernissen und Risiken zu rechnen, die dadurch entstehen, dass

- Rechtsbeziehungen in das Ausland hinübergreifen, wo in der Regel andere Rechtsnormen gelten;
- die Waren über weite Entfernungen und über Zollgrenzen hinweg befördert werden und deshalb eines besonderen Schutzes und einer besonderen Aufmachung bedürfen, um unversehrt und pünktlich das Ziel zu erreichen;
- die Zahlungen zum Teil in fremden Währungen geleistet werden, deren Gegenwert in Euro sich täglich ändern kann;
- die Geschäftspartner andere Sprachen sprechen, andere Lebensformen und Geschäftsusancen kennen, was zu Missverständnissen führen kann;
- staatliche Ausfuhr- und Einfuhrbestimmungen sowohl des eigenen Landes als auch der fremden Länder den Abschluss und die Erfüllung von Außenhandelsverträgen beeinträchtigen können;
- unterschiedliche wirtschaftliche und politische Entwicklungen in den Partnerländern zu berücksichtigen sind.

3 Die Regelung von Außenhandelsgeschäften mit Hilfe von Kaufverträgen

3.1 Das Kaufrecht der Außenhandelsgeschäfte

Wareneinkäufe und -verkäufe von Außenhandelskaufleuten sind Handelsgeschäfte. Der Außenhandelskaufmann, der Handelsgeschäfte abschließt, tritt in Beziehung zu Lieferanten und Abnehmern. Er hat ein begreifliches Interesse daran, dass sich diese Beziehungen reibungslos gestalten. So erklärt sich sein Bedürfnis nach festen und allgemein anerkannten Spielregeln (Normen). Diese Normen sind gegeben als Gesetz, Handelsbrauch oder **Allgemeine Geschäftsbedingungen**.

3.1.1 Geschriebenes Recht – Gewohnheitsrecht

Handelsgeschäfte sind Rechtsgeschäfte. Im Geschäftsverkehr zwischen **inländischen Geschäftspartnern** gelten – sofern in den Kaufverträgen nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart wurde – in erster Linie die

- **Normen des Handelsgesetzbuches (HGB)**, insbesondere der Abschnitt über Handelskauf. Soweit das HGB keine besonderen Vorschriften für die Rechtsbeziehungen der Kaufleute vorsieht, gelten auch für sie die
- **Normen des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB)**, insbesondere die Abschnitte über **Rechtsgeschäfte, Inhalt der Schuldverhältnisse, Besitz und Eigentum**.

Beim Abschluss von Handelsgeschäften mit ausländischen Geschäftspartnern muss der Außenhandelskaufmann berücksichtigen, ob internationale Kaufrechts-Übereinkommen die Rechtsgrundlage bilden können.

Seit 1980 besteht ein

- **Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den Internationalen Warenkauf** (UN-Kaufrechtsübereinkommen).

Das UN-Kaufrechtsübereinkommen ist grundsätzlich auf Kaufverträge über bewegliche Sachen zwischen Parteien anzuwenden, die ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben, wenn diese Staaten Vertragsstaaten (siehe Kasten auf der folgenden Seite) sind.

Das UN-Kaufrecht gilt bei internationalen Verträgen nicht, wenn

- es sich um einen Vertrag mit einem Endverbraucher handelt (Verbraucher-Vertrag),
- die Anwendung des UN-Kaufrechts wirksam ausgeschlossen ist,
- ein Unternehmen Waren von einem Verkäufer bezieht, der in einem Nicht-Vertragsstaat ansässig ist und weder ausdrücklich noch stillschweigend das Recht eines Vertragsstaates gewählt wurde.

Je größer die Entfernung zum Absatzmarkt ist, desto mehr bedarf der Exporteur zur intensiven Bearbeitung des Marktes eines ständigen Interessenvertreters. Dieser Vertreter soll an Ort und Stelle zu den Abnehmerkreisen und – was oft noch wichtiger ist – zu Regierungsstellen Verbindung aufnehmen. Er soll ständig den Markt beobachten, alle Verkaufsgelegenheiten nutzen und schließlich bei Ablieferung der Ware gegebenenfalls im Interesse des Exporteurs eingreifen.

Wegen der geringen Kontrollmöglichkeiten, die gegenüber einem im Ausland wirkenden Verkaufsvertreter im Allgemeinen gegeben sind, muss der Exporteur bei der Auswahl geeigneter Vertreter sorgfältig verfahren. Hierbei können ihn ausländische Geschäftsfreunde, Auslandshandelskammern, Außenhandelsbanken u. a. beraten. Der Exporteur muss weiter – in Anbetracht der meist recht schwierigen Rechtsverfolgung im Ausland – darauf bedacht sein, in einem Vertretungsvertrag alle vertraglichen Abmachungen möglichst klar und umfassend zu treffen.

Trotz der besonderen Gegebenheiten, unter denen der Auslandsvertreter zu arbeiten hat, unterscheidet sich der Vertretungsvertrag zwischen ihm und dem Exporteur nur wenig von dem Vertrag zwischen inländischen Partnern. Zu den Hauptpunkten zählen stets:

- **Gegenstand der Vertretung, Vertretungsbezirk, Umfang der Vertretungsvollmacht**

Im Allgemeinen gilt die Vertretung für alle Waren, die der Exporteur in dem festgelegten Bezirk absetzen will. Die Vollmacht ist überwiegend eine Vermittlungsvollmacht.

- **Pflichten des Vertreters**

Der Vertreter hat die Interessen des Exporteurs mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen, das heißt im Einzelnen:

Er muss die Kunden regelmäßig besuchen, mit geeigneten Mitteln für Geschäftsabschlüsse werben, bei Qualitätsmängeln oder Rechtsstreitigkeiten die Interessen des Exporteurs vertreten.

Er muss die Bonität der Kunden prüfen und überwachen.

Er muss gegebenenfalls Auslieferungslager und Ausstellungsräume unterhalten.

Er muss dem Exporteur laufend über seine Tätigkeit und die Geschäftsmöglichkeiten im Vertretungsbezirk, die Wünsche der Kunden, das Verhalten der Konkurrenz, über Veränderungen der Einfuhrbestimmungen, der Devisenvorschriften, die politische Lage u. Ä. berichten.

Er hat auf die Vertretung anderer Unternehmen, insbesondere Konkurrenzunternehmen, zu verzichten, wenn er nicht die ausdrückliche Zustimmung des Exporteurs erhält.

- **Provision und Spesen für den Vertreter**

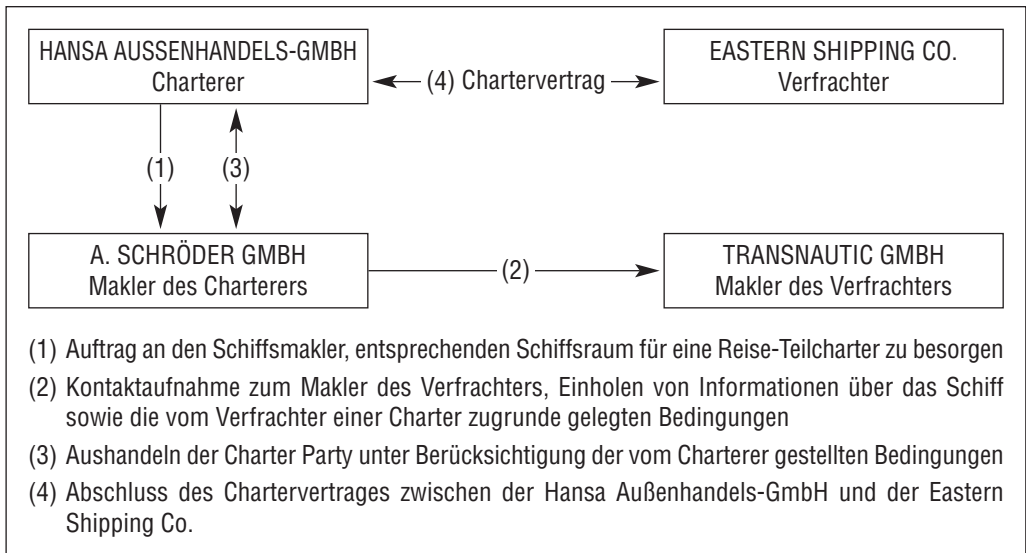
Die Höhe der Provision richtet sich in erster Linie nach der Art der Waren und den üblichen Provisionssätzen im Abnehmerland. Die Provisionszahlung wird meist von dem Eingang des Kaufpreises abhängig gemacht. Bei Geschäftsabschlüssen, die Ratenzahlungen zulassen, wird die Provision nach Eingang der letzten Teilzahlung fällig.

Die Spesen des Vertreters (Porto, Lagerkosten, Werbeausgaben u. a.) können durch die Provision abgegolten sein. Es kann aber auch vereinbart werden, dass der Exporteur die Spesen zum Teil übernimmt oder in voller Höhe ersetzt.

- **Vertragsdauer und Kündigung**

Beim erstmaligen Vertragsabschluss zwischen Exporteur und Auslandsvertreter wird es im beiderseitigen Interesse liegen, die Vertragsdauer kurz zu halten, damit kein Partner bei

Der Chartervertrag kommt in der Regel durch Vermittlung eines Schiffsmaklers oder auch mehrerer Makler, wie im folgenden Schaubild wiedergegeben ist, zustande:



In einem Chartervertrag werden üblicherweise über folgende Punkte Vereinbarungen getroffen:

- Name des Schiffes bzw. Ersatzschiffes bei Ausfall;
- erwarteter Zeitpunkt der Lademöglichkeit;
- Lade- und Löschhafen;
- Menge und Art der Ladung;
- vereinbarte Frachtrate, Berechnungsbasis für die Frachtrate sowie Zahlung der Fracht;
- Übernahme der Beladungs- und Löschkosten;
- Liegezeitvereinbarungen, d. h. Vereinbarung z. B. eines festen Zeitraumes für die Beladung und das Löschen (z. B. »4 days of 24 consecutive hours«) oder einer festen pro Tag zu ladenden/löschenden Gütermenge entweder pro Schiff oder pro Luke;
- Vereinbarung eines Überliegegeldes (engl. demurrage) bei Verzögerungen bei der Be- und Entladung bzw. einer Vergütung (engl. dispatch) bei schnellerer Beladung oder Löschung der Güter als vereinbart.

Hinsichtlich der zu übernehmenden Lade- und Löschkosten können folgende Vereinbarungen getroffen werden:

- gemäß **Liner Terms**

Der Verfrachter übernimmt die Verpflichtung, sowohl im Lade- als auch im Bestimmungshafen für den Umschlag zu sorgen und die Kosten dafür zu übernehmen.

- **F.I.O.S.T.** (free in and out, stowed and trimmed)

Der Befrachter übernimmt die Verpflichtung, sowohl im Ladehafen als auch im Bestimmungshafen für das Laden, Stauen, Trimmen und Löschen zu sorgen sowie die Kosten dafür zu übernehmen.

oder als **Kurzindossament** (Blankoindossament), zum Beispiel

»W. Vollmer«

gesetzt werden.

Die **Übertragung von Orderpapieren** erfolgt demnach durch **Einigung und Übergabe der indossierten Urkunde**.

Inhaberpapiere bezeichnen den Berechtigten nicht namentlich. Sie lauten – wie beispielsweise bei der Inhaber-Transportversicherungspolice – auf den Inhaber (to Holder).

Die Übertragung von **Inhaberpapieren** erfolgt durch **Einigung und Übergabe der Urkunde**.

Die im Außenhandel eingesetzten Dokumente erfüllen verschiedene **Funktionen**:

Sie dienen als:

- **Beweispapier**, wenn der Verkäufer dem Käufer mit dem Dokument die Erfüllung bestimmter Verpflichtungen nachweisen kann, z. B. termingerechte Versendung der Ware;
- **Verfügungspapier**, wenn der Inhaber des Dokumentes gegen Rückgabe des Papiers nachträgliche Verfügungen treffen kann, z. B. Umleitung der Ware;
- **Legitimationspapier**, wenn der Inhaber des Dokumentes sich nur durch Vorlage des Papiers als berechtigter Empfänger der Leistung ausweisen kann, z. B. der Konnossementsinhaber gegenüber der Reederei;
- **Traditionspapier**, wenn mit Eingang und Übergabe des Papiers die Übergabe des Eigentums an der Ware erfolgt. Traditionspapiere sind das **Konnossement**, der **Ladeschein**, der **Orderlagerschein**.

Dokumente, die bei der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften verwendet werden, sind **negoziierbar** (negotiable) oder **nicht negoziierbar** (non-negotiable). Der Begriff »**negoziierbar**« wird – in diesem Zusammenhang – in dem Sinne verwendet, dass das Dokument

- entweder durch bloße Einigung und Übergabe übertragbar (begebbar) sein muss; so alle Inhaberpapiere
- oder nach erfolgtem Indossament durch Übergabe übertragbar (begebbar) wird; so alle Orderpapiere.

Nicht negoziierbar (non-negotiable) ist ein Dokument, wenn es an einen namentlich genannten Empfänger aufgemacht ist. Nicht negoziierbar ist z. B. das FCR, weil es ein Namenspapier ist und die Auslieferung des Gutes an den Empfänger nicht von der Vorlage dieses Dokumentes abhängig ist

Im Rahmen der dokumenten- und finanzbezogenen Abwicklung von Außenhandelsgeschäften über Banken spricht man von »negoziieren« in dem Sinne, dass Dokumente von Banken angekauft werden. So können zum Beispiel Akkreditive als »frei negoziierbar« eröffnet werden, was bedeutet, dass der Begünstigte die im Rahmen eines Akkreditives verlangten Dokumente jeder Bank seiner Wahl zum Ankauf anbieten kann.

Bankfähig sind Dokumente, wenn Banken sie im Rahmen einer Kreditgewährung, z. B. im Rahmen der Bevorschussung eines Exportgeschäftes, als Kreditsicherheit akzeptieren.

Mit der Annahme des Zahlungsauftrages und Durchführung der Zahlung belastet die Hausbank als beauftragtes Geldinstitut das vom Außenhändler angegebene Konto. Lautet der Rechnungsbetrag in Euro bzw. in Fremdwährung, wobei die Bank die Weisung erhält, den Fremdwährungsbetrag zulasten des Euro-Bankkontos zu beschaffen, wird das Euro-Bankkonto belastet. Soll ein zum Beispiel auf US-Dollar lautender Rechnungsbetrag vom Währungskonto abgezogen werden, wird das USD-Bankkonto belastet.

Im internationalen Bankgeschäft tätige Kreditinstitute unterhalten üblicherweise gegenseitige Kontenverbindungen mit ausländischen Korrespondenzbanken in den beiden Währungen ihrer Länder. Besteht beispielsweise zwischen der Commerzbank AG und der Bank of America ein Korrespondenzverhältnis, führt die Commerzbank für die Bank of America ein Konto in Inlandswährung, also in Euro, das aus der Sicht der Commerzbank als **Loro-Konto** bezeichnet wird. Andererseits unterhält die Commerzbank bei der Bank of America ein Konto in Auslandswährung, also in US-Dollar, das aus der Sicht der Commerzbank als **Nostro-Konto** bezeichnet wird.

Erhält beispielsweise die Commerzbank von einem deutschen Importeur den Auftrag zur Überweisung von EUR 10.000 an einen US-amerikanischen Exporteur, belastet sie das Konto des Auftraggebers mit diesem Betrag und schreibt den gleichen Wert, also EUR 10.000, dem Loro-Konto der Bank of America gut.

Buchungen bei der Commerzbank AG:

EUR-Bankkonto des Importeurs	Loro-Konto der Bank of America
10.000	10.000

Lautet der Rechnungsbetrag über USD 5.400 bei einem Kurs von 1 EUR = USD 1,0800 und unterhält der Auftraggeber ein Fremdwährungskonto in US-Dollar, wird dieses mit USD 5.400 belastet. Wenn nicht, wird zulasten des Euro-Bankkontos die erforderliche Menge US-Dollar angeschafft.

Die Buchungen sehen in diesem Fall folgendermaßen aus:

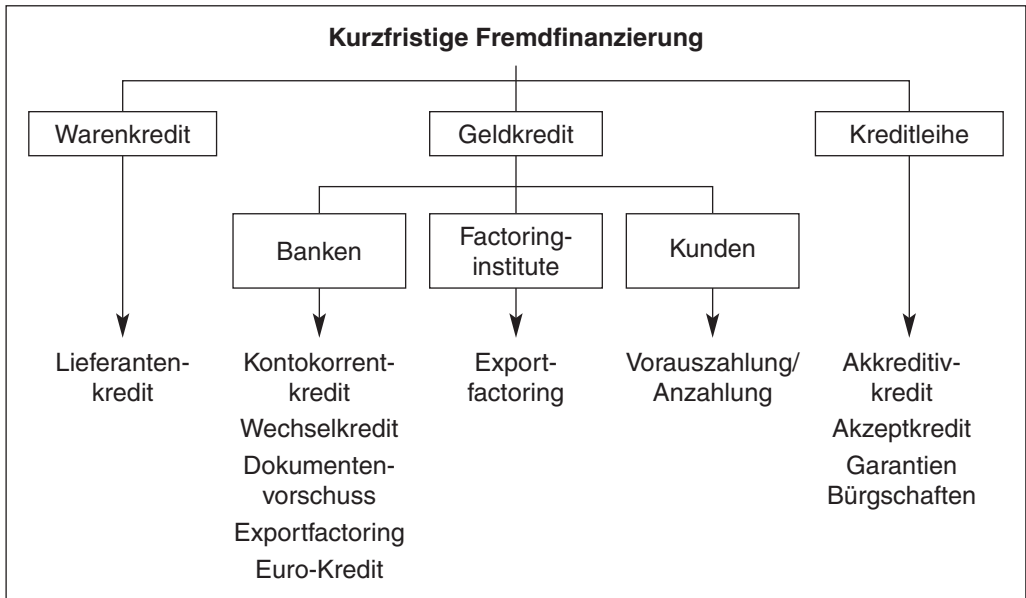
Buchungen bei der Commerzbank AG:

USD-Bankkonto des Importeurs	Loro-Konto der Bank of America in Euro
(2) 5.400	(1) 5.400
(3) 5.000	(2) 5.000

Buchungen bei der Bank of America:

Loro-Konto der Commerzbank in USD	USD-Bankkonto des Exporteurs
(4) 5.400	(3) 5.400
(4) 5.400	(4) 5.400

- (1) Guthaben des Importeurs, aus dem die auf US-Dollar lautende Rechnung bezahlt wird.
- (2) Lastschrift zum Ausgleich der Exporteur-Rechnung in USD und gleichzeitige Gutschrift auf dem Loro-Konto der Bank of America in Euro.
- (3) Gutschrift von USD 5.400 auf dem Loro-Konto der Commerzbank bei der Bank of America und gleichzeitige Lastschrift auf dem Loro-Konto der Bank of America bei der Commerzbank in Höhe von EUR 5.000.
- (4) Lastschrift zum Ausgleich der Exporteur-Rechnung in USD und gleichzeitige Gutschrift auf dem Bankkonto des Exporteurs bei der Bank of America.



von Kunden in Form der Vorauszahlung oder Anzahlung (Gegenleistung besteht in der späteren Lieferung).

Bei der **Kreditleihe** besteht die Kreditleistung in der Zurverfügungstellung der **Kreditwürdigkeit** eines Kredit- oder Finanzierungsinstitutes oder eines Geschäftsfreundes, die der Kreditnehmer für weitere Kredite (Waren- oder Geldkredite) nutzen kann.

8.1.1 Der Lieferantenkredit

Lieferantenkredite sind **Warenkredite**, die der Verkäufer dem Käufer einräumt. Der Käufer als Kreditnehmer kann über Ware verfügen, die erst zu einem späteren Zeitpunkt zu bezahlen ist. Gelingt es dem Käufer, während der Kreditlaufzeit die Ware weiterzuverkaufen und von seinen Kunden den Verkaufserlös zu erhalten, kann er seine Einkaufsrechnung bezahlen, ohne eigene Mittel oder Bankkredite einsetzen zu müssen.

Der Käufer sollte allerdings prüfen, ob es für ihn kostengünstiger ist, die erforderlichen Mittel über einen Bankkredit zu beschaffen, um die Lieferantenrechnung unter Ausnutzung von Skonto sofort, also ohne Inanspruchnahme des Lieferantenkredites zu bezahlen.

Beispiel:

Eine Eingangsrechnung für die Lieferung von Autoersatzteilen in Höhe von

EUR 18.000,00 enthält die Zahlungsbedingung: »Bei Zahlung innerhalb 8 Tagen 2 % Skonto, innerhalb 30 Tagen netto Kasse«.

Nimmt der Käufer den Lieferantenkredit in Anspruch, zahlt er am 30. Tag nach Rechnungsdatum EUR 18.000,00 und bezahlt den Kredit mit 2 % für 22 Tage (30 Tage abzüglich der zinsfreien 8 Tage). 2 % für 22 Tage entsprechen einem Jahreszinssatz von 32,73 %. Mit absoluten Zahlen sieht die Rechnung folgendermaßen aus:

teuer, er habe sich bereits anders eingedeckt oder sei im Augenblick nicht zahlungsfähig. Manchmal versuchen überseeische Käufer auf diese Weise, den Verkäufer nachträglich zu Preiszugeständnissen zu zwingen.

Eine andere Handhabe, in rigoroser Weise zu günstigen Bedingungen in den Besitz der Ware zu kommen, ist das Vorbringen von ungerechtfertigten Mängelrügen sowie die Behauptung, die Ware sei beschädigt oder entspreche nicht den vorgelegten Mustern verbunden mit der Forderung nach Preisnachlass. Geht der Verkäufer hierauf nicht ein und wird er zu Notverkäufen der Partie am ausländischen Platz gezwungen, kann es vorkommen, dass der säumige Käufer die Ware über Mittelsmänner zu stark herabgesetzten Preisen kauft.

Bei **Sonderanfertigungen** von Spezialmaschinen und bei **Investitionsgütern** mit längerer Produktionszeit kann für den Außenhändler das **Fabrikationsrisiko** auftreten. Entwickeln sich die Vermögensverhältnisse des ausländischen Abnehmers oder die politischen Verhältnisse im Ausland so ungünstig, dass eine Fertigstellung bzw. der Versand der Ware unmöglich oder unzumutbar geworden ist, kann das halbfertige oder fertige Erzeugnis i. d. R. anderweitig nicht untergebracht werden. Das Annahmerisiko wird damit zum Fabrikationsrisiko.

Das **Kreditrisiko** besteht in der Gefahr, dass der ausländische Käufer die vereinbarte Zahlungsbedingung nicht einhalten will (Zahlungsunwilligkeit, Zahlungsverzögerung) oder nicht einhalten kann (Zahlungsunfähigkeit).

Wird dem Kaufvertrag die Vereinbarung »D/P bei erster Präsentation« zugrunde gelegt, kann es vorkommen, dass der Käufer sich weigert, die Dokumente vor Ankunft der Ware einzulösen. Bei einer im Vergleich zum Dokumententransfer langen Transportdauer nimmt der Käufer einen nicht vereinbarten Kredit in Anspruch, der für den Verkäufer zu erheblichen Zinsverlusten führen kann.

Bei Geschäften auf Basis »Dokumente gegen Akzept« tritt das Kreditrisiko in verschärfter Form für den Verkäufer auf. Da die Dokumente dem Käufer gegen Akzeptierung einer Tratte ausgehändigt werden, geht der Verkäufer das Risiko ein, dass der Wechselnehmer am Verfalltag das Akzept nicht einlöst. Werden im Land des Käufers die Vorschriften über Handelswechsel nicht streng genug gehandhabt, läuft der Verkäufer Gefahr, auf langem prozeduralem Wege die Einlösung des Wechsels erzwingen zu müssen.

Bei Nachsichtwechseln, die auf eine für den Käufer fremde Währung lauten, besteht die Gefahr, dass sich zwischen dem Zeitpunkt der Akzeptleistung und dem Fälligkeitstermin die Devisenkurse zuungunsten des Käufers geändert haben. In diesem Fall könnte der Käufer mit der Honorierung dann so lange warten, bis sich der Kurs wieder erholt hat, so dass der Verkäufer einen nicht einkalkulierten Finanzierungszeitraum überbrücken muss.

Das **Zinsänderungsrisiko** trifft den Außenhändler bei Geschäften mit mittel- und langfristiger Finanzierung, wenn er aufgrund der Konkurrenzsituation auf dem Absatzmarkt dem Käufer eine Finanzierung mit einem über die gesamte Laufzeit festen Zinssatz gewähren muss, sich jedoch bei seiner Bank mangels anderer Möglichkeiten oder in Erwartung sinkender Zinsen zu einem variablen Zins refinanziert hat. Steigen die Zinsen während des Finanzierungszeitraumes über den gewährten Festzinssatz, wird das Geschäft mit nicht kalkulierten Zinsaufwendungen belastet, die den veranschlagten Gewinn nachhaltig beeinträchtigen können.

Das **Preisrisiko** trifft den Außenhändler vor allem im Importgeschäft. Sinkt nach Vertragsabschluss und vor Weiterverkauf der Sendung der Preis der eingekauften Ware mit der Wirkung, dass der Importhändler auf einen nachgebenden Absatzmarkt trifft, kann er den kalkulierten Gewinn nicht realisieren.

Das **Lagerisiko** besteht in der Gefahr, dass die eingelagerte Ware verdirbt, einen Schwund durch natürlichen Gewichtsverlust oder durch Diebstahl erleidet, oder durch Feuer, Wasser, Ungeziefer u. a. vernichtet wird.