

Zahlungsbedingungen als zentrale Vereinbarung in Auslandsgeschäften

Teil 3 – Regelung der Kosten und Sicherstellung von Zahlungsbedingungen



Von Rechtsanwalt Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff, Ahlers & Vogel Rechtsanwälte PartG mbB, Bremen

In einer Folge von AW-Prax Beiträgen zur Aus- und Weiterbildung werden wichtige grundsätzliche Rechtsfragen zum Einsatz von Zahlungsbedingungen erörtert, die im Im- und Exportgeschäft eingesetzt werden können. Der vorliegende Beitrag befasst sich mit der Notwendigkeit, im Rahmen einer Zahlungsbedingung auch festzulegen, welche Vertragsparteien welch(n) Kosten(anteil) tragen soll, wenn es um die Abwicklung der Zahlung geht. In diesem Zusammenhang sollte auch geklärt werden, ob eine Sicherstellung der Kaufpreisforderung erforderlich ist und welche Variante dafür dann zur Anwendung kommen soll.

INHALT

- Einführung
- Kosten der Zahlungsabwicklung
 - Klassische Zahlungsabwicklung
 - Entwicklung digitaler Transaktionen
 - Auswirkungen auf die Kosten
- Berücksichtigung in der Zahlungsbedingung
 - Kostenaufteilung möglich
- Kostenfaktor Sicherstellung
 - Sicherstellung für Exporteure
 - Sicherstellung für Importeure

Einführung

Im vorhergehenden Beitrag (vgl. *Teil 2 dieses AW-Prax Beitrags*) ging es unter anderem um die kaufmännische Sichtweise auf die Vereinbarung der Zahlungsbedingung, und in diesem Zusammenhang dann auch darum, wie die Auswahl der wirtschaftlich vorteilhaftesten Zahlungsbedingung auch von Vorüberlegungen über die im Rahmen des Handelsgeschäfts entstehenden Kosten mit beeinflusst werden kann.

Im vorliegenden Beitrag geht es speziell um die *Kosten der Zahlungsabwicklung* sowie um die *Kostenaufteilung* zwischen den Vertragsparteien, die im Rahmen der Zahlungsbedingung vereinbart werden kann. In diesem Zusammenhang sollte auch geklärt werden, ob eine Sicherstellung der Kaufpreisforderung (oder etwa auch geleisteter Anzahlungen) erforderlich ist und welche vertraglichen Varianten oder Instrumente dann zur Anwendung kommen sollen.

Kosten der Zahlungsabwicklung

Die Kosten der Zahlungsabwicklung – in klassischer Sichtweise – spielen für die Festlegung der Zahlungsbedingung durchaus eine Rolle.

Klassische Zahlungsabwicklung

Deutschland hat bislang immer noch einen nur geringen Anteil an digitalen Finanztransaktionen, gemessen am Weltmarkt. So zeigt der *2020McKinsey Global Payments Report* in einer aktuellen Aufstellung, dass in Deutschland nach wie vor die klassische Abwicklung im Zahlungsverkehr (mit üblichen Bankgebühren) dominiert und elektronische Transaktionen noch deutlich unter zehn Prozent Anteil liegen. Daher ist bei Festlegung der Zahlungsbedingung stets auch daran zu denken, dass für die (traditionelle) Bankabwicklung der Auslandszahlung nicht unerhebliche Kosten anfallen können.

In den USA beispielsweise gibt es im herkömmlichen Zahlungsverkehr – immer noch – einen recht hohen Anteil von Schecks, die im Zahlungsverkehr genutzt werden (2.Quartal 2021: 930 Mio. Schecks/Tag, Quelle: Federal Reserve), die natürlich höhere „handling fees“ verursachen als beim „normalen“ Zahlungsverkehr über Banken oder digitale Transaktionen der Fall wäre.

Entwicklung digitaler Transaktionen

Die meisten Staaten weltweit liegen über den deutschen Werten (meist zwischen zehn und zwanzig Prozent), und Indien

(knapp 50 %) und die VR China (über 55 %) führen das Feld der Staaten an, die sich inzwischen stark auf die Durchführung digitaler Transaktionen (mit *deutlichen Vorteilen in der Abwicklungszeit sowie den Transaktionskosten*) ausrichten.

Auswirkungen auf die Kosten

Die gegenwärtige Situation in Deutschland und die nur langsam steigende Hinwendung zu *digitalen Abwicklungsprozessen von Zahlungen und Dokumenten* haben auch Auswirkungen auf die Kosten, die in der Abwicklung eines internationalen Handelsgeschäfts entstehen.

Banken berechnen für die *herkömmliche Ausführung einfacher internationaler Zahlungsaufträge* ein- wie ausgehend durchschnittliche Abwicklungsprovisionen von etwa 1,5 % des Betrages eines Zahlungsauftrags, wobei die tatsächlich in Rechnung gestellten Gebühren aber vom Gesamtgeschäftsvolumen und der Bedeutung des Unternehmenskunden abhängig sind und auch immer verhandelbar sind.

Werden Zahlungen im Rahmen einer *dokumentären* Abwicklungsform (beispielsweise im Wege des Dokumenteninkassos/Akkreditivs) ausgeführt und gebucht, kommen (je nach Vereinbarung mit dem Bankkunden) für die dokumentäre Bankdienstleistung weitere 3 bis 5 % hinzu, so dass Bankabwicklungskosten von etwa insgesamt ca. 0,5 % des Auftragswertes entstehen können, falls mit den beteiligten abwickelnden Banken vorab keine Sondervereinbarungen getroffen werden.

Erkennbar wird anhand dieser Gebührenbelastung, dass die im Rahmen der Bankenabwicklung anfallenden Kosten nicht vernachlässigt werden sollten, insbesondere dann nicht, wenn das abgewickelte Geschäft ein höheres Transaktionsvolumen umfasst und sich die Bankgebühren im durchschnittlichen Normalfall nicht mit Stückkosten begnügen.

Berücksichtigung in der Zahlungsbedingung

Kostenaufteilung möglich

Da bei der Abwicklung von jedem einzelnen Im- wie Exportgeschäft Kosten der Zahlungsabwicklung (Bankspesen, Provisionen, Aufwandsentschädigungen, bei Währungskonvertierung auch Kursprovisionen usw.) anfallen, sollte bei Vereinbarung der Zahlungsbedingung festgelegt werden, welche Vertragspartei bankenseitig entstehende Kosten zu tragen hat. Je nach Verhandlungsmacht der Geschäftspartner kann die Aufteilung daher in der Weise erfolgen, dass

- eine Vertragspartei alle entstehenden Bankkosten (auf der Ex- wie der Importseite) tragen soll,
- oder jede Vertragspartei ihre bei der eigenen Bank entstehenden, jeweils eigenen Kosten trägt.

Diese Aufteilung ist vor allem dann entscheidend, wenn es um die Abwicklung des (teureren) dokumentären Zahlungsverkehrs (Inkasso, Akkreditiv) geht.

Kostenfaktor Sicherstellung

Im Rahmen dieser Kostenaufteilung sollte auch gleich mit vereinbart werden, welche Partei welche(n) Kosten(anteil) von Sicherungsinstrumenten tragen soll, die im Zusammenhang mit der Sicherstellung von Zahlungen/Forderungen eingesetzt werden sollen. Diese Vereinbarung erfolgt

- entweder im Rahmen des Kaufvertrags, wenn es eine individuelle Festlegung ist,
- sonst auch als generelle vertragliche Vorgabe in den Einkaufs-/Verkaufs-AGB des Im-/Exporteurs,
- speziell aber auch in der entsprechenden inhaltlichen Ausgestaltung der Zahlungsbedingung.

In der Praxis des Auslandsgeschäfts ist es seit Jahrzehnten üblich, sich weniger

auf die Instrumente der Vertragsgestaltung zu verlassen, sondern stattdessen die Forderungsabsicherung auf andere, Erfolg versprechende Methoden auszurichten. Praktiker sprechen gerne davon, dass „Recht haben und Recht bekommen“ im weltweiten Geschäft zwei völlig voneinander abweichende Situationen sind. Hintergrund dieser Feststellung ist die Erkenntnis, dass Unternehmen Geschäfte tätigen wollen, ihre ausländischen Geschäftspartner aber hinsichtlich der Risiken gar nicht richtig einschätzen können. Da kann dann auch ein gut formulierter Vertrag nicht ausreichend sein, wenn die Risiken an ganz anderer Stelle sitzen: mangelnde Durchsetzbarkeit des Sicherungsrechts, Nichtanerkennung von Vertragsklauseln im Ausland, bevorrechtigte Bedienung staatlicher Ansprüche, die etwa auch einem an sich vertraglich gut vereinbarten Eigentumsvorbehalt vorgehen.

Sicherstellung für Exporteure

So hat es sich im weltweiten Geschäft bewährt und in der deutschen Exportpraxis auch längst etabliert, Exportforderungen mit Hilfe Dritter abzusichern. Dienstleister haben hier eine wichtige Aufgabenstellung. Die Zahlungssicherung im Exportgeschäft sollte nämlich, wo immer möglich, mit Absicherung über eine Exportkreditversicherung oder über ein Bankinstrument, dessen Einsatz sich als besonders geeignet erweisen kann, erfolgen. Die wohl wichtigste Erkenntnis für deutsche Exporteure ist, dass nicht die Vertragsgestaltung allein ausreicht, sondern die Forderungssicherung erst mit Hilfe eines selbst beauftragten Dienstleisters – abseits von der Vertragsgestaltung – der optimale Weg der Forderungssicherung sein kann.

Kreditversicherer und Banken sind daher diejenigen, die die Exportforderung optimal absichern und – soweit Bankinstrumente eingesetzt werden – auch zu einer pünktlichen Begleichung führen können. Hier wird schon erkennbar: Eines der Hauptprobleme der deutschen Exportwirtschaft, nämlich Außenstände oft erst verspätet beglichen zu bekommen, lässt sich – zumindest mit Einsatz der Bankinstrumente – sofort beheben. Darüber hinaus schützt das Bankinstrument, je nachdem, was konkret eingesetzt wird (z.B. Akkreditiv und Garantie), in vielen Fällen auch vor Zahlungsausfall.

Bankinstrumente zur Forderungssicherung des Exporteurs schützen, müssen allerdings von der Bank des Importeurs herausgelegt (Garantien) oder gestellt (Akkreditive) werden. Da diese Kosten den Exporteur schützen, aber vom Importeur bei der Importbank beauftragt und bezahlt werden müssen, sollte schon im Rahmen der Vereinbarung der Zahlungsbedingung daran gedacht werden, diese Art der Sicherstellung und die damit einhergehende Kostentragung zu regeln.

Etwas anders ist es bei Einsatz von Methoden der Kreditversicherung. Sie sind schwerpunktmäßig von Vorteil, wenn nicht ein verspäteter Liquiditätszufluss beim Exporteur das Problem ist, sondern stattdessen vor allem ein Zahlungsausfall im Exportgeschäft zu befürchten ist und die gewünschte Versicherungsleistung eine Kompensation darstellen soll. Exportkreditversicherungen sind Sicherstellungen, die der Exporteur im Regelfall im eigenen Interesse beauftragt und bezahlt (Kosten sind bei der Preisgestaltung des Liefergeschäfts zu berücksichtigen).

Sicherstellung für Importeure

Auch für Importeure bietet es sich an, über den Einsatz von Bankinstrumenten zur Absicherung von finanziellen Verlusten nachzudenken.

Muss ein Importeur beispielsweise eine höhere Anzahlung oder gar die vollständige Vorauszahlung einer Lieferung vornehmen, bevor er umgekehrt über die Warenlieferung verfügen kann, trägt er ein Ausfallrisiko, falls der Exporteur nicht, verspätet oder fehlerhaft leistet und eine Verluste vermeidende Korrektur nicht (mehr) möglich ist. Hier kommt der Einsatz von

- Anzahlungsgarantien, die seitens des Importeurs erbrachte Vorleistungen
- oder auch Vertragserfüllungs-/Gewährleistungsgarantien, die die fehlerhaften Leistungen oder die Nichtlieferung des Lieferanten

wirtschaftlich ausgleichen können, in Betracht. Da diese Sicherungsinstrumente zugunsten des Importeurs wirken, aber vom Exporteur bei der Exportbank beauftragt (und bezahlt) werden müssen, sollte schon im Rahmen der Vereinbarung der Zahlungsbedingung daran gedacht werden, die Sicherstellung und die Kostentragung zu regeln.

Zusammenfassende Checkliste

<p>Bedeutung der Zahlungsbedingung</p>	<p>Ohne Vereinbarung einer Zahlungsbedingung erfolgt der Leistungsaustausch zur selben Zeit (<i>Ware gegen Geld</i>).</p> <p>Die Vereinbarung einer Zahlungsbedingung daher ist immer dann sinnvoll, wenn</p> <ul style="list-style-type: none"> – die Bezahlung einer Warenlieferung nach bestimmten Bedingungen erfolgen soll, – also beispielsweise als Vorkasse vor der Warenlieferung – oder aber erst nach Lieferung (mit Zahlungsziel), – in bestimmter Abwicklungsform (einfache Zahlung) – oder mittels Bankabwicklung im so genannten „dokumentären Zahlungsverkehr“), – in einer bestimmten Währung – und/oder an einem bestimmten Zahlungsort usw.
<p>Mitwirkung von Banken</p>	<p>Banken können im einfachen Transfer der Zahlung, bei der Konvertierung von Fremdwährung im sogenannten Devisenhandel, als Kassa- oder Termingeschäft, im Inkasso von (Fremd-) Währungsbeträgen und im sogenannten Dokumentengeschäft eingeschaltet werden und durch entsprechende Dienstleistungen in der Abwicklung des Auslandsgeschäfts mitwirken.</p>
<p>Verhandlungsposition</p>	<p>Importeur: Ihm ist daran gelegen, die Zahlung möglichst lange hinausschieben zu können, um möglichst kein Kapital binden oder eine kostspielige Finanzierung in Anspruch nehmen zu müssen. Außerdem kommt es ihm darauf an, erst dann zahlen zu müssen, wenn er die Ware sicher angeliefert weiß und die Kaufsache auf Qualitätsmängel hin durchsucht werden konnte.</p> <p>Exporteur: Er benötigt eine frühzeitige Bezahlung der Lieferung, um seinerseits keine Vorfinanzierung beanspruchen zu müssen, die Aktivseite der Bilanz entlasten zu können und – bei sofortiger Zahlung – nicht eventuell uneintreibbare Außenstände befürchten zu müssen.</p> <p>Beide: Hinzu kommt das beiderseitige Sicherheitsbedürfnis der Vertragspartner, nach dem vermieden werden soll, dass eine Partei gleichzeitig über Ware und Geld verfügen kann.</p>
<p>Art der Zahlungsbedingung</p>	<p>Einfach: Vorkasse, Zahlung bei Lieferung, Zahlungsziel Dokumentär: Inkasso, Akkreditiv Abhängigkeit von eventuell vorhandenen Vorschriften des Absende-/Empfangslandes und der Verhandlungsposition der Vertragsparteien</p>
<p>Bedeutung des Kaufpreises</p>	<p>Für die optimale Ermittlung des Kaufpreises sind neben den unternehmens-, branchen- und warenbezogenen Komponenten, den besonderen Umständen des Einkaufs-/Verkaufs, den Rahmenbedingungen (Import-/Exportland, politische/regulatorische Bestimmungen) weitere Aspekte zu berücksichtigen, die unmittelbar auch mit den Kosten zu tun haben.</p>
<p>Zahlungsbedingung mit Festpreis/Preisanpassungsklausel</p>	<p>Die Vereinbarung eines Festpreises bindet den Exporteur, und der Exporteur hat auch das Risiko von Kostenerhöhungen der zu liefernden Ware oder zu erbringenden Leistungen zu tragen. Richt-/Schätz-/Markt-/Listenpreise mit späterer Anpassungsmöglichkeit sind zulässig, wenn eine objektive Preisbestimmung möglich ist.</p>
<p>Nebenabreden in der Zahlungsbedingung</p>	<p>In einer Zahlungsbedingung kann festgehalten werden, was geschehen soll, wenn der Käufer zu spät zahlt. Recht des Käufers zur Warenuntersuchung vor Bezahlung.</p>
<p>Regelung der Kostentragung für die Bankabwicklung</p>	<p>Kostentragung: jede Partei trägt die Kosten der eigenen Bank; Aufteilung möglich, auch Kostentragung durch nur eine Vertragspartei. Soweit Sicherstellung von Forderungen (z.B. durch Bankinstrument wie Garantien) vereinbart wird, kann Kostenverlagerung vertraglich vereinbart werden.</p>