

Professor Dr. Christoph Graf von Bernstorff, Rechtsanwalt, Bremen

# Bank Payment Obligation

## Eine Alternative zum dokumentären Zahlungsverkehr?

Dokumentenakkreditive sind – allen Fortschritten des internationalen Handels und allen technischen Errungenschaften zum Trotz – nach wie vor *das* wichtigste Instrument zur Zahlungssicherung im Außenhandel. Neuer Wettbewerb erwächst dem Akkreditiv seit Kurzem durch das neue Bankinstrument Bank Payment Obligation. Der Beitrag untersucht, inwieweit eine Bank Payment Obligation als Ersatzinstrument für das herkömmliche Dokumentenakkreditiv geeignet ist und welche Voraussetzungen dafür erfüllt sein müssen.

### I. Ausgangslage

Aktuellen Marktuntersuchungen zufolge<sup>1</sup> stellen Dokumentenakkreditive nach wie vor die wichtigste Form der Zahlungssicherung im internationalen Handel<sup>2</sup> dar, wenn die Zahlungsabsicherung durch Bankinstrument<sup>3</sup> vorgenommen wird und nicht auf andere Weise (beispielsweise durch Kreditversicherung, Forderungsverkauf oder etwa auch durch die Zahlungsbedingung „Vorkasse“). So beläuft sich das jährliche Volumen im internationalen Zahlungsverkehr, das mit Hilfe von Dokumentenakkreditiven weltweit abgewickelt wurden, seit Jahren gleichbleibend auf über 4 Mio. Transaktionen, wobei nach Angaben von SWIFT der Geschäftsverkehr mit Asien den überwiegenden Teil dieser Abwicklungsform ausmacht. Auch in Europa werden immer noch Unternehmensgeschäfte auf der Basis von Dokumentenakkreditiven getätigt, was sich in der gleichbleibend hohen Nutzung<sup>4</sup> des Dokumentenakkreditivs innerhalb des Europäischen Binnenmarktes zeigt. Dies überrascht umso mehr, als es landläufiger Meinung der Wirtschaftspraxis zufolge in einem gemeinsamen Markt wie der EU keines dokumentären Zahlungsverkehrs mehr bedürfe, sondern stattdessen vertrauensvoll auf der Abwicklung „offene Rechnung“ zurückgegriffen werden könne. Dass Letzteres häufig eine Fehleinschätzung ist, zeigt eine andere Feststellung: Ein besonders gravierendes Problem des Europäischen Binnenmarktes ist der Zahlungsverzug. Zahllose Veröffentlichungen und Berichte, u. a. von EU-Parlament und Rat<sup>5</sup>, Dienstleistern (wie Kreditversicherungen und Banken) und Verbänden<sup>6</sup> weisen auf dieses spezifische Problem in der EU hin. Mangels Einsatzes von Bankinstrumenten, die die pünktliche Bezahlung sicherstellen, geraten immer mehr Unternehmen in Liquiditätseingänge, die schlimmstenfalls (und das geschieht in der EU häufig genug) in einer Insolvenz enden.

Während es überhaupt nicht streitig ist, dass das althergebrachte Bankinstrument „Dokumentenakkreditiv“ sich grundsätzlich hervorragend zur Zahlungssicherung eignet und die pünktliche Bezahlung einer Warenlieferung in voller Höhe sicherstellt, ist das Instrument in der Unternehmenspraxis doch inzwischen immer häufiger als zu umständlich und aufwendig beschrieben worden. Immerhin hat man in der Praxis dazu einige markante Feststellungen gemacht:

a) Allein die Anforderung, dass unter einem Dokumentenakkreditiv geforderte Dokumente bei der Zahlstellenbank zur Prüfung vorgelegt werden müssen, bevor es zur Bezahlung kommen kann, führt beim Verkäufer zu einem enormen Aufwand im Hinblick auf Erstellung und Besorgung der unter dem Akkreditiv geforderten Dokumentation.

b) Diese Dokumentation muss immer „akkreditivkonform“ sein, also exakt den Vorgaben entsprechen, die Verkäufer und Käufer in ihrem Grundgeschäft (dem Kaufvertrag) miteinander vereinbart haben. Nur die Prüfung der Bank und deren spätere Feststellung, dass die vorgelegten Dokumenten stimmig (also akkreditivkonform) sind, führen zur Zahlungspflicht. Dass diese Prüfung nicht trivial ist, sondern sehr akribisch vorgenommen wird, damit die Bezahlung auch vollkommen zu Recht erfolgt, erfahren viele Exporteure aus Folgendem: Statistische Auswertungen von SWIFT zufolge<sup>7</sup> wird fast die Hälfte der unter Akkreditivabwicklungen bei der Zahlstellenbank vorgelegten Dokumente als „nicht akkreditivkonform“ zurückgewiesen. Dies kann den Zahlungsvorgang erheblich verzögern oder sogar gänzlich verhindern, wenn es nicht gelingt, „akkreditivkonforme“ Dokumente vorzulegen.

c) Auch der zunehmende Einsatz von Kreditversicherungen, die sich inzwischen neben dem Zahlungsausfall gerade auch um die Problematik des Zahlungsverzugs kümmern und neue Dienstleistungen zum Liquiditätsmanagement anbieten, führt dazu, dass Dokumentenakkreditivabwicklungen stärker ins Hintertreffen geraten.

1 So die aktuelle Marktstudie „2013 – Rethinking Trade & Finance“ der International Chamber of Commerce (Banking Commission), Paris 2013, die hinsichtlich neuer Marktdaten und der Entwicklung des dokumentären Zahlungsverkehrs der Banken auf Auswertungen der Organisation SWIFT basiert. Die Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, abgekürzt SWIFT, ist eine im Jahr 1973 gegründete Organisation von heute über 10 000 Finanzinstitutionen und großen Unternehmen in 212 Staaten, die ein von Telefonnetz und Internet unabhängiges Telekommunikationsnetz für den Nachrichtenaustausch (mit ca. 20 Mio. Nachrichten pro Tag) zwischen den Mitgliedern betreibt.

2 Statistiken von SWIFT zufolge, die Volumina anhand des weltweit getätigten Nachrichtenvolumens messen können, werden weltweite Zahlungssicherungen der Banken meist auf Basis von Dokumentenakkreditiven vorgenommen (ca. 40% aller Sicherungsgeschäfte), während Bankgarantien und Dokumenteninkasso mit jeweils ca. 15% Volumen deutlich abgeschlagen sind und Lieferungen gegen offene Rechnung nur bis zu 20% ausmachen. Diese Daten zeigen den nach wie vor wichtigen Einsatzbereich der klassischen Zahlungssicherungsinstrumente der Banken im Auslandsgeschäft. Vgl. dazu: ICC Banking Commission, Global Survey on Trade Finance 2012, Juni 2013, S. 30 m. w. N.

3 Zu den Methoden der Forderungssicherung im Außenhandel zählen die Bankinstrumente „Dokumentenakkreditiv“, „Dokumenteninkasso“ oder auch „Wechselakzept“ durch die Bank des zahlungspflichtigen Warenkäufer. Daneben kommt die Methode des Forderungsvorkaufs (Forfaitierung, Factoring) in Betracht, da diese dafür sorgt, dass die mit dem Zahlungsausfall des Schuldners zusammen hängenden Risiken (Delcredere) auf die die Forderung ankaufende Bank übergehen.

4 SWIFT (statistische Auswertungen, Volume of L/C issued, 2012). Danach werden, unterschieden nach Staaten der Eurozone und der Nicht-Eurozone, jährlich etwa 400 000 (225 000) Zahlungsverkehrsabwicklungen auf der Basis von Dokumentenakkreditiven vorgenommen. Im weltweiten Vergleich entspricht dieses EU-weite Volumen etwa 15% der weltweiten Gesamtabwicklungen mit Dokumentenakkreditiven.

5 So ausdrücklich und ausführlich die Präambel der Richtlinie 2011/7/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. 2. 2011 zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr, die seit März 2013 in den EU-Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt sein muss.

6 Crediteform, Unternehmensinsolvenzen in Europa 2012/13, Nachricht vom 15. 7. 2013.

7 SWIFT 2012, Documents refused on first presentation (46%).



d) Die Bankgarantie, ein ebenfalls traditionell genutztes Instrument zur Zahlungssicherung, ist aufgrund ihrer enormen Flexibilität (im Hinblick auf Ausfertigung, Inhalt und Einsatzmöglichkeiten) eine in der Praxis häufig eingesetzte Variante, um Forderungen auf abstrakte Weise abzusichern. Allerdings zeigt die statistische Auswertung von SWIFT<sup>8</sup>, dass im weltweiten Handel das Akkreditiv deutlich stärker genutzt wird als die Bankgarantie, was u. a. damit zusammenhängt, dass das Dokumentenakkreditiv den Vertragsparteien wegen des Einsatzes und der strengen bankenseitigen Überprüfung von Warendokumenten ein höheres Maß an Sicherheit gibt<sup>9</sup>, als es das in einer Bankgarantie enthaltene bloße abstrakte(!) Zahlungsverprechen leisten kann.

e) Hinzu kommt, dass die Tendenz zur elektronischen Abwicklung von Unternehmensgeschäften steigt. Nicht nur die Zollabwicklung unter ATLAS zwingt europäische Unternehmen heute dazu, sich um elektronische Kommunikation mit den Zollbehörden zu kümmern. Der ganz normale geschäftliche Alltag mit der Nutzung von Internet und der Kommunikation mit Hilfe elektronischer Nachrichten (E-Mail) führen dazu, auch herkömmliche papiergebundene Dokumente zunehmend elektronisch zu verwenden. Das Dokumentenakkreditiv selbst ist dieser Entwicklung bereits in der Weise gefolgt, als es mit den „eUCP“<sup>10</sup> die Grundlage dafür geschaffen hat, Dokumentenakkreditive auch auf elektronischer Basis abzuwickeln und elektronische Dokumente anzuerkennen.

f) Hier ist es dann nur noch ein kleiner und logischer Schritt hin zu einem Zahlungsverprechen der Banken, das eine ähnliche Form hat wie das Dokumentenakkreditiv, ebenso wie dieses „abstrakt“ (also losgelöst vom Grundgeschäft, dem Kaufvertrag) wirkt, unwiderruflich ist und damit dem Warenverkäufer bei Einhalten zuvor aufgebener Bedingungen die pünktliche Bezahlung seiner Warenlieferung verspricht: die *Bank Payment Obligation*. Ein auffällig markanter Unterschied zwischen Akkreditiv und Bank Payment Obligation ist dabei, dass unter der Bank Payment Obligation nur noch wenige Daten auf Übereinstimmung geprüft werden, nicht aber mehr vollständige Dokumentensätze inhaltlich überprüft werden, wie es beim Akkreditiv der Fall ist.

## II. Bank Payment Obligation – Grundlagen

Die Bank Payment Obligation (nachfolgend abgekürzt: BPO) ist in ihrer Grundkonzeption, kurz gesagt:

- ein unwiderrufliches und abstraktes Zahlungsverprechen der Bank des Käufers
- gegenüber dem Verkäufer (geleitet über die Bank des Verkäufers),
- eine bestimmte Geldsumme an einem bestimmten Fälligkeitsdatum

auf das Konto des Verkäufers (bei der Bank des Verkäufers) zu zahlen,

- unter der Voraussetzung, dass alle vorab zwischen Verkäufer und Käufer vereinbarten Basisdaten des Kaufgeschäfts elektronisch über einen zentralen Server so lange miteinander abgeglichen werden, bis beide Kaufvertragsparteien übereinstimmend die Richtigkeit dieses Datenmaterials bestätigen und damit die Zahlungspflicht endgültig auslösen.

Zur Vereinfachung der Abwicklung im internationalen Handel und Bankgeschäft hat es sich die Internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce, nachfolgend: ICC) zur Aufgabe gemacht, gemeinsam mit SWIFT allgemein einsetzbare Regeln zu entwickeln, die weltweit zur Anwendung gelangen können. Mit Wirkung vom 1. 7. 2013 hat die ICC die in Zusammenarbeit mit SWIFT zusammen gestellten „Einheitlichen Richtlinien für Bank Payment Obligations“ (Uniform Rules for Bank Payment Obligations, nachfolgend: URBPO) vorgelegt, die genau diesen Zweck der vereinfachten elektronischen Abwicklung eines Bank-Zahlungsverprechens zum Inhalt haben und nicht länger auf „Dokumenten“ aufbauen, wie sie unter einem „Dokumentenakkreditiv“ weiterhin gefordert werden. Stattdessen geht es bei BPO, kurz gesagt, nur noch um einen konzentrierten elektronischen Datenabgleich, der den Zahlungsverkehr unter Banken auslöst.

Damit eignen sich Bank Payment Obligations für all die Fälle, in denen es bei Abwicklung von Auslandsgeschäften nicht länger um „dokumentären Zahlungsverkehr“ geht, sondern in denen die Vertragspartner sich stattdessen auf eine nicht dokumentäre Abwicklung (wie beispielsweise „Zahlung gegen Vorlage einer Rechnung“) geeinigt haben.

**1. Konzept der URBPO**

Die BPO ist damit ein neues Instrument für die Fälle des nicht dokumentären Zahlungsverkehrs, also für die Fälle, in denen die Warenlieferung gegen einfache Rechnung erfolgt (open account trade). Angesichts der Entwicklung des weltweiten Handels, dessen Volumen sich seit 1980 verdreifacht hat und in dem die weltweiten Akkreditivabwicklungen zwar noch hoch sind, aber nicht in gleichem Maße wachsen, nehmen Lieferungen gegen offene Rechnung zu. Gleichzeitig wird der Einsatz von Dokumenten innerhalb der Geschäftsabwicklung als zunehmend belastend empfunden: Dokumente müssen erstellt oder beschafft werden, sie müssen transportiert, gesichtet, geprüft und archiviert werden – Vorgänge, die Zeit und Geld kosten. In einer Welt mit wachsendem elektronischen Geschäftsverkehr erscheint die dokumentäre Abwicklung immer unattraktiver und eröffnet damit die Suche nach Alternativen, auch in der Zahlungsverkehrsabwicklung.

### 1. Konzept der URBPO

Die ICC reagiert mit Vorlage der URBPO auf diese Entwicklung und legt ein Regelwerk für die Abwicklung von BPO vor, dem Marktteilnehmer sich unterwerfen können, aber nicht müssen. Hier liegt ein Vorzug der neuen „Einheitlichen Regeln“: Sie schaffen für den Markt eine weltweit akzeptable Grundlage für eine rechtssichere Nutzung von BPO – verpflichtend sind sie aber nicht. Die Vertragsparteien von internationalen Kaufgeschäften können das Konzept der „BPO“, nämlich das unbedingte und abstrakte Zahlungsverprechen der Bank des Käufers, das dann verpflichtend wird, wenn bestimmte Grunddaten des Geschäfts aus Sicht beider Vertragsparteien unstreitig sind, auch durch eine entsprechende private Vereinbarung erreichen. Der Einsatz der URBPO ist also nicht zwingend, wenn man ein Bankzahlungsverprechen mit derselben Wirkung erreichen will.

Setzen Kaufvertragsparteien die URBPO dagegen bewusst ein, hat dies den Vorteil, dass von einem weltweit gleichen

<sup>8</sup> S. oben in Fn. 2.

<sup>9</sup> So wird beispielsweise der Versand der Ware durch Vorlage eines Konnossements oder eines sonstigen Versand- oder Ladepapiers bestätigt. Das Vorhandensein einer Versicherung geschieht durch Vorlage eines Versicherungszertifikats. Der Ursprung einer Ware wird durch Vorlage eines Ursprungszeugnisses bescheinigt usw.

<sup>10</sup> ICC, Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive, Revision 2007, ERA 600. Diese „ERA 600“ legen die Grundlagen für die Abwicklung auf der Basis von Dokumentenakkreditiven fest und gelten, wenn die Geschäftspartner sich auf die Anwendung dieser ERA verständigt haben. Mit den ERA 600 wurde, in einem Anhang, auch die Nutzung elektronischer Dokumenten mit aufgegriffen. Diese zusätzlichen Bestimmungen, die nur in englischsprachiger Fassung vorliegen, werden abgekürzt als „eUCP“ (electronic Uniform Customs and Practice) bezeichnet.



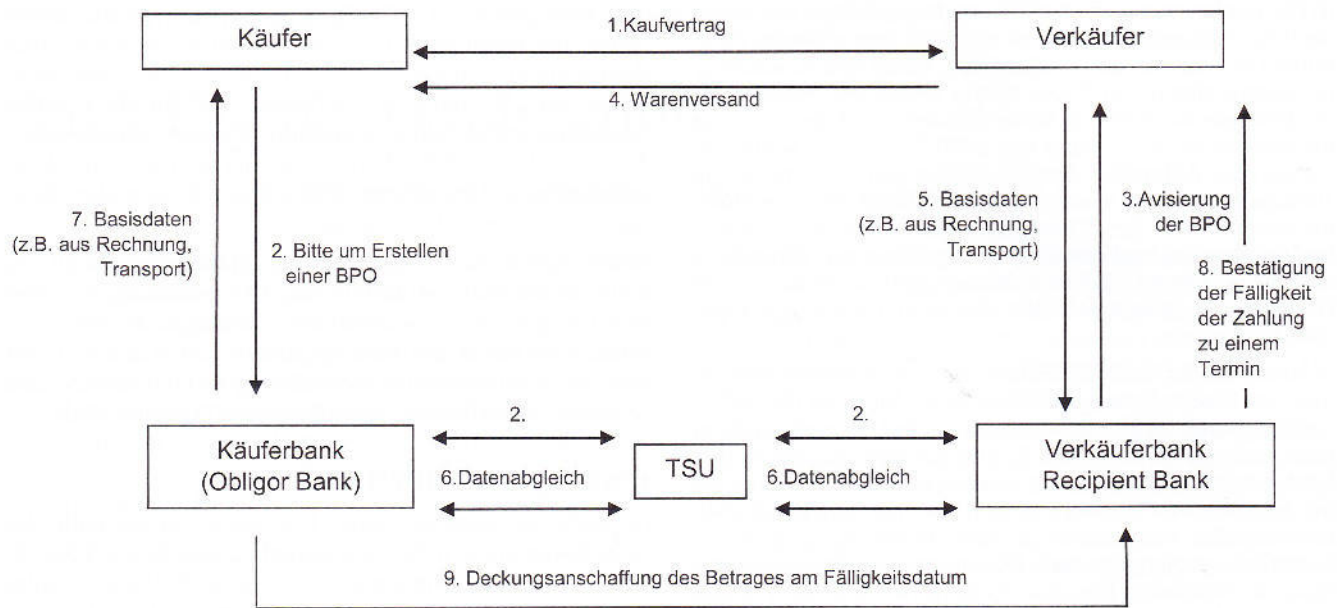


Abbildung: Ablauf einer Abwicklung unter der Zahlungsbedingung „BPO“

Verständnis dieser Regelungen ausgegangen werden kann: Hier liegt gerade der Reiz der von der ICC vorgelegten (freiwillig einsetzbaren) Publikationen, wie etwa die Verwendung der Incoterms 2010, der Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive (ERA 600) usw. in der Praxis zeigt.

Das Konzept der URBPO ist ausschließlich auf das Interbankenverhältnis hin ausgerichtet:

a) Banken sind die Zielgruppe dieses Regelwerks, und alle in den URBPO gewählten Begriffe (wie etwa die in Art 3 URBPO genannten Begriffsbestimmungen) sind darauf ausgerichtet, den im BPO-Ablauf beteiligten Banken aufzugeben, was sie zu tun oder zu beachten haben.

b) BPOs sind klar getrennt vom „Grundgeschäft“, also vom Kaufvertrag zwischen Verkäufer und Käufer, den sie zwar (im Hinblick auf die Absicherung der Kaufpreiszahlung) im Blick haben, von dem sie aber rechtlich losgelöst sind. Allerdings setzen BPO voraus, dass sich Verkäufer und Käufer in ihrem Grundgeschäft (dem Kaufvertrag) geeinigt haben, eine BPO einzusetzen und ihre jeweilige Bank darum zu bitten, die entsprechende Abwicklung zu tätigen<sup>11</sup>.

c) Die Verpflichtung, die eine Bank (in der Regel die Bank des Käufers, „obligor bank“) mit einer BPO eingeht, ist eine unwiderrufliche Verpflichtung gegenüber der Bank des Verkäufers („recipient bank“) zur Zahlung einer bestimmten Geldsumme an einem exakt festgelegten Datum. Diese Verpflichtung versteht sich als ein „alternatives Instrument“ der Zahlungssicherung<sup>12</sup>, das andere, bereits vorhandene Instrumente inhaltlich und/oder abwicklungstechnisch ergänzen kann, aber nicht grundsätzlich ersetzen soll. Dieses Konzept eröffnet damit grundsätzlich die Möglichkeit, eine BPO mit einem anderen praktikablen Instrument (etwa einer Bankgarantie oder einem Dokumentenakkreditiv) zu kombinieren, wenn beispielsweise eine über die BPO hinausgehende Formulierung des Zahlungsverprechens nötig ist (also: Bankgarantie) oder doch das eine oder andere Einzeldokument benötigt wird (was für eine Anlehnung an das Akkreditiv spricht, unter dem die Dokumentenvorlage ein wesentliches und charakteristisches Merkmal ist).

Die BPO richtet sich auf einen elektronischen Datenabgleich und ist damit anders zu handhaben als das Dokumentenakkreditiv, das die inhaltliche Prüfung von papiergebundenen oder elektronischen Dokumenten verlangt. Dazu

nutzt die BPO eine von SWIFT vorgehaltene elektronische Plattform (TSU, „Trade Service Utility“), die in den URBPO mit dem allgemeinen Begriff TMA („transaction matching application“) behandelt wird. Abgewickelt wird auf der Basis der *BPO Rules*, mithin der seit 1. 7. 2013 in Kraft getretenen URBPO.

Sind die Banken von Verkäufer und Käufer bereit, am BPO-Verfahren mitzuwirken, und steht die Plattform TSU zur Verfügung, verspricht die Bank des Käufers („obligor bank“) verbindlich, unwiderruflich und gerichtlich durchsetzbar die Zahlung gegenüber den Bank des Verkäufers (recipient bank). Dieses Zahlungsverprechen der Käuferbank ist (wie auch bei der Bankgarantie oder dem Dokumentenakkreditiv der Fall) eine Form der Kreditgewährung (Avalkredit, Eventualverbindlichkeit) und setzt eine entsprechende Bonität des Käufers voraus.

Die Banken gleichen dann auf der Grundlage einer „baseline“<sup>13</sup> Daten des Grundgeschäfts (also alle von den Kaufvertragsparteien festgelegten Basisdaten des Kaufvertrages) ab, die die Vertragsparteien ihnen elektronisch im ISO 20022 Standard aufgeben („data match“). Liegt völlige Übereinstimmung (also kein „data mismatch“) vor, ist das BPO-Zahlungsverprechen verbindlich und muss zwingend zum Fälligkeitsdatum erfüllt werden.

## 2. Besonderheiten der URBPO

Auf die einzelnen Bestimmungen der URBPO soll an dieser Stelle nicht detailliert eingegangen werden<sup>14</sup>. Festzuhalten

11 URBPO Art. 1 a: „...A BPO relates to an underlying trade transaction between a buyer and a seller with respect to which involved banks have agreed to participate ...“  
 12 URBPO, Introduction: „A BPO ... is an alternative instrument for trade settlement, designed to complement existing solutions and not to replace them.“  
 13 URBPO, Art. 4 („General Definitions“): „‘baseline’ means data in respect of an underlying trade transaction ...“  
 14 Eine detaillierte Beschreibung der BPO gibt *Vorpeil*, Bank Payment Obligations in der Außenhandelspraxis, in: Graf von Bernstorff, Praxishandbuch Internationale Geschäfte, 27. Aufl. 2013, Teil 1, C 3 m. w. N.; *ders.*, Bank Payment Obligations als grenzüberschreitendes Sicherungsinstrument, AW-Prax 2013, 191.



ist, dass diese Einheitlichen Richtlinien in ihrer Systematik einem bewährten Verfahren folgen: Beginnend mit der Zielsetzung der URBPPO (Art. 1, „Scope“) und der grundsätzlichen Anwendbarkeit (Art. 2, „Application“) enthält Art. 3 („General Definitions“) einen umfangreichen Katalog von Begriffsbestimmungen, die für dieses neue Instrument notwendigerweise erläutert werden müssen. Von „BPO“ über „Baseline“ bis hin zur Abwicklungsplattform „TMA“ wird hier ein weiter Bogen gespannt.

Die Abstraktheit des Zahlungsverprechens und die klare Trennung vom Kaufvertrag der Parteien sind in Art. 6 („Bank Payment Obligations v. Contracts“) niedergelegt, die Zahlungsverpflichtung („Undertaking of an Obligor Bank“) wird in Art. 10 URBPPO näher beschrieben. Das auf BPO anwendbare Recht ist aufgrund des Prinzips der Parteiautonomie frei vereinbar, wird aber vom Grundsatz her zunächst nach Art. 15 URBPPO am Sitzrecht der Käuferbank angeknüpft, so dass (mangels anders lautender Vereinbarung) dieses Recht zur Anwendung kommt.

### III. Zusammenfassende Betrachtung

Mit dem Instrument BPO und dem seit 1. 7. 2013 zur Verfügung stehenden Regelwerk der ICC erhält die Außenhandelspraxis ein neues Instrument zur Zahlungssicherung von Ansprüchen, die sich aus Verträgen ergeben. Dabei ist es eine Besonderheit der BPO, dass sie im Grundsatz von Geschäften ausgehen, die gegen offene Rechnung abgewickelt werden, also eben gerade keine dokumentäre Abwicklung vorsehen, die heutzutage allerdings immer noch den überwiegenden Teil der weltweiten Handelsgeschäfte ausmachen.

Sind die Geschäftspartner dann auch noch bereit, eine Zahlungspflicht der Käuferbank (und diese wiederum basierend auf einer Kreditzusage gegenüber ihrem Kunden) durch bloßen elektronischen Datenabgleich auszulösen, steht dem Einsatz der BPO auf der Grundlage des (freiwillig einsetzbaren) Regelwerks der URBPPO nichts mehr im Wege. Festzuhalten bleibt allerdings noch zweierlei:

Eine „Bank Payment Obligation“, also eine Zahlungspflicht der Käuferbank, ist frei gestaltbar und muss nicht gezwungenermaßen die Vorgaben der URBPPO erfüllen. So wie es auch bei frei gestaltbaren Bankgarantien seit jeher möglich

ist, Texte frei auszuhandeln und zu formulieren, ist eine „Bank Payment Obligation“ nichts anderes als eine Verpflichtungserklärung der Bank, eine bestimmte Summe Geldes unter einer bestimmten Voraussetzung zu bezahlen. Geschieht dies nur elektronisch und nach einem bestimmten Verfahren durch Datenabgleich über TSU, dann ist dies eben die Sonderform der BPO nach URBPPO.

Die „Bank Payment Obligation“ ähnelt auf verblüffende Form einem Instrument der Außenhandelspraxis, das schon seit Jahrzehnten existent ist und gelegentlich immer noch praktiziert wird: der Zahlungssicherung „Dokumente gegen unwiderruflichen Zahlungsauftrag“<sup>45</sup>. Auch hier verspricht die Bank des Käufers der Bank des Verkäufers, eine Zahlung pünktlich auszuführen, da ihr der entsprechende Zahlungsauftrag des Käufers bereits vollinhaltlich als Weisung vorliegt und lediglich noch der pünktlichen Vollziehung bedarf. Auch diese in der Praxis verwendete Form begründet eine Zahlungspflicht der Käuferbank; auch diese Form des Zahlungsverprechens ist als Kreditverhältnis zwischen Käuferbank und Käufer zu werten und als Eventualverbindlichkeit der Käuferbank zu betrachten.

So gesehen, ist die neue elektronische Form der BPO nur die zeitgemäße Variante eines Instruments, das es eigentlich schon immer gab – allerdings mit der Besonderheit, dass es seit 1. 7. 2013 auch Einheitliche Richtlinien dazu gibt und die Abwicklung über eine SWIFT-Plattform (TSU) erfolgt.