

Einführung in die Gestaltung von Exportverträgen



©pitels-fotolia.com

 **eictrier**
IHK | HWK Europa- und
Innovationscentre

Inhaltsverzeichnis

1. Wo liegen die Besonderheiten bei der Gestaltung von Exportverträgen	S. 4
2. Welches Recht kommt bei Exportverträgen zur Anwendung	^ S. 5
3. Ist die Anwendung von UN-Kaufrecht bei Exportverträgen vorteilhaft?	S: 7
4. Welches Gericht ist bei grenzüberschreitenden Geschäften zuständig?	S. 10
5. Welche Vorteile bieten Schiedsgerichte im Auslandsgeschäft	S. 12
6. Wie gewährleiste ich den wirksamen Einbezug von AGB bei internationalen Geschäften	S. 13
7. Welche Instrumente zur Festlegung des Kosten- und Gefahrenübergangs gibt es bei grenzüberschreitenden Warenlieferungen?	S. 15
8. Welche Sicherungs- und Zahlungssicherungsinstrumente stehen bei Exportgeschäften zur Verfügung?	S. 19
9. Welche Informationen bietet das Internet zu Fragen rund um die Gestaltung von Exportverträgen?	S. 28

Die zunehmende Verflechtung der Märkte, steigender Wettbewerbsdruck und schrumpfende Technologie- und Produktlebenszyklen machen die Nutzung von internationalen Absatz- und Beschaffungsmärkten auch für kleine und mittlere Unternehmen zu einem Muss. So sind über 50 Prozent des in Rheinland-Pfalz erwirtschafteten BIP für den Absatz auf Auslandsmärkten bestimmt.

Auslandsgeschäfte bergen jedoch nicht nur zahlreiche Chancen, sie sind auch deutlich komplexer und daher risikoreicher als das Inlandsgeschäft. Chancen auf Auslandsmärkten effektiv zu nutzen, heißt daher auch immer, sich der besonderen Risiken des Auslandsgeschäfts bewusst zu sein. Eines dieser Risiken ist das sog. Rechtsrisiko, das bei internationalen Geschäften in der Konfrontation unterschiedlicher Rechtsordnungen, Geschäfts- und Rechtskulturen begründet ist. So stellt sich bei internationalen Verträgen u. a. regelmäßig die Frage des anwendbaren Rechts und der damit einhergehenden Gestaltungsoptionen der vertraglichen Regelungsinhalte, der Wahl des Gerichtsstandes und der Gerichtsbarkeit. Um bei der Gestaltung der vertraglichen Regelungsinhalte und deren Durchsetzbarkeit im Ausland kostspielige Fehler zu vermeiden, sollten auf der internationalen Bühne aktive Unternehmen die Spielregeln der Auslandsvertragsgestaltung beherrschen und auch die gängigen Fußangeln kennen, die Rechtsbeistand erforderlich machen. Eine gewisse Erleichterung für die rechtliche Gestaltung von grenzüberschreitenden Warengeschäften bietet das international anerkannte UN-Kaufrecht, welches 1980 von den Vereinten Nationen geschaffen wurde.

Neben den vertraglichen Risiken gilt es im Auslandsgeschäft insbesondere das Zahlungs-

ausfallrisiko sowie auch das Transportrisiko weitgehend zu begrenzen bzw. -insofern möglich- auszuschließen. Zur Regelung des Risiko- und Kostenübergangs von internationalen Warenlieferungen stehen Exporteuren unterschiedliche INCOTERMS®-Klauseln und zur Vermeidung des Forderungsausfallrisikos diverse Zahlungs- und Kreditsicherungsinstrumente zur Verfügung.

Durch eine umsichtige Gestaltung der vertraglichen Regelungsinhalte, die Anwendung einer passenden INCOTERMS®-Klausel sowie die Vereinbarung von Vorauskasse bzw. die Nutzung eines geeigneten Zahlungsinstrumentes können Exporteure, zumindest im Falle einer günstigen Verhandlungsposition, einen Großteil der Risiken im Auslandsgeschäft auf ihren Geschäftspartner übertragen. Aber auch bei einer weniger vorteilhaften Verhandlungsposition können Geschäftsrisiken durch die Nutzung der o. g. Instrumente abgedeckt werden.

Eine kompetente rechtliche Beratung bei der Formulierung von Exportverträgen bzw. für das Auslandsgeschäft tauglicher AGB ist unbedingt ratsam. Musterverträge als Orientierungshilfe sowie weitere Informationsquellen und Kontaktdaten von Fachanwälten sind bei der EIC Trier GmbH oder Ihrer örtlichen IHK erhältlich.

Nachfolgend haben wir für Sie einen Überblick über die wichtigsten Grundlagen für die Gestaltung und Nutzung von AGB im Auslandsgeschäft sowie die Gestaltung von individuellen Exportverträgen zusammengestellt. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: EIC Trier GmbH, Christina Grewe, Geschäftsführerin, Tel: 06 51/ 97 567-11, E-Mail: grewe@eic-trier.de.

Dieser Leitfaden wurde mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit der Informationen übernimmt die EIC Trier GmbH jedoch keine Gewähr. Die Informationen in diesem Leitfaden ersetzen in keinem Fall eine rechtliche Beratung. Für Verbesserungsvorschläge, sachliche Hinweise und Anregungen sind wir jederzeit dankbar.

1. Wo liegen die Besonderheiten bei der Gestaltung von Exportverträgen?

Internationale Verträge kommen wie Inlandsverträge nach dem Konsensprinzip durch ein wirksames Angebot und eine wirksame Annahme zu Stande. Die Definition einer wirksamen Angebotsabgabe und -annahme sowie die Möglichkeiten der Rücknahme eines Angebots variieren von Zielmarkt zu Zielmarkt in Abhängigkeit der dort geltenden Rechtsordnung. Die Schriftform ist bei Exportverträgen grundsätzlich nicht zwingend, jedoch aus Nachweisgesichtspunkten unbedingt ratsam, um beispielsweise eine Gerichtsstandsvereinbarung oder ein nationales Recht inkl. der gewünschten Haftungsbeschränkungen oder Einschränkungen der Rechtsbehelfe des Käufers wirksam zur Anwendung zu bringen. Da in der Praxis vor allem s. g. Massengeschäfte häufig nicht individualvertraglich sondern auf Grundlage eines Angebots und dessen Annahme unter Verwendung von AGB zu Stande kommen, sollte das Angebot bereits alle für einen Kaufvertrag wichtigen Bestandteile sowie einen eindeutigen Hinweis auf die beigefügten AGB enthalten. Bei Verwendung von AGB ist im Auslandsgeschäft unbedingt auf deren wirksamen Einbezug zu achten (siehe hierzu Punkt sechs). Der Vertragstext bzw. die AGB sollten entweder in der Verhand-

lungssprache oder in der Sprache des Empfängers verfasst sein. Darüber hinaus sind in AGB individualvertragliche Abmachungen oftmals nicht (siehe hierzu auch Pkt. In der Auftragsbestätigung sollten dann die im Angebot aufgeführten wesentlichen vertragsrelevanten Eckpunkte sicherheitshalber nochmal wiederholt werden.

Zu den wesentlichen Regelungsinhalten in Exportverträgen zählen Vereinbarungen hinsichtlich der Rechtswahl, des Gerichtsstandes, der Gerichtsbarkeit und des Erfüllung-/Zahlungsortes. Die Vereinbarung eines Erfüllungsortes begründet i. Ü. auch bei Geschäften innerhalb der EU einen Gerichtsstand¹. Die Vereinbarung eines Zahlungsortes am Sitz des Lieferanten ist insofern sinnvoll, da dieser als Erfüllungsort für die Zahlung gilt. Somit hat der Kunde seine Zahlungsverpflichtung erst dann erfüllt, wenn auch die Zahlung auf dem Konto des Verkäufers eingegangen ist. Die Vereinbarung eines Zahlungsortes ist überflüssig, wenn im Wege eines Dokumentenakkreditivs oder Dokumenteninkassos ein Kreditinstitut als Zahlungsstelle bestimmt wurde.

Zudem sollten Regelungen hinsichtlich der Mängelhaftung und Haftungsbeschränkungen nicht fehlen. Wichtige Regelungspunkte bei der Haftungsbeschränkung betreffen regelmäßig den Verzugsschaden, die Kosten der Nacherfüllung sowie den Anspruch auf Schadensersatz inkl. Folgeschäden. Im Bedarfsfall kann es auch angebracht sein, die Rechtsbehelfe des Käufers einzuschränken. Hier muss der Exporteur ebenso wie bei der Haftungsbeschränkung prüfen, was die jeweils auf den Vertrag angewandte nationale Rechtsordnung zulässt.

¹ EuGVVO, Art. 5 Nr.1

Zudem sollte zumindest im Europa-Geschäft auch eine Klausel zum Eigentumsvorbehalt in Exportverträgen nicht fehlen. Beim Eigentumsvorbehalt ist im Auslandsgeschäft regelmäßig zu beachten, dass unabhängig von der Rechtswahl in Anlehnung an den Grundsatz des *lex rei sitae*, sich die Rechtsgrundlage des Eigentumsvorbehalts nach dem Ort bestimmt, wo sich die Ware jeweils aktuell und physisch befindet; d. h. in der Regel nach dem Recht des Käuferlandes. In vielen EU-Ländern unterliegt der Eigentumsvorbehalt jedoch besonderen Formvorschriften und bietet oftmals auch weniger Schutz als im deutschen Recht.

In Abhängigkeit des zu vermarktenden Produktes ist zudem zu prüfen, inwiefern Regelungen bezüglich der Nutzungsrechte von Patenten, Marken und anderem Know-How getroffen werden müssen. Im Einzelfall ist zudem zu erwägen, inwiefern die Vereinbarung einer Vertragsstrafe sinnvoll ist.

Verbindliche Vereinbarungen hinsichtlich des Kosten- und Gefahrenübergangs bei grenzüberschreitenden Warenlieferungen (INCOTERMS®) sowie Abmachungen zu den Zahlungsmodalitäten bzw. zur Zahlungssicherung sollten ebenfalls Vertragsbestandteil sein.



©pitels-fotolia.com

2. Welches Recht kommt bei Exportverträgen zur Anwendung?

Rechtsgrundlage für die Wahl des anwendbaren Rechts ist seit Ende des Jahres 2009

innerhalb der EU (außer Dänemark) Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) im Bereich der vertraglichen Schuldverhältnisse und Rom II (Verordnung (EG) Nr. 864/2007) im Bereich der außervertraglichen Schuldverhältnisse. In allen anderen Fällen entscheidet bei fehlender Rechtswahl durch die Vertragsparteien das IPR (Internationale Privatrecht) des jeweils zuständigen Gerichts über die Bestimmung des anwendbaren Rechts. Das internationale Privatrecht (IPR) ist Bestandteil der jeweiligen nationalen Rechtsordnungen. Das IPR ist ein Kollisionsrecht und soll der Konfliktlösung dienen, indem es festlegt, welches nationale Recht in internationalen Geschäftsbeziehungen mangels einer vertraglichen Vereinbarung zur Anwendung kommt. Jedes Land verfügt über ein eigenes internationales Privatrecht.

Grundsätzlich sind die Vertragsparteien frei in der Wahl des auf den Vertrag anwendbaren Rechts, des Gerichtsstandes und der Gerichtsbarkeit. Im Rahmen der Rechtswahl kann somit jedes staatliche Recht, jedoch kein nicht-staatliches Recht² vereinbart werden. Außerhalb der EU und EFTA-Länder kann es bei der Rechtswahl sowie auch der Wahl des Gerichtsstandes (siehe Pkt. 4) durchaus zu Einschränkungen kommen. Das gilt insbesondere bei der Gestaltung von Vertriebsverträgen mit Handelsvertretern und Händlern.

Die Rechtswahl ist grundsätzlich unabhängig von der Gerichtsstandswahl, so dass beispielsweise ein deutsches Gericht einen Streitfall nach spanischem oder französischem Recht beurteilen müsste, wenn die Vertragsparteien dies vereinbart haben. Aus praktischen Erwägungen empfiehlt es sich jedoch, die Rechts-

² Wurde als Gerichtsbarkeit ein Schiedsgericht gewählt, kann u. U. auch ein nicht-staatliches Recht gewählt werden.

wahl in Übereinstimmung mit der Gerichtsstandwahl zu treffen. Bei Verträgen mit Verbrauchern oder in Arbeitsverträgen kann hingegen nicht von den zwingenden Vorschriften des Verbraucherlandes bzw. des Landes, in dem der Arbeitnehmer tätig ist, abgewichen werden.

Eine Verpflichtung zur Rechtswahl besteht nicht, ist aber dringend ratsam. Denn nur so lassen sich Gestaltungsspielräume eines nationalen Rechts wie beispielsweise die Einschränkung der Rechtsbehelfe des Käufers oder Haftungsbeschränkungsmöglichkeiten effektiv nutzen. In Anlehnung an Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) kann eine Rechtswahl auch „stillschweigend“ erfolgen unter der Bedingung dass sich die Rechtswahl aus den Bestimmungen des Vertrages (z. B. Vereinbarung eines ausschließlichen Gerichtsstandes) oder den allgemeinen Umständen ergibt.

In der Praxis entscheidet häufig die Partei in der besseren Verhandlungsposition über die Wahl des anwendbaren Rechts. Insbesondere wenn der ausländische Vertragspartner sein nationales Recht durchgesetzt hat, ist es ratsam, sich mit den aus der Rechtswahl hervorgehenden Pflichten und Rechtsbehelfen der beiden Parteien genau vertraut zu machen, da es hier zuweilen zu deutlichen Abweichungen im Vergleich zum deutschen Recht kommen kann.

Verzichten die Vertragspartner bewusst auf eine Rechtswahl oder existieren keine Vereinbarungen in Form von AGB oder Exportvertrag und auch keine sonstigen Indizien (Gerichtsstandsklausel etc.), aus denen sich ein Anknüpfungspunkt für eine sog. stillschweigende Rechtswahl ergibt, regelt wie bereits o. e. bei nicht-mitgliedstaatlichen Kon-

flikten das Internationale Privatrecht und bei mitgliedstaatlichen Konflikten (außer Dänemark) Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) im Bereich der vertraglichen Schuldverhältnisse und Rom II (Verordnung (EG) Nr. 864/2007) im Bereich der außervertraglichen Schuldverhältnisse, welches Recht auf einen Vertrag zur Anwendung kommt.

Für Geschäfte innerhalb der EU - außer Dänemark - ist in Anlehnung an Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) für die Bestimmung des anwendbaren Rechts die sog. Kataloganknüpfung maßgeblich. So gilt bei Warenverkäufen das Recht des Landes, in dem der Verkäufer sitzt (Art. 4 Abs. 1 lit. a), bei Dienstleistungsverträgen das Recht des Landes, in dem der Dienstleister sitzt (Art. 4 Abs. 1 lit. b), bei Franchiseverträgen das Recht des Landes, in dem der Franchisenehmer sitzt (Art. 4 Abs. 1 lit. e) und bei Vertriebsverträgen das Recht des Landes, in dem der Vertriebspartner (Händler oder Handelsvertreter) sitzt (Art. 4 Abs. 1 lit. f). Ansonsten stellt Rom I (Verordnung (EG) Nr. 593/2008) bei der Festlegung der Rechtswahl auf den gewöhnlichen Aufenthalt der Partei ab, welche die charakteristische Leistung erbringt (Art. 4 Abs. 2, Art. 19) es sei denn, es besteht eine offensichtlich andere engere Verbindung (Art. 4 Abs. 3). Im Übrigen gilt die engste Verbindung (Art. 4 Abs. 4).

Das IPR stellt bei der Festlegung des anwendbaren Rechts grundsätzlich auf das Prinzip der vertragstypischen Leistung ab. Prinzipiell wird das anwendbare Recht nach dem IPR des Landes ermittelt, welches sich zuerst mit einem Streitfall befasst. Hierbei ist davon auszugehen, dass das Recht des Landes herangezogen wird, mit dem der Vertrag die engsten Verbindungen aufweist. Im Falle eines von Deutschland aus durchgeführten Exportge-

schäftes würde bei einem Geschäft innerhalb der EU in Anlehnung an Rom I (siehe Katalogknüpfung) grundsätzlich deutsches Recht zur Anwendung kommen. Da Deutschland Vertragsstaat des Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (UN-Kaufrecht, CISG, UNCITRAL, Wiener Kaufrecht) ist, würde für einen solchen Kaufvertrag mangels einer anders lautenden vertraglichen Rechtswahl grundsätzlich UN-Kaufrecht zur Anwendung kommen.

3. Ist die Anwendung von UN-Kaufrecht bei der Gestaltung von Exportverträgen vorteilhaft?

Die Vereinten Nationen haben zur Vereinfachung der Vertragsgestaltung im internationalen Warenverkehr mit dem UN-Kaufrecht ein international verbindliches Recht geschaffen, das heute 88 Vertragsstaaten zählt, darunter alle EU-Märkte mit Ausnahme von Großbritannien, Irland, Portugal, Malta und Zypern sowie die wichtigen deutschen Handelspartner außerhalb der EU. Ziel des UN-Kaufrechts ist es, durch die Schaffung eines einheitlichen international anerkannten Kaufrechts, Probleme und Missverständnisse, die bei der Konfrontation unterschiedlicher Rechtsordnungen im Auslandsgeschäft auftreten können, zu vermeiden und somit die Formulierung von internationalen Kaufverträgen zu erleichtern.

Das UN-Kaufrecht, auch bekannt als Wiener Kaufrecht, CISG oder UNCITRAL ist anwendbar auf alle Kaufverträge über Waren zwischen Vertragsparteien, die ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben, sofern diese Staaten das UN-Kaufrecht ratifiziert haben. Die

Nationalität der Vertragspartner ist hierbei unerheblich. UN-Kaufrecht findet nicht Anwendung bei Verbrauchergeschäften, Versteigerungen, Verkäufen aufgrund von Zwangsvollstreckungen oder anderen gerichtlichen Maßnahmen sowie beim Handel mit Seeschiffen, Binnenschiffen, Luftkissenfahrzeugen, Luftfahrzeugen, Wertpapieren und elektrischer Energie. Auch ist das UN-Kaufrecht nicht anwendbar auf Inlandsgeschäfte, Vertriebsrahmenverträge, Handelsvertreter- oder Arbeitsverträge.



Geregelt sind im UN-Kaufrecht folgende Bereiche:

- Anwendungsbereich, und allgemeine Bestimmungen;
- die Konditionen die zu einem Vertragsabschluss führen (wirksames Angebot, wirksame Annahme eines Angebotes);
- der Begriff der wesentlichen Vertragsverletzung;
- die Pflichten des Verkäufers (Lieferung der Ware und Übergabe der Dokumente, Vertragsmäßigkeit der Ware³ sowie Rechte oder Ansprüche Dritter)

³ Artikel 35 (Vertragsmäßigkeit der Ware)

(1) Der Verkäufer hat Ware zu liefern, die in Menge, Qualität und Art sowie hinsichtlich Verpackung oder Behältnis den Anforderungen des Vertrages entspricht.

(2) Haben die Parteien nicht anderes vereinbart, so entspricht die Ware dem Vertrag nur

(a) wenn sie sich für die Zwecke eignet, für die Ware der gleichen Art gewöhnlich gebraucht wird;

(b) wenn sie sich für einen bestimmten Zweck eignet, der dem Verkäufer bei Vertragsschluss ausdrücklich oder auf andere Art Weise zur Kenntnis gebracht wurde, sofern sich nicht aus den Umständen ergibt, dass der Käufer auf die Sachkenntnis und das Urteilsvermögen des Verkäufers nicht vertraute oder vernünftigerweise nicht vertrauen konnte;

- die Rechtsbehelfe des Käufers wegen Vertragsverletzung durch den Verkäufer (Recht auf Erfüllung oder Nacherfüllung, Recht auf Vertragsaufhebung, Minderung und Schadenersatz);
- die Pflichten des Käufers (Abnahme der Ware, Zahlung des Kaufpreises);
- die Rechtsbehelfe des Verkäufers wegen Vertragsverletzung durch den Käufer (Zahlung des Kaufpreises und Abnahme der Ware durch den Käufer, Gewährung einer Nachfrist, Vertragsaufhebung);
- der Gefahrübergang;
- Gemeinsame Bestimmungen über die Pflichten des Verkäufers und des Käufers (vorweggenommene Vertragsverletzung und Verträge über aufeinander folgende Lieferungen sowie Bestimmungen zum Schadenersatz);
- Zinsen, Befreiungen, Wirkungen der Vertragsaufhebung, Bestimmungen zur Erhaltung der Ware.

Keine Regelungen hat das UN-Kaufrecht vorgesehen in den Bereichen Eigentumsvorbehalt, Produkthaftung, Verjährung, Vertragsstrafen und inhaltliche Prüfung von AGB. Hier muss ebenso wie bei Fragen rund um die Gesetzmäßigkeit von Verträgen auf nationales Recht zurückgegriffen werden.

(c) wenn sie die Eigenschaften einer Ware besitzt, die der Verkäufer dem Käufer als Probe oder Muster vorgelegt hat;

(d) wenn sie in der für Ware dieser Art üblichen Weise oder, falls es eine solche Weise nicht gibt, in einer für die Erhaltung und den Schutz der Ware angemessenen Weise verpackt ist.

(3) Der Verkäufer haftet nach Absatz 2 Buchstaben a bis d nicht für eine Vertragswidrigkeit der Ware, wenn der Käufer bei Vertragsabschluss diese Vertragswidrigkeit kannte oder darüber nicht in Unkenntnis sein konnte.

Nur wenn UN-Kaufrecht explizit ausgeschlossen wird, kann bei grenzüberschreitenden B2B-Geschäften zwischen den 88 Vertragsstaaten das jeweilige nationale Recht zur Anwendung kommen. Soll BGB/HGB auf ein Vertragsverhältnis anwendbar sein, empfiehlt sich folgende Formulierung: „Für diesen Vertrag sowie Fragen, die seine Durchführung, Gültigkeit und Auslegung betreffen, finden die Vorschriften des BGB Anwendung. Die Vorschriften des UN-Kaufrechts werden ausgeschlossen“. Nach Umsetzung der Schuldrechtsform in Deutschland bietet das UN-Kaufrecht im Vergleich zum BGB für deutsche Exporteure v. a. auch aufgrund seines dispositiven Charakters einige interessante Gestaltungsoptionen. Die Sinnhaftigkeit des Ausschlusses von UN-Kaufrecht ist daher jeweils im Einzelfall zu prüfen.

Zu den Vorzügen des UN-Kaufrecht zählt, dass ähnlich wie bei der Anwendung eines Drittlandsrechts eine Art win-win-Situation zwischen den Geschäftspartnern entsteht, da sich beide Geschäftspartner auf ein vorerst fremdes Recht einstellen müssen. Die Einarbeitung ins UN-Kaufrecht ist allerdings auf Grund der knappen und präzisen Gestaltung des Gesetzestextes, der lediglich 20 Seiten umfasst, schnell zu bewältigen.

Die Rechtsbehelfe des Käufers bei Vertragsverletzung durch den Verkäufer sind beim Wiener Kaufrecht mit Ausnahme der verschuldensunabhängigen Haftung (siehe weiter unten) weniger umfangreich als nach deutschem Recht. So kann der Käufer nur bei einer wesentlichen Vertragsverletzung⁴ eine Ersatz-

⁴ Artikel 25 (Wesentliche Vertragsverletzung)

Eine von einer Partei begangene Vertragsverletzung ist wesentlich, wenn sie für die andere Partei solchen Nachteil zur Folge hat, dass die vertragsbrüchige Partei diese

lieferung oder den Rücktritt vom Vertrag fordern. Handelt es sich nicht um eine wesentliche Vertragsverletzung, bleiben dem Käufer lediglich die Rechtsbehelfe der Nacherfüllung, falls dies dem Verkäufer zumutbar ist, bzw. ein Anspruch auf Minderung und Schadensersatz. Zudem stellt das UN-Kaufrecht bei der Beurteilung der Mangelhaftigkeit einer Ware im Gegensatz zum BGB verstärkt auf die Sicht des Verkäufers ab. Zur Vermeidung von Konflikten zwischen den Geschäftspartnern sollten Umstände, die zur wesentlichen Vertragsverletzung führen, unbedingt auf den Einzelfall bezogen schriftlich definiert werden. Bei Auftreten von Mängeln kann der Verkäufer sich auch bei einer wesentlichen Vertragsverletzung vertraglich ein Nachbesserungsrecht einräumen, insofern dies dem Käufer zumutbar ist und keine unzumutbare Verzögerung darstellt. Grundsätzlich sind auch mehrere Nachbesserungsversuche denkbar. Das ausdrückliche Recht der zweiten Andienung wie im BGB kennt das UN-Kaufrecht allerdings nicht.

Um Streitigkeiten hinsichtlich der Rügefrist von vornherein auszuschließen, sollte der Exporteur zudem immer eine genaue Frist festlegen, innerhalb der die Untersuchung der Ware und die Mängelrüge zur erfolgen hat. Hält sich der Käufer nicht an diese Frist bzw. erfolgt keine oder nur eine unzureichende Untersuchung, so erlischt der Gewährleistungsanspruch. Nur bei ausreichender Begründung einer verspäteten Mängelrüge kann in diesem Fall ggf. noch der Rechtsbehelf der Minderung oder des Schadensersatzes geltend gemacht werden.

Folge nicht vorausgesehen hat und eine vernünftige Person der gleichen Art diese Folge unter den gleichen Umständen auch nicht vorausgesehen hätte.

Anders als das BGB kennt das UN-Kaufrecht ähnlich wie der angloamerikanische Rechtskreis einen verschuldensunabhängigen Schadensersatzanspruch. Force Majeure Fälle⁵ sind hiervon allerdings ausgenommen. Der Rechtsbehelf des Schadensersatzes ist im UN-Kaufrecht begrenzt auf den vorhersehbaren Schaden⁶ und die Haftung kann vertraglich begrenzt werden auf die Versicherungssumme oder den Auftragswert. Auch ermöglicht das UN-Kaufrecht den vertraglichen Haftungsausschluss von Folgeschäden. Die verschuldensunabhängige Haftung ist vor allem in Standardverträgen (z. B. AGB), die anders als Individualverträge vergleichsweise begrenzte Möglichkeiten zur Haftungsbeschränkung und Einschränkung der Mängelrechte des Käufers vorsehen, im Vergleich zum BGB vorteilig für den Importeur und nachteilig für den Exporteur.

Weiterhin sieht CISG keine Haftung für öffentliche Werbeaussagen oder für fehlerhafte Montageanleitungen (sog. IKEA-Klausel) vor. Und der Anspruch auf Regress endet bei Anwendung von UNCITRAL an der Grenze.

Der Gesetzestext in mehreren Sprachen⁷, eine Liste mit den Unterzeichnerstaaten, sowie kommentierte Fallbeispiele sind im Internet zugänglich unter www.uncitral.org bzw. www.cisg-online.ch.

⁵ Höhere Gewalt

⁶ Artikel 74 (Umfang des Schadenersatzes)
Als Schadenersatz für die durch eine Partei begangene Vertragsverletzung ist der der anderen Partei infolge der Vertragsverletzung entstandene Verlust, einschließlich des entgangenen Gewinns, zu ersetzen. Dieser Schadenersatz darf jedoch den Verlust nicht übersteigen, den die vertragsbrüchige Partei bei Vertragsabschluss als mögliche Folge der Vertragsverletzung vorausgesehen hat oder unter Berücksichtigung der Umstände, die sie kennen musste, hätte voraussehen müssen.

⁷ Offizielle Sprachen in denen der Gesetzestext des UN-Kaufrechts zur Verfügung steht sind: englisch, französisch, spanisch, russisch, arabisch und chinesisch.

4. Welches Gericht ist bei grenzüberschreitenden Geschäften zuständig?

Rechtsgrundlage für die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen ist für Geschäfte innerhalb der EU - mit Ausnahme von Dänemark- die EG-Verordnung Nr. 1215/2012 (EuGVVO, EuGVO oder Brüssel-I-Verordnung). Für Geschäfte im EFTA-Raum (Schweiz, Norwegen, Island ohne Liechtenstein) und mit Dänemark ist das Luganer Übereinkommen über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen Rechtsgrundlage. Auf Grundlage des EuGVVO sowie des Luganer Übereinkommens ist die Anerkennung und Vollstreckung von Gerichtsurteilen bei Geschäftsbeziehungen innerhalb der EU und EFTA-Staaten vergleichsweise unkompliziert. Dies gilt insbesondere seit dem 10. Januar 2015: Denn mit der Abschaffung des Exequaturverfahrens werden Entscheidungen eines Mitgliedstaats in einem anderen Mitgliedstaat nicht nur anerkannt, sondern auch vollstreckt, ohne dass dafür eine Vollstreckbarkeitserklärung nötig ist. Gleiches gilt zudem auch für gerichtliche Vergleiche und öffentliche Urkunden. Die Abschaffung des Exequaturverfahrens trägt zur Vereinfachung und Beschleunigung der Durchsetzung von Ansprüchen in anderen EU-Ländern bei.

In Sachverhalten, in denen kein EU-Recht vorgeht, und in denen keine Staatsverträge zur Anwendung kommen, richtet sich die Anerkennung und Vollstreckung von Urteilen grundsätzlich nach dem jeweiligen nationalen Recht.

Alternativ zu den herkömmlichen Klageverfahren existieren zur grenzüberschreitenden Forderungseintreibung zwischen Parteien aus EU-Staaten grenzüberschreitende Mahnverfahren, das Europäische Mahnverfahren sowie das Europäische Verfahren für geringfügige Forderungen. Die gerichtliche Zuständigkeit richtet sich hierbei nach den in diesem Kapitel beschriebenen Grundsätzen. Weitere Informationen hierzu finden sich in dem Leitfaden der EIC Trier GmbH zum Thema „Sicherung und Eintreibung von Forderungen in der EU“.



©Gina Sanders-fotolia.com

Es obliegt den Vertragsparteien im Auslandsgeschäft den Gerichtsstand und die Gerichtsbarkeit frei zu wählen. Abweichungen von diesem Grundsatz sind z. B. bei Geschäften mit Verbrauchern zu beachten. Auch wenn der Gerichtsstand frei wählbar und unabhängig von der Rechtswahl ist, empfiehlt es sich aus praktischen Gründen, den Gerichtsstand in Konformität mit der Rechtswahl zu bestimmen. Nur so können rechtliche Risiken vermieden werden, die oft entstehen, wenn ein Richter ein Urteil auf der Grundlage einer ihm unbekannt Rechtsordnung fällen muss und somit auf externe Gutachten angewiesen ist.

Eine Verpflichtung zur Wahl des Gerichtsstandes und der Gerichtsbarkeit besteht nicht. Dennoch ist es äußerst empfehlenswert, einen Gerichtsstand vertraglich festzulegen. Denn bei fehlender Gerichtsstandswahl sind grundsätzlich die Gerichte am Sitz des Beklagten zuständig (§ 12 ZPO/ Allgemeiner Gerichts-

Übersetzungen in deutscher Sprache sind jedoch auch kostenlos im Internet abrufbar.

stand⁸), es sei denn, der Geschäftspartner verfügt über Vermögen im Inland (§ 23 ZPO/ Besonderer Gerichtsstand des Vermögens und des Gegenstands⁹). D. h. mit dem Verzicht auf eine Gerichtsstandswahl riskieren Exporteure die Zuständigkeit eines ausländischen Gerichts, was sich im Streitfall regelmäßig ungünstig auf die Kosten auswirkt und zuweilen auch einen nachteiligen Effekt auf das Urteil haben kann; insbesondere dann, wenn sich der zuständige Richter mit einer ihm unbekanntem Rechtsordnung auseinandersetzen muss.

Aufgrund der o. g. Vollstreckungsübereinkommen (EuGVVO, Lugano) bietet bei Geschäften innerhalb der EU und des EFTA-Raumes die Wahl eines deutschen Gerichtsstandes in Verbindung mit einer Rechtswahlklausel, welche die Anwendung von BGB/HGB oder UN-Kaufrecht vorsieht, für deutsche Exporteure einige Vorteile wie z. B. den Rückgriff auf die örtlichen Gerichte am Sitz des Unternehmens - d.h. bekanntes Prozessrecht, der Wegfall von Übersetzungs- und Reisekosten sowie zusätzlichen Kosten aufgrund der Bestellung eines Anwalts im Ausland. Zudem erleichtert ein deutscher Gerichtsstand auch die Abläufe beim grenzüberschreitenden Mahnverfahren.

Dennoch kann zuweilen auch die Wahl eines Gerichtsstandes in einem anderen EU oder

EFTA-Staat durchaus sinnvoll sein, z. B. wenn es darum gehen soll, den Gerichtsstand in Konformität mit dem im Vertrag vereinbarten Recht zu bringen. Zu den weiteren Faktoren, die -neben der Vollstreckbarkeit eines Urteils- regelmäßig bei einer Gerichtsstandswahl außerhalb Deutschlands zu erwägen sind, zählen die Verfügbarkeit geeigneter Anwälte, das lokale Verfahrensrecht, die Qualität und Neutralität der Richter im Zielmarkt sowie auch die dort übliche Dauer der Verfahren.

Bei Geschäften mit Drittländern, mit denen Deutschland kein Vollstreckungsübereinkommen abgeschlossen hat, kann sich die Wahl eines ordentlichen Gerichts mit Sitz in Deutschland als nachteilig erweisen, da in diesem Fall die Vollstreckung des deutschen Urteils in einem weiteren Gerichtsverfahren im Zielland erwirkt werden muss. D. h. das deutsche Urteil dient hier lediglich als Beweismittel in einem weiteren Prozess und wird je nach Zielland einer mehr oder weniger weit gehenden inhaltlichen Prüfung unterworfen. In vielen Drittländern ist die Anstrengung eines solchen Prozesses daher mit zeitlichen und rechtlichen Risiken behaftet und in einigen Märkten sogar vollkommen aussichtslos. Zwar kann hier eine im Exportvertrag verankerte Option zur Klage am Sitz des Geschäftspartners im ausländischen Zielmarkt eine gewisse Abhilfe schaffen. Andererseits kann sich diese Lösung jedoch als sehr kostenintensiv erweisen und birgt je nach Zielmarkt zudem das Risiko, als ausländischer Kläger gegenüber einem inländischen Unternehmen seine Ansprüche nicht zufriedenstellend durchsetzen zu können. Daher ist in Anlehnung an den jeweiligen Einzelfall v. a. bei Geschäften mit Drittlandsbezug immer zu überprüfen, inwiefern die Wahl eines ordentlichen oder eines Schiedsgerichts sinnvoll ist. In

⁸ § 12 ZPO/ Allgemeiner Gerichtsstand; Begriff. Das Gericht, bei dem eine Person ihren allgemeinen Gerichtsstand hat, ist für alle gegen sie zu erhebenden Klagen zuständig, sofern nicht für eine Klage ein ausschließlicher Gerichtsstand begründet ist.

⁹ § 23 ZPO/ Besonderer Gerichtsstand des Vermögens und des Gegenstands. Für Klagen wegen vermögensrechtlicher Ansprüche gegen eine Person, die im Inland keinen Wohnsitz hat, ist das Gericht zuständig, in dessen Bezirk sich Vermögen derselben oder der mit der Klage in Anspruch genommene Gegenstand befindet. Bei Forderungen gilt als Ort, wo das Vermögen sich befindet, der Wohnsitz des Schuldners und, wenn für die Forderungen eine Sache zur Sicherheit haftet, auch der Ort, wo die Sache sich befindet.

Fällen, in denen aufgrund der Verhandlungsposition lediglich ein für den Exporteur ungünstiger Gerichtsstand durchsetzbar ist, sollten die hieraus entstehenden Prozessrisiken z. B. durch die Vereinbarung von Vorauskasse oder eines geeigneten Zahlungssicherungsinstrumentes bzw. –falls es die Marktlage zulässt– auch eines höheren Kaufpreises abgedeckt werden.

5. Welche Vorteile bieten Schiedsgerichte im Auslandsgeschäft?

Bei der Wahl der Gerichtsbarkeit haben die Parteien wie bereits oben erwähnt die Möglichkeit, sich entweder auf ein ordentliches Gericht¹⁰, ein Schiedsgericht¹¹ oder eine andere Form der alternativen Streitbeilegung wie z. B. die Mediation oder die Adjudikation zu verständigen.

Insbesondere für Geschäfte mit Drittländern, mit denen Deutschland kein Vollstreckungsübereinkommen abgeschlossen hat, sind Schiedsgerichte mit ihrer rechtsverbindlichen außergerichtlichen Streitentscheidung oft eine

interessante Alternative zum ordentlichen Gericht. Rechtsgrundlage für internationale Schiedsstreitigkeiten ist das UN-Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche (UNÜ) (weitere Informationen unter: www.uncitral.org Pfad: UNCITRAL Texts & Status > International Commercial Arbitration & Conciliation).

Die Vollstreckung von Schiedsurteilen ist nicht nur innerhalb der EU sondern auch in vielen Drittländern vergleichsweise unproblematisch. So haben das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche 146 Länder unterzeichnet, darunter auch viele arabische Staaten. Informationen zu den Unterzeichnerstaaten und der UN-Schiedsordnung finden sich unter www.uncitral.org.



Zu den klassischen Vorteilen von Schiedsgerichten gehören:

- die nahezu weltweite unkomplizierte Vollstreckbarkeit von Schiedsurteilen;
- die Schnelligkeit des Verfahrens, was eine Verringerung der Verfahrenskosten¹² zur Folge haben kann;
- der Ausschluss der Öffentlichkeit;
- die Freiheit der Verfahrensgestaltung;

¹⁰ Gerichtsstandsklausel, für die Wahl ein ordentliches Gericht am Sitz des Exporteurs:

„Für alle Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag sind die Gerichte am Hauptsitz des Exporteurs zuständig. Der Exporteur hat auch das Recht, am Hauptsitz des Importeurs zu klagen.“

Hier gilt es durch einen Anwalt im Zielmarkt zu prüfen, ob die Klausel in Konformität mit dem *Ordre Public* des Landes des Geschäftspartners ist.

¹¹ Beispiel für eine Schiedsklausel auf der Grundlage der Schiedsordnung der internationalen Handelskammer in Paris:

Alle aus dem gegenseitigen Vertrag sich ergebenden Streitigkeiten werden nach der Vergleichs- und Schiedsordnung der Internationalen Handelskammer Paris von einem oder mehreren gemäß dieser Verordnung benannten Schiedsrichtern endgültig entschieden. Ort der Schiedsverhandlung ist ...

Empfohlene Ergänzungen:

Anzahl der Schiedsrichter: Die Entscheidung erfolgt durch einen Einzelschiedsrichter/ durch drei Schiedsrichter.

Verfahrenssprache: ...

Anwendbares Recht: ...

¹² Hierbei gilt es jedoch immer zu berücksichtigen, dass die Schiedsrichter im Gegensatz zu staatlichen Richtern von den Vertragsparteien bezahlt werden müssen.

- die hohe Sachkunde der Schiedsrichter, die von den Parteien benannt und in ihrer Anzahl bestimmt werden dürfen;
- die mit der freien Benennung der Richter einhergehende höhere Wahrscheinlichkeit eines neutralen Richterremiums;
- die freie Wahl des Schiedsortes (neutrales Terrain) sowie
- die Möglichkeit das Landesrecht und die Handelsbräuche beider Parteien in das Urteil einfließen zu lassen.

Allerdings sind bei Schiedsverfahren neben den Anwaltskosten auch die Kosten für die Schiedsrichter von den Vertragsparteien aufzubringen. Zudem besteht bei Schiedsurteilen keine Berufungsmöglichkeit, was sich im Einzelfall zuweilen auch als Nachteil erweisen kann.

Die Vertragsparteien haben die Wahl zwischen ad hoc Schiedsgerichten sowie unabhängigen Schiedsgerichtsinstitutionen, die über eigene Schiedsordnungen und eine entsprechende Infrastruktur verfügen. Neben den Verfahrensregeln bestimmen die Vertragsparteien auch frei über den Schiedsort, die Anzahl der Schiedsrichter und das anwendbare Recht. Bei Schiedsgerichten ist es anders als bei ordentlichen Gerichten sogar denkbar, als anwendbares Recht ein nicht-staatliches Recht zu wählen.

Grundsätzlich ist es empfehlenswert, ein institutionelles Schiedsgericht mit eigener Schiedsordnung und entsprechender Infrastruktur zu wählen. Bekannte Schiedsgerichte sind der International Court of Arbitration of the ICC (Paris), London Court of International Arbitration, Internationales Schiedsgericht der Wirt-

schaftskammer Österreich, American Arbitration Association, Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce sowie die Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (Köln)¹³.

Bei der Auswahl der Schiedsgerichtsinstitution spielen u. a. die Flexibilität der Verfahrensordnung, die Kosten und der Grad der Administration durch die Schiedsgerichtsinstitution eine Rolle. Tendenziell wird bei Geschäften mit westlichen Staaten häufiger auf die ICC und bei Geschäften v. a. mit osteuropäischen Geschäftspartnern häufiger auf die Schiedsgerichte in Wien oder Stockholm zurückgegriffen. Detaillierte Informationen zu den einzelnen Schiedsordnungen und entsprechende Musterklauseln stellen die jeweiligen Schiedsgerichtsinstitutionen (Internetadressen siehe Pkt. 9) sowie auch die IHK zur Verfügung.

6. Wie gewährleiste ich den wirksamen Einbezug meiner AGB bei internationalen Geschäften?

Häufig kommen Auslandsgeschäfte insbesondere im Fall von Massengeschäften nicht in Form von individualvertraglich ausgehandelten und schriftlich abgefassten Exportverträgen sondern auf der Grundlage von AGB zu Stan-

¹³ Musterschiedsklausel der DIS:

Alle Streitigkeiten, die sich in Zusammenhang mit dem Vertrag (Bezeichnung des Vertrages...) oder über seine Gültigkeit ergeben, werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. (DIS) unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges endgültig entschieden.

Ergänzungen:

Anzahl der Schiedsrichter: Die Entscheidung erfolgt durch einen Einzelschiedsrichter/ durch drei Schiedsrichter.

Schiedsort: ...

Verfahrenssprache: ...

Anwendbares Recht: ...

de. Hierbei gilt es grundsätzlich zu berücksichtigen, dass in AGB wie in allen Standardverträgen im Vergleich zu Individualverträgen weniger umfangreiche Möglichkeiten zur Haftungsbeschränkung und Einschränkung der Mängelrechte des Käufers bestehen. So dürfen AGB-Klauseln nach deutschem Recht aus der Sicht des Durchschnittskunden nicht überraschend sein und müssen einer umfangreichen Inhaltskontrolle standhalten. Die Inhaltskontrolle von AGB ist geregelt in §§ 307 - 309 BGB. Die §§ 308 und 309 BGB betreffen nur Geschäfte mit Verbrauchern. Der § 307 BGB betrifft Geschäfte zwischen Unternehmen und untersagt eine unangemessene Benachteiligung. Der generelle Ausschluss von Mängelrechten oder die Beschränkung der werkvertraglichen Mängelrechte auf grob fahrlässig herbeigeführte Fehler sind somit nach deutschem Recht in AGB unwirksam. Gleiches gilt für den gemeinsamen Ausschluss von Minderung und Rücktritt bei Scheitern der Nacherfüllung und den Ausschluss von Rücktritt bei Scheitern der Nacherfüllung. Es empfiehlt sich daher grundsätzlich im Einzelfall zu prüfen, inwiefern es sinnvoll und machbar ist, bei der Verwendung von AGB entscheidende Punkte durch individualvertragliche Vereinbarung beispielsweise in einem individuellen Angebotstext zu regeln. Auch ist Vorsicht bei der Verwendung von Incoterms® (siehe Pkt.7) in AGB geboten. Besser ist die individualvertragliche Vereinbarung der gewünschten Klausel im Angebotstext oder im Kaufvertrag.

Bei grenzüberschreitenden Geschäften ist regelmäßig zu beachten, dass der wirksame Einbezug von AGB, auch nach deutschem Recht, strengeren Anforderungen unterliegt als bei Inlandsgeschäften. So betrachtet das deutsche Recht bei Inlandsgeschäften einen aus-

drücklichen Hinweis auf die ABG beispielsweise mit Übersendung der Rechnung (Lieferung erfolgt nur nach Maßgabe der umseitig abgedruckten AGB) als ausreichend. Im internationalen Geschäftsverkehr ist es jedoch grundsätzlich erforderlich, die AGB dem Vertragspartner im Vorfeld des Geschäftsabschlusses zu übersenden oder anderweitig zugänglich zu machen. Idealerweise erfolgt eine schriftliche Bestätigung des Zugangs der ABG inkl. Zustimmung. Eine zumutbare Möglichkeit der Kenntnisnahme genügt hier nicht. Die aktive Zurverfügungstellung der AGB im Vorfeld des Geschäftsabschlusses ist somit sowohl bei der Wahl deutschen Rechts als auch insbesondere bei der Wahl eines ausländischen Rechts absolut unerlässlich, da die meisten ausländischen Rechtsordnungen sowie auch das UN-Kaufrecht diesen eindeutigen Hinweis übereinstimmender Willenserklärungen im Vorfeld des Geschäftsabschlusses zwingend für die Wirksamkeit von AGB voraussetzen. Werden AGB also erst mit der Rechnung versandt oder gab es nur einen Hinweis auf die AGB auf dem Lieferschein bzw. einen allgemeinen Hinweis auf die Einsehbarkeit der AGB in den Geschäftsräumen, finden die darin enthaltenen Regelungen keine Anwendung auf das Geschäft. Die Beweislast der Übermittlung der AGB vor Vertragsabschluss obliegt dem Verkäufer.

Die AGB müssen zudem entweder in der Verhandlungssprache oder in der Landessprache des Geschäftspartners verfasst sein. Zweisprachige AGB erfordern einen schriftlichen Hinweis auf die im Streitfall maßgebliche Variante. Darüber hinaus bestehen je nach anwendbarer Rechtsordnung auch mehr oder minder strikte Anforderungen an die Lesbarkeit von AGB. Hierzu zählen grundsätzlich z. B. die

Schriftgröße, der Zeilenabstand, die gewählte Farbe von Buchstaben und Papier oder die Hervorhebung von Überschriften. Nach dem französischen Code Civil müssen beispielsweise wichtige Inhalte fett gedruckt werden.

Für den Umgang mit sich widersprechenden AGB sehen die verschiedenen Rechtsordnungen unterschiedliche Lösungsansätze vor. Der Trend geht allerdings mittlerweile in vielen Rechtsordnungen dahin, dass die inhaltliche Konfrontation von Klauseln in Einkaufs- und Lieferbedingungen zur Aufhebung dieser Klauseln führt. Bei Geschäften, die auf der Grundlage des UN-Kaufrechts zu Stande kommen, gilt grundsätzlich zunächst das Prinzip des sog. „last shot“, d. h. die zuletzt überlieferten AGB werden Vertragsbestandteil, insofern der Vertragspartner dem nicht widerspricht. Dieser s. g. last shot Grundsatz verliert jedoch ebenso wie der first shot Grundsatz vermehrt an Bedeutung zugunsten des Ansatzes, nach dem sich widersprechende Klauseln aufheben.

7. Welche Instrumente zur Festlegung des Kosten- und Gefahrenübergangs gibt es bei grenzüberschreitenden Warenlieferungen?

Die International Commercial Terms, kurz Incoterms®, sind ein international anerkanntes Regelwerk für im grenzüberschreitenden Warenhandel übliche Lieferbedingungen. Die Incoterms® können allerdings ausdrücklich auch im Inlandsgeschäft verwendet werden. Erstellt wurden die Incoterms® 1936 von der Internationalen Handelskammer in Paris, um Außenhändlern bei der Vereinbarung von Lieferbedingungen eine möglichst umfangreiche Rechtssicherheit zu gewähren. Die Incoterms® legen die Kosten- und Gefahrtragung beim

Warentransport sowie diverse weitere Verpflichtungen des Käufers bzw. Verkäufers z. B. hinsichtlich Verpackung, Warenkennzeichnung oder Beschaffung von Dokumenten fest.



Die Internationale Handelskammer in Paris hat die Incoterms® im Jahr 2010 erneut überarbeitet und auf elf Klauseln reduziert. Unternehmen steht es frei, die Incoterms® 1990, 2000 oder 2010 zur Anwendung zu bringen. Die siebte Revision der Handelsklauseln ist mit den Incoterms® 2010 zum 1. Januar 2011 in Kraft getreten und soll Veränderungen in der Handelspraxis und neuen Transporttechniken Rechnung tragen.

Die Textfassung der Incoterms® 2010 ist erhältlich über ICC Deutschland e. V. Internationale Handelskammer, Marketing/ Vertrieb der ICC-Publikationen, Tel.: 030/ 200 73 63 00, E-Mail: bestellung@icc-deutschland.de, Internet: www.icc-deutschland.de.

Die insgesamt 11 Incoterms®-Klauseln 2010 lassen sich in vier Gruppen unterteilen:

E-Gruppe: Abholklausel: der Käufer übernimmt die Kosten und das Risiko für den gesamten Transport.

F-Gruppe: Übergabeklauseln: der Verkäufer übernimmt die Transportkosten und das Risiko bis zur Übergabe an den vereinbarten Frachtführer. Die drei F-Klauseln sind sog. Einpunkt-klauseln, d. h. der Kosten- und Gefahrenübergang erfolgt zeit-

gleich bei der Übergabe an den ersten Frachtführer.

C-Gruppe: Absendeklauseln: der Verkäufer übernimmt die Transportkosten bis zum vereinbarten Bestimmungsort, trägt das Risiko jedoch nur bis zur Übergabe an den vereinbarten Frachtführer. Die vier C-Klauseln sind sog. Zweipunkt-klauseln, d. h. der Kosten- und Gefahrenübergang erfolgt zu unterschiedlichen Zeitpunkten. Für den Abschluss des Beförderungsvertrags ist bei den C-Klauseln der Verkäufer zuständig.

D-Gruppe: Ankunftsklauseln: der Verkäufer übernimmt die Transportkosten und das Risiko bis zum benannten Bestimmungsort.

Nicht alle Incoterms®-Klauseln eignen sich für jede Transportart. So sind vier der elf Klauseln eigens für den Transport auf dem Seeweg konzipiert worden. Insbesondere die Klauseln FAS und FOB sind zudem für den Containerverkehr nicht geeignet.

Klauseln ohne Bezug auf die Transportart

EXW: ab Werk ... (benannter Lieferort)

FCA: frei Frachtführer ... (benannter Lieferort)

CIP: frachtfrei versichert ... (benannter Bestimmungsort)

CPT: frachtfrei ... (benannter Bestimmungsort)

DAP: geliefert am Ort ... (benannter Bestimmungsort)

DAT: geliefert ab Terminal ... (benanntes Terminal im Hafen oder am Bestimmungsort)

DDP: geliefert verzollt ... (benannter Bestimmungsort)

Klauseln für den See- und Binnenschiffverkehr

FAS: frei Längsseite Schiff ... (benannter Verschiffungshafen)

FOB: frei an Bord ... (benannter Verschiffungshafen)

CFR: Kosten und Fracht ... (benannter Bestimmungshafen)

CIF: Kosten, Versicherung, Fracht ... (benannter Bestimmungshafen)

Nachfolgend wird als allgemeine Orientierungshilfe eine Grobübersicht der Incoterms® 2010 dargestellt. Vor Auswahl der passenden Lieferklausel empfiehlt es sich, den vollständigen Wortlaut der jeweiligen Klausel zu studieren. Die jeweiligen Verpflichtungen des Verkäufers und Käufers sind in den Incoterms® 2010 in jeweils 10 Punkten einheitlich gegliedert und detailliert beschrieben¹⁴

EXW, EX WORKS (ab Werk ... benannter Ort)

EXW stellt die Minimalverpflichtung aus Sicht des Verkäufers dar und ist für alle Transportarten (auch multimodal) geeignet. Bei der Anwendung der EXW-Klausel verpflichtet sich der Verkäufer, die Ware ordnungsgemäß für den Transport verpackt auf seinem Firmengelände oder an einem anderen vereinbarten Ort zur Verfügung zu stellen. Die Verladung der Ware auf dem ankommenden Beförderungsmittel erfolgt zu Lasten und auf Gefahr des Käufers.

¹⁴ A1 Allgemeine Pflichten des Verkäufers/ B1 Allgemeine Pflichten des Käufers
A2 und B2 Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsüberprüfung und sonstige Formalitäten
A3/ B3 Beförderungs- und Versicherungsvertrag
A4 Lieferung/ B4 Abnahme
A5 / B5 Gefahrtragung
A6/ B6 Kostenverteilung
A7 Benachrichtigung des Käufers/ B7 Benachrichtigung des Verkäufers
A8 Lieferdokument/ B8 Liefernachweise
A9 Prüfung, Verpackung, Kennzeichnung/ B9 Prüfung der Ware

Der Verkäufer ist zudem auch nicht verpflichtet, die Ware für die Ausfuhr frei zu machen. Jedoch ist der Verkäufer dazu verpflichtet, den Käufer im Bedarfsfall so zu unterstützen, dass dieser die Ausfuhr auch durchführen kann. Kann oder möchte der Käufer die Ausfuhrfreimachung nicht übernehmen, empfiehlt sich die Anwendung der Klausel FCA.

FCA, FREE CARRIER (frei Frachtführer ... benannter Ort)

FCA ist für alle Transportarten (auch multimodal) und insbesondere auch für den Containerverkehr, geeignet. Der Verkäufer trägt bei der Anwendung der FCA-Klausel die Kosten für den Warentransport sowie das Transportrisiko bis zur Übergabe der Ware an den ersten Frachtführer. Zur Gewährleistung einer reibungslosen Transportabwicklung sollte der Übergabeort so präzise wie möglich benannt werden. Soll die Ware beim Verkäufer geliefert werden, so muss der Verkäufer die Ware auf das ankommende Transportmittel verladen. Wird ein anderer Ort bestimmt, so muss der Verkäufer die Ware auf dem ankommenden Transportmittel abladebereit zur Verfügung stellen. Der Verkäufer ist zudem verantwortlich für die Ausfuhrfreimachung der Ware. Die Einfuhr der Ware im Zielmarkt erfolgt durch den Käufer.

FAS, FREE ALONGSIDE SHIP (frei Längsseite Schiff ... benannter Verschiffungshafen)

FAS ist ausschließlich für den See- und Binnenschifftransport, jedoch nicht für den Containerverkehr geeignet. Bei Anwendung der FAS-Klausel liefert der Verkäufer, wenn er die Ware längsseits des vom Käufer genannten

Schiffes im Verschiffungshafen geliefert hat. Den entsprechenden Ort sollten die Parteien so präzise wie möglich vereinbaren. Die Ausfuhrabwicklung fällt ebenfalls in die Verantwortung des Verkäufers. Die Kosten und das Risiko für die Beladung und den Transport bis zum Bestimmungsort liegen beim Käufer. Die Einfuhr der Ware im Zielmarkt erfolgt ebenfalls durch den Käufer.

FOB, FREE ON BOARD (frei an Bord ... benannter Verschiffungshafen)

FOB ist ausschließlich für den See- und Binnenschifftransport, jedoch nicht für den Containerverkehr geeignet. Bei FOB trägt der Käufer die Transportkosten und das Risiko für den Untergang oder die Beschädigung der Ware bis zur Lieferung der Ware auf dem vom Käufer benannten Schiff im Verschiffungshafen. Die Ausfuhrabwicklung fällt ebenfalls in die Verantwortung des Verkäufers. Die Kosten und das Risiko für den Transport bis zum Bestimmungsort liegen beim Käufer. Die Einfuhr der Ware im Zielmarkt erfolgt ebenfalls durch den Käufer.

CFR, COST AND FREIGHT (Kosten und Fracht... benannter Bestimmungshafen)

CFR ist ausschließlich für den See- und Binnenschifftransport, jedoch nur bedingt für den Containerverkehr geeignet. Bei CFR erfolgt wie bei allen C-Klauseln der Gefahrenübergang vor dem Kostenübergang. So trägt der Verkäufer die Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware lediglich bis zur Lieferung der Ware an Bord des Schiffes im Verschiffungshafen. Die Kosten für den Warentransport trägt der Verkäufer hingegen bis zur Ankunft der Ware im Bestimmungshafen. Ist

im Transportvertrag nicht anderes vereinbart, übernimmt der Verkäufer auch die Kosten für die Entladung. Die Ausfuhrabwicklung fällt ebenfalls in die Verantwortung des Verkäufers. Die Einfuhr der Ware im Zielmarkt erfolgt hingegen durch den Käufer.

CIF, COST, INSURANCE, FREIGHT (Kosten, Versicherung, Fracht ... benannter Bestimmungshafen)

CFR ist ausschließlich für den See- und Binnenschifftransport, jedoch nur bedingt für den Containerverkehr geeignet. Bei CIF erfolgt wie bei allen C-Klauseln der Gefahrenübergang vor dem Kostenübergang. So trägt der Verkäufer die Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware lediglich bis zur Lieferung der Ware an Bord des Schiffes im Verschiffungshafen. Die Kosten für den Warentransport trägt der Verkäufer hingegen bis zur Ankunft der Ware im Bestimmungshafen. Ist im Transportvertrag nicht anderes vereinbart, übernimmt der Verkäufer auch die Kosten für die Entladung. Die Ausfuhrabwicklung fällt ebenfalls in die Verantwortung des Verkäufers. Anders als bei CFR schließt bei CIF der Verkäufer auch eine Versicherung mit Mindestdeckung gegen die vom Käufer getragene Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware während des Transports ab. Die Einfuhr der Ware im Zielmarkt erfolgt durch den Käufer.

CPT, CARRIAGE PAID TO (frachtfrei: ... benannter Bestimmungsort)

CPT ist für alle Transportarten (auch multimodal) geeignet. Bei CPT erfolgt wie bei allen C-Klauseln der Gefahrenübergang vor dem Kostenübergang. Bei CPT geht die Gefahr für den Untergang oder die Beschädigung der Ware bei der Übergabe ab den ersten Frachtführer

oder einer anderen vom Verkäufer benannten Person an einem von den Parteien vereinbarten Ort über. Die Kosten für den Warentransport übernimmt der Verkäufer hingegen bis zum Bestimmungsort. Ist im Transportvertrag nicht anderes vereinbart, übernimmt der Verkäufer auch die Kosten für die Entladung. Die Ausfuhrabwicklung fällt ebenfalls in die Verantwortung des Verkäufers. Die Einfuhr der Ware im Zielmarkt erfolgt durch den Käufer.

CIP, CARRIAGE AND INSURANCE PAID (frachtfrei, versichert ... benannter Bestimmungsort)

CIP ist für alle Transportarten (auch multimodal) geeignet. Bei CIP erfolgt wie bei allen C-Klauseln der Gefahrenübergang vor dem Kostenübergang. Bei CIP geht die Gefahr für den Untergang oder die Beschädigung der Ware bei der Übergabe ab den ersten Frachtführer oder einer anderen vom Verkäufer benannten Person an einem von den Parteien vereinbarten Ort über. Die Kosten für den Warentransport übernimmt der Verkäufer hingegen bis zum Bestimmungsort. Ist im Transportvertrag nicht anderes vereinbart, übernimmt der Verkäufer auch die Kosten für die Entladung. Den Übergabeort sollten die Parteien so präzise wie möglich festlegen. Anders als bei CPT schließt bei CIP der Verkäufer auch eine Versicherung mit Mindestdeckung gegen die vom Käufer getragene Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware während des Transports ab. Die Ausfuhrabwicklung fällt ebenfalls in die Verantwortung des Verkäufers. Die Einfuhr der Ware im Zielmarkt erfolgt durch den Käufer.

DAT, Delivered At Terminal (geliefert ab Terminal ... benannter Bestimmungshafen oder –ort)

DAT ist für alle Transportarten (auch multimodal) geeignet. Wie bei allen D-Klauseln trägt bei DAT der Verkäufer die Transportkosten sowie das Risiko für den Untergang oder die Beschädigung der Ware bis zum benannten Bestimmungsort. Bei Anwendung der Klausel DAT liefert der Verkäufer, wenn er die Ware vom ankommenden Beförderungsmittel entladen am vereinbarten Terminal am Bestimmungsort oder im Bestimmungshafen dem Käufer zur Verfügung stellt. Den Übergabeort sollten die Parteien so präzise wie möglich festlegen. Die Ausfuhrabwicklung fällt ebenfalls in die Verantwortung des Verkäufers. Die Einfuhr der Ware im Zielmarkt erfolgt durch den Käufer.

DAP, Delivered At Place (geliefert am Ort ... benannter Bestimmungsort)

DAP ist für alle Transportarten (auch multimodal) geeignet. Wie bei allen D-Klauseln trägt bei DAP der Verkäufer die Transportkosten sowie das Risiko für den Untergang oder die Beschädigung der Ware bis zum benannten Bestimmungsort. Bei DAP liefert der Verkäufer, wenn er die Ware auf dem ankommenden Beförderungsmittel dem Käufer entladebereit am Bestimmungsort zur Verfügung stellt. Den Übergabeort sollten die Parteien so präzise wie möglich festlegen. Die Ausfuhrabwicklung fällt ebenfalls in die Verantwortung des Verkäufers. Die Einfuhr der Ware im Zielmarkt erfolgt durch den Käufer.

DDP, DELIVERED DUTY PAID (geliefert verzollt ... benannter Bestimmungsort)

DDP stellt die Maximalverpflichtung aus Sicht des Verkäufers dar. DDP ist für alle Transportarten (auch multimodal) geeignet. Wie bei allen D-Klauseln trägt bei DDP der Verkäufer die Transportkosten sowie das Risiko für den Untergang oder die Beschädigung der Ware bis zum benannten Bestimmungsort. Den Übergabeort sollten die Parteien so präzise wie möglich festlegen. Ist im Transportvertrag nicht anderes vereinbart, übernimmt der Verkäufer auch die Kosten für die Entladung. Zudem sieht die DDP-Klausel vor, dass der Verkäufer nicht nur die Ausfuhr- sondern auch die Einfuhrabwicklung übernimmt. Die DDP-Klausel sollte daher mit Vorsicht verwendet werden, da die Einfuhrabwicklung in vielen Drittländern für Nichtansässige sehr aufwendig und in einigen Fällen selbst mittel Beauftragung eines Dritten nicht problemlos umsetzbar ist.

8. Welche Sicherungs- und Zahlungssicherungsinstrumente stehen bei Exportgeschäften zur Verfügung?

Der Verkauf bzw. der Kauf von Waren auf Auslandsmärkten ist grundsätzlich risikoreicher als das Inlandsgeschäft. Bei der Aushandlung der Zahlungsbedingungen stehen regelmäßig beim Exporteur die Minimierung des Zahlungsrisikos und beim Importeur die Minimierung des Liefereingangsrisikos nach Zahlung im Vordergrund. Die letztlich ausgehandelten Zahlungsbedingungen stehen in Korrelation mit der jeweiligen Finanzkraft und Marktstellung der Geschäftspartner, den branchen- oder marktüblichen Zahlungsgewohn-

heiten sowie den politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Zur Risikominimierung stehen dem Exporteur verschiedene Sicherungs- und Zahlungssicherungsinstrumente zur Verfügung.

Die für den Exporteur günstigste Zahlungsmethode¹⁵ ist die Vorauszahlung, da das Forderungsausfallrisiko hierbei entfällt. Jedoch ist die Vorauszahlung nur durchsetzbar, wenn sie entweder branchenüblich ist oder der Exporteur eine sehr gute Marktstellung hat.

Die ungünstigste Zahlungsvariante für den Exporteur -und gleichermaßen die günstigste für den Importeur- ist die Zahlung gegen offene Rechnung bzw. die Gewährung eines Zahlungsziels, da hier keinerlei Absicherung des Forderungsausfallrisikos besteht. Diese Zahlungsvereinbarung ist daher grundsätzlich nur bei solventen Kunden, mit denen langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen bestehen und die in Zielmärkten mit geringem Länderrisiko ansässig sind, angebracht. Informationen zu Länderrisiken sind im Internet unter www.coface.com zugänglich. Ansonsten sollte bei der Gewährung von Zahlungszielen ebenfalls die Sinnhaftigkeit einer Kreditversicherung oder des Factorings überprüft werden. Darüber hinaus empfiehlt es sich insbesondere bei Neukunden und größeren Aufträgen, Informationen über die Bonität des Kunden einzuholen. Bonitätsauskünfte über im Ausland

ansässige Unternehmen sind u. a. erhältlich bei:

- Creditreform
www.firmenwissen.de/bonitaetsauskuenfte_suche.html.
- Coface Kreditversicherung AG
www.coface.de
- Euler Hermes Kreditversicherungs-AG
www.eulerhermes.de
- Atradius Kreditversicherung
www.atradius.de
- Zürich Versicherung
www.zurich.de
- Deutsche Auslandshandelskammern
www.ahk.de

Auch bieten Inkassodienstleister EU-weit Bonitäts- und Firmenauskünfte.

Als Sicherungs- und Zahlungssicherungsinstrumente stehen Exporteuren u. a. Dokumenteninkassi, Dokumentenakkreditive sowie Bankgarantien zur Verfügung. Darüber hinaus kann das Risiko eines Forderungsausfalls auch über Warenkreditversicherungen abgesichert werden oder die Forderungen können im Wege des Factorings an einen Finanzdienstleister verkauft werden. Die wesentlichen Merkmale dieser Sicherungs- bzw. Finanzierungsinstrumente werden nachfolgend dargestellt.

8.1 Sicherungsinstrumente für den Export

Exporteure können zur Risikominimierung auf diverse Sicherungsinstrumente zurückgreifen.

¹⁵ Rangliste der einzelnen Zahlungsmethoden mit Blick auf Risikopotenzial für den Exporteur:

- Vorauszahlung
- Standby Letter of Credit
- Ausfallzahlungsgarantie der Käuferbank
- unwiderrufliches, bestätigtes Akkreditiv
- unwiderrufliches, unbestätigtes Akkreditiv
- widerrufliches Akkreditiv
- Dokumenteninkasso
- offene Rechnung

Die gängigsten Sicherungsinstrumente sind im nachfolgenden Überblick aufgeführt.

- **Dokumenteninkassi**

Bei der Auswahl der Sicherungsinstrumente gilt - zumindest in Märkten mit geringem Länderrisiko – die Devise „je länger und vertrauensvoller die Geschäftsbeziehung, desto geringer das Zahlungsausfallrisiko und desto geringer der Zahlungssicherungsbedarf“. Insbesondere bei Neukunden und in Zielmärkten mit hohem Länderrisiko sind die Vor- und Nachteile der einzelnen Sicherungsinstrumente und das damit einhergehende Zahlungsausfallrisiko kritisch zu durchleuchten.

Dokumenteninkassi funktionieren nach dem Zug-um-Zug-Prinzip. Der Exporteur überlässt seiner Bank im Rahmen eines Inkassoauftrages seine Versanddokumente zur Weiterleitung an den Importeur über eine Auslandsbank. Grundlegende Bedingung für die Weitergabe der Dokumente an den Importeur ist, dass dieser seinen im Rahmen des Dokumenteninkassos festgelegten Verpflichtungen nachkommt. Je nach Art des vereinbarten Dokumenteninkassos kann dies die sofortige Zahlung, der Akzept eines Wechsels oder auch die Unterzeichnung eines Zahlungsauftrages mit späterer Fälligkeit sein.

- **Dokumente gegen Zahlung**

Bei der Zahlungsbedingung „Dokumente gegen Zahlung“ händigt der Exporteur seiner Bank zeitgleich mit dem Abschluss eines Inkassoovertrages die Versanddokumente aus. Voraussetzung für die Übergabe der Dokumente an den Importeur ist die Entrichtung des Kaufpreises.

Zur Einleitung des Inkassos am Sitz des Importeurs gibt die Bank des Exporteurs einen Inkassoauftrag entweder an eine vertraglich benannte Bank oder an eine entsprechende Korrespondenzbank im Zielland. Diese sog. vorlegende Inkassobank informiert den Importeur über den Eingang der Dokumente und arrangiert die Vorlage der Originaldokumente in ihren Räumen. Nach Vorlage der Dokumente entscheidet der Importeur unverzüglich über Annahme der Dokumente und Zahlung oder Ablehnung der Dokumentenannahme. Nimmt der Importeur die Dokumente an, erfolgt nach Zahlungsauftrag und Kontobelastung die Übergabe der Dokumente, die den Importeur schließlich zum Warenempfang berechtigen.

Die Zahlungsvereinbarung Dokumente gegen Zahlung birgt für den Verkäufer ein gewisses Risiko, da die Gefahr besteht, dass der Käufer sich weigert, die Dokumente zu honorieren bzw. der Käufer aufgrund einer Insolvenz den Kaufpreis nicht zahlen kann. Das Zurückholen der Ware stellt sich je nach Zielmarkt als mehr oder minder kompliziert und kostenintensiv dar. V. a. bei individuell nach Kundenwunsch gefertigten Waren z. B. im Maschinen- und Anlagenbau kann sich zudem auch der spätere Weiterverkauf als schwierig erweisen. Die Zahlungsbedingung „Dokumente gegen Zahlung“ eignet sich daher lediglich für Geschäfte mit solventen und besonders vertrauenswürdigen Kunden.

- **Dokumente gegen Akzept**

Bei dieser Variante des Dokumenteninkasso lautet die grundlegende Bedingung des Inkassoovertrages „Dokumente gegen Akzeptierung einer Nachsichtstratte“. Der Importeur

erhält in diesem Fall die zuvor bei der vorliegenden Bank eingesehenen Dokumente, wenn er die auf ihn gezogene Nachsichtstratte durch Unterzeichnung eines Wechsels akzeptiert. Bei Fälligkeit des Wechsels ist der Importeur zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet. Mit der Akzeptleistung (Unterzeichnung des Wechsels) erhält der Importeur die Versanddokumente und kann die Ware in Empfang nehmen. Der Exporteur wiederum übergibt den Wechsel vor dem Verfallsdatum seiner Hausbank zum Einzug des Wechselbetrags.

Der Nachteil dieser Zahlungsmethode liegt vor allem darin begründet, dass der Käufer die Ware vor der eigentlichen Bezahlung einlösen kann. Hinzu kommt, dass der Käufer die Annahme der Dokumente verweigern kann. Der Käufer unterliegt zwar durch seine Akzeptleistung einer vertraglichen Zahlungsverpflichtung; die Einforderung eines Wechselguthabens bei Säumigkeit des Schuldners ist im Ausland jedoch zuweilen mit rechtlichen Unsicherheiten verbunden. Um einen Zahlungsausfall zu vermeiden, empfiehlt es sich, diese Zahlungsvereinbarung durch eine Bankgarantie der Inkassobank oder einer anderen zuverlässigen Bank abzusichern.

– **Dokumente gegen unwiderruflichen Zahlungsauftrag**

Die Zahlungsbedingung „Dokumente gegen unwiderruflichen Zahlungsauftrag“ gleichen im Ablauf der zuvor beschriebenen Variante. Jedoch ist diese Form des Dokumenteninkasso risikoreicher, da der Importeur der vorliegenden Bank lediglich einen handschriftlich unterzeichneten unwiderruflichen Zahlungsauftrag mit späterer Fälligkeit übergibt. Kann oder will der Importeur bei Fälligkeit nicht zahlen, ist die

Eintreibung der Außenstände je nach Einzelfall schwierig bis aussichtslos. Zur Minderung des Risikos ist auch bei dieser Zahlungsvariante grundsätzlich eine Zahlungsgarantie durch die Bank des Importeurs ratsam.

8.2 Zahlungssicherungsinstrumente für den Export: Dokumentenakkreditive

Ein weit verbreitetes Zahlungssicherungsinstrument im Außenhandel ist das Akkreditiv. Als Rechtsgrundlage für Akkreditive dienen die *Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive*¹⁶ (ERA), die von rund 150 Staaten unterzeichnet wurden. Die ERA sind jedoch nur dann rechtsverbindliche Vertragsgrundlage, wenn im Akkreditivvertrag ein ausdrücklicher Hinweis auf deren Anwendung enthalten ist.

V. a. bei größeren Geschäften mit Kunden in Märkten außerhalb der EU ist der Einsatz von Akkreditiven zur Vermeidung von Forderungsausfällen weit verbreitet. Aber auch bei größeren Aufträgen innerhalb der EU kann im Einzelfall die Nutzung eines Akkreditivs sinnvoll sein. Ist bei Geschäften innerhalb oder außerhalb der EU eine Zahlungssicherung preislich nicht sinnvoll bzw. nicht durchsetzbar, besteht, wie bereits vorab erwähnt, u. a. auch die Möglichkeit der Finanzierung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mittels Forfaitierung, d. h. dem Ankauf von Forderungen durch ein Kreditinstitut, bzw. die Nutzung einer Kreditversicherung.

¹⁶ Art. 2, ERA (gekürzt):

Der Ausdruck Dokumentenakkreditiv bedeutet eine Vereinbarung, derzufolge eine Bank (eröffnende Bank) im Auftrag und nach den Weisungen eines Kunden (Akkreditivauftraggeber) gegen Übergabe vorgeschriebener Dokumente eine Zahlung an einen Dritten (Begünstigten) leistet, sofern die Akkreditivbedingungen erfüllt sind.

Das Akkreditiv ist ein Sicherungsinstrument, welches sowohl den Bedürfnissen des Exporteurs als auch in einem gewissen Maße denen des Importeurs Rechnung trägt. Vorteilhaft für den Exporteur ist, dass er über ein bedingtes und abstraktes Zahlungsverprechen einer Bank (unwiderrufliches Akkreditiv) und eine Zahlungsverpflichtung des Käufers verfügt; d. h. wenn der Exporteur, die im Akkreditivvertrag vereinbarten Bedingungen genau¹⁷ erfüllt, ist die Zahlung gesichert. Zudem hat das Akkreditiv im Vergleich zum Dokumenteninkasso für den begünstigten Exporteur den Vorteil einer beschleunigten Zahlung –vorausgesetzt es wurde keine spätere Fälligkeit vereinbart.

Der Importeur kann seinerseits im Akkreditivauftrag die durch den Exporteur beizubringenden Dokumente bestimmen, die ihm die Konformität der Ware mit den vertraglich zugesicherten Bedingungen bescheinigen. Dies garantiert dem Importeur eine termingerechte Lieferung und zu einem gewissen Grad auch die Vertragsmäßigkeit der Ware. Über eine Qualitätssicherung verfügt der Importeur nicht. Treten nach Inempfangnahme der Ware z. B. im Rahmen der ersten Qualitätskontrolle offensichtliche Mängel auf, muss der Käufer auf die vertraglich vereinbarten Rechtsbehelfe zurückgreifen.

Hinsichtlich der Fälligkeit der Zahlung durch den Importeur kennt das Akkreditiv grundsätzlich folgende Varianten: das Sichtzahlungsakkreditiv, das Akkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung und das Akzeptakkreditiv. Das Dokumentenakkreditiv existiert in verschiedenen Unterarten, deren wichtig-

sten Merkmale nachfolgend beschrieben werden.

- **Das widerrufliche Dokumentenakkreditiv**

Das Dokumentenakkreditiv existiert grundsätzlich als widerrufliches oder unwiderrufliches Zahlungssicherungsinstrument. Das widerrufliche Akkreditiv birgt ein Sicherheitsrisiko, da die Eröffnerbank (Bank des Käufers) jederzeit - d. h. solange die dazu ermächtigte Bank die Dokumente nicht honoriert und die Akkreditivleistung nicht erbracht wurde - ohne den Begünstigten zu informieren, das Akkreditiv ändern oder aufheben kann. Dennoch bietet das widerrufliche Akkreditiv eine höhere Sicherheit als beispielsweise das Dokumenteninkasso, da nach Erbringung der Akkreditivleistung laut ERA die Eröffnerbank die andere Bank (Bank des Exporteurs) remoursieren muss. Dieser Remoursierungsanspruch sichert dem Exporteur die Zahlung des Kaufpreises.

- **Das unwiderrufliche unbestätigte Dokumentenakkreditiv**

Beim unwiderruflichen Akkreditiv verpflichtet sich die Eröffnerbank gegenüber dem Exporteur bei termingerechter und genauer Vorlage akkreditivkonformer Dokumente und bei Erfüllung der anderen Akkreditivbedingungen, die vereinbarte Zahlung zu leisten. Je nach Zahlungsziel kann die Zahlung bei Sicht, mit Ziel oder durch eine auf die eröffnende Bank gezogene Tratte mit späterer Fälligkeit erfolgen. Das Zahlungsverprechen der eröffnenden Bank ist grundsätzlich unwiderruflich.

¹⁷ Zur genauen Einhaltung der Akkreditivbedingungen gehört beispielsweise auch die rechtzeitige Einreichung der Dokumente, die die termingerechte Erfüllung der im Kaufvertrag vereinbarten Lieferzeiten nachweisen.

Bei Einleitung des Akkreditivauftrags durch die eröffnende Bank (Akkreditivbank) ist auf strikte Kaufvertragskonformität zu achten. Auch muss der Exporteur bei der Ausfertigung der Dokumente wiederum auf genaue inhaltliche Übereinstimmung mit dem Akkreditivvertrag achten und vor allem die rechtzeitige Bereitstellung der Dokumente vor Verfall des Akkreditivs bei der als Gültigkeitsstelle eingesetzten Bank sicherstellen. Die Entscheidung über die Annahme der Dokumente obliegt immer der Bank die als Benutzungs-/Zahlungsstelle fungiert. Die avisierende Bank¹⁸ kann, muss aber nicht gleichzeitig als Gültigkeitsstelle und als Benutzungs-/Zahlungsstelle fungieren. Bei vollständiger Übereinstimmung der eingereichten Dokumente zahlt die Benutzungs-/ Zahlungsstelle dem Exporteur den Akkreditivbetrag aus. Der Importeur zahlt grundsätzlich entweder bei Akkreditiveröffnung oder bei Aushändigung der Dokumente.

Dem Exporteur ist daran gelegen, dass das unwiderrufliche Zahlungsversprechen auch in Risikosituationen Bestand hat. Bei fehlender Bonität der Akkreditivbank bzw. bei der Verhängung staatlicher Maßnahmen (Zahlungsverbot, Moratorium, Transferbeschränkungen, Konvertierungsbeschränkungen) kann es allerdings dazu kommen, dass die Akkreditivbank der Zahlungsforderung nicht nachkommen kann. Ansprüche auf Zahlung an die avisierende Bank hat der Exporteur in diesem Fall nicht. Daher ist es bei Verwendung des unwiderruflichen unbestätigten Akkreditivs immer empfehlenswert, die Bonität der Akkreditivbank zu überprüfen. In Ländern mit hohem

politischem Risiko (Zahlungsverbot, Moratorium, Transferbeschränkungen, Konvertierungsbeschränkungen) ist, sofern sich eine bestätigende Bank findet, die Verwendung eines unwiderruflichen bestätigten Akkreditivs ratsam.

- **Das unwiderrufliche bestätigte Dokumentenakkreditiv**

Sofern die im Akkreditiv genannten Bedingungen vom Exporteur termingerecht und inhaltlich genau erfüllt wurden, übernimmt beim unwiderruflichen, bestätigten Akkreditiv zusätzlich zur Eröffnerbank eine Zweitbank die Verpflichtung zur Zahlung der vollständigen Akkreditivforderung. Je nach Zahlungsziel kann die Zahlung bei Sicht, mit Ziel oder durch eine auf die bestätigende Bank gezogene Tratte mit späterer Fälligkeit erfolgen. Wie bereits erwähnt, macht die Verwendung eines bestätigten unwiderruflichen Akkreditivs Sinn, wenn in Länder mit hohen politischen Risiken (Zahlungsverbot, Moratorium, Transferbeschränkungen, Konvertierungsbeschränkungen) geliefert wird bzw. die Bonität der Eröffnerbank fraglich ist.

Zu den Sonderformen des Akkreditivs zählen der Commercial Letter of Credit, der Standby Letter of Credit, das Revolvierende Akkreditiv sowie das übertragbare Akkreditiv. Nachfolgend werden die wesentlichen Merkmale dieser Akkreditivformen kurz umrissen.



©koya979-fotolia.com

¹⁸ Die avisierende Bank fungiert als Zweitbank (in einigen Fällen auch Hausbank des Exporteurs) und ist mit der Avisierung/ Eröffnung des Akkreditivs im Namen und für Rechnung der eröffnenden Bank (Akkreditivbank) beauf-

tragt. Anspruch auf Zahlung an die avisierende Bank besteht nicht.

– **Der Commercial Letter of Credit**

Der Commercial Letter of Credit (CLC) entspricht grundsätzlich den übrigen Akkreditivarten, da er das Zahlungsversprechen der Akkreditivbank verbrieft. Die Akkreditivbank verpflichtet sich im CLC Tratten, die vom Begünstigten auf den im Akkreditiv benannten Bezogenen gezogen sind, ohne Rückgriff auf den Aussteller/Inhaber zu bezahlen, sofern die vorgeschriebenen Dokumente vorgelegt werden und die Akkreditivbedingungen erfüllt sind. Der CLC existiert in frei und beschränkt negotzierbarer Form. Bei einem unbestätigten CLC kann die eröffnende Bank die Negotzierbarkeit ablehnen.

– **Der Standby Letter of Credit**

Der Standby Letter of Credit umfasst ein Zahlungsverprechen der eröffnenden Bank und wird als garantieähnliches Instrument eingesetzt. Rechtsgrundlage für den Standby Letter of Credit sind die ERA sowie die *International Standby Practices*. Standby Letters of Credit existieren in unwiderruflicher und widerruflicher, unbestätigter und bestätigter Form.

Der Standby Letter of Credit unterscheidet zwei Erscheinungsformen: das reine Garantieinstrument sowie das dokumentäre Garantieinstrument. Beim reinen Garantieinstrument wird der Zahlungsanspruch durch eine schriftliche Erklärung begründet, die der Begünstigte selbst bzw. ein neutraler Dritter in Übereinstimmung mit den im Standby Letter of Credit definierten Zahlungsvoraussetzungen ausstellt. Als dokumentäres Garantieinstrument umfasst der Standby Letter of Credit zusätzlich zum Garantiecharakter auch die Absicherung der Bezahlung von Export-

geschäften. Neben der im Standby Letter of Credit definierten Erklärung muss der Exporteur hier auch die Dokumente vorlegen, die im Standby Letter of Credit gefordert sind.

– **Das Revolvierende Dokumentenakkreditiv**

Das revolvierende Akkreditiv lautet über einen Akkreditivbetrag, der innerhalb eines bestimmten Zeitraums vom Begünstigten mehrmals in Anspruch genommen werden kann, bis ein festgelegter Höchstbetrag erreicht ist. Sukzessivabnahmen sind beispielsweise bei Rohstoffeinkäufen üblich.

– **Das übertragbare Dokumentenakkreditiv**

Das übertragbare Akkreditiv berechtigt den Begünstigten, das Akkreditiv im Ganzen oder zum Teil einem oder mehreren anderen Begünstigten zu übertragen. Die Übertragbarkeit muss von der eröffnenden Bank ausdrücklich bescheinigt werden. Anwendung finden übertragbare Akkreditive insbesondere im Export- und Transithandel (Finanzierung des Wareneinkaufs der Zwischenhändler in der Vertriebskette durch Übertragung an die Vorlieferanten) sowie bei Auslandsgeschäften unter Einschaltung von Generalunternehmern (Übertragung an Subunternehmer).

8.3 Die Zahlungsgarantie

Die Zahlungsgarantie ist anders als das Dokumentenakkreditiv kein Zahlungsinstrument, sondern fällt als eine Form der Bankgarantie unter den Oberbegriff der sog. Auslandsavale. Garantien bzw. Auslandsavale sind Leistungs-

sicherungsinstrumente. Weitere Garantiefornen sind die Anzahlungsgarantie, die Gewährleistungsgarantie, die Erfüllungsgarantie und die Bietungsgarantie.

Bei der Zahlungsgarantie verpflichtet sich eine Bank gegenüber dem Verkäufer im Falle eines Zahlungsausfalls des Käufers, die säumige Zahlung zu begleichen. Hierbei handelt es sich um ein abstraktes Zahlungsverprechen auf Anforderung des Garantiebegünstigten zu zahlen. Das Zahlungsverprechen ist losgelöst vom zivilrechtlichen Geschäft zwischen Käufer und Verkäufer. D. h. wenn der Garantiebegünstigte der Bank belegt, dass die Lieferung erfolgt ist und der Schuldner seiner Zahlungsverpflichtung nicht nachgekommen ist, muss die Bank ihr Zahlungsverprechen einlösen.

Zahlungsgarantien sind grundsätzlich zeitlich beschränkt. Anwendung findet dieses Sicherungsinstrument i. d. R. bei Zahlung gegen offene Rechnung.

Anbieter von Bankgarantien sind größere Geschäftsbanken.

8.4 Warenkreditversicherungen

Warenkreditversicherungen sichern das Kredit- und Forderungsausfallrisiko bei ungesicherten Forderungen auch im EU-Ausland ab. Wird also Kunden in anderen EU-Märkten ein Lieferantenkredit gewährt, d. h. ein Zahlungsziel eingeräumt, kann dem Risiko einer Forderungsverzögerung oder gar eines Forderungsausfalls - z. B. bei Insolvenz des Kunden - durch eine Warenkreditversicherung begegnet werden. Im Gegensatz zum Factoring verschafft die Warenkreditversicherung dem Lieferanten keine vorzeitige Liquidität, sondern entfaltet erst ihre Wirkung, sofern der Kunde im EU-Ausland nach Ablauf des Zahlungsziels

seiner Zahlungsverpflichtung nicht nachkommt.

Im Wege der Warenkreditversicherung wird das durch die Gewährung eines Zahlungsziels entstehende Kreditrisiko vom Lieferanten auf einen Kreditversicherer übertragen. Versicherungsfähig sind grundsätzlich unbestrittene Forderungen aus Warenlieferungen, Werklieferungen und Dienstleistungen. Der Kreditversicherer stellt dem Unternehmen für die Versicherung des Forderungsausfallrisikos eine Prämie in Rechnung. Zur Bewertung des Kreditrisikos führt der Kreditversicherer eine Bonitätsprüfung beim Kunden im EU-Ausland durch. Die für die Kreditversicherung anfallende Prämie orientiert sich an der Höhe der offenen Forderungen jeweils zum Monatsende. Hinzu kommen Gebühren für die Kreditprüfung.

Die Konditionen für Kreditverträge hinsichtlich Länder-, Branchen- oder Kundengruppen werden in Anlehnung an die jeweilige aktuelle Risikosituation in der Regel jährlich angepasst. So kann es bei einer Verschlechterung der Marktlage zu einer Herabsetzung von Versicherungsquoten oder auch zum Ausschluss der Versicherungsmöglichkeiten in gewissen Ländern oder Branchen kommen.

Der Versicherungsschutz tritt grundsätzlich bei einem längeren Zahlungsverzug des Kunden ein. Es existieren im Rahmen der Warenkreditversicherung aber auch Versicherungsformen, die bei Insolvenz des Kunden schützen (Protracted Default). Zudem ist die Pauschalversicherung kleinerer Risiken möglich. Nicht versicherungsfähig sind zusätzliche Forderungen (Vertragsstrafen, Verzugszinsen, Schadensersatz etc.), die sich aufgrund des nicht

vertragsmäßigen Verhaltens des Kunden ergeben.

Bei Eintritt eines Schadensfalls deckt die Kreditversicherung den Schaden bis zu einer vereinbarten Höchstgrenze unter Abzug eines Selbstbehaltes ab.

Warenkreditversicherungen rechnen sich für Unternehmen, die bei einem hohen Anteil risikoreicher Kunden Zahlungsziele (Lieferantenkredite) gewähren müssen und ihr Forderungsausfallrisiko nicht mittels Factoring (Forderungsabtretung) oder Akkreditiven absichern können. Gleichmaßen bieten Kreditversicherungen Schutz für Unternehmen mit einer überschaubaren (Groß-)Kundenstruktur bzw. Neukunden, die die Gewährung eines Lieferantenkredites erwarten.

Anbieter von Warenkreditversicherungen sind u. a.:

- Coface Kreditversicherungs AG
(www.coface.de)
- Euler Hermes Kreditversicherungs-AG
(www.eulerhermes.de)
- Atradius Kreditversicherung
(www.atradius.de)
- Zürich Beteiligungsgesellschaft
(www.zurich.de).

8.5 Factoring

Factoring ist eine Finanzierungsalternative für Unternehmen, die Geschäfte mit Zahlungszielen und ohne Rückgriff auf Zahlungssicherungsinstrumente oder eine Kreditversicherung abschließen, und trotzdem schnell Liquidität aus ihren Forderungen ziehen müssen.

Beim Factoring kauft der Finanzdienstleister (Factor) die Außenstände regresslos an, und das Unternehmen erhält anders als bei dem Einsatz einer Kreditversicherung sofort die gewünschte Liquidität i. d. R. in Höhe von bis zu 90 Prozent der abgetretenen Forderung. Den Differenzbetrag erhält der Lieferant vom Factor, wenn der Auslandskunde den vollen Rechnungsbetrag beglichen hat bzw. 150 Tage nach Fälligkeit der Rechnung. Die Debitoren des Lieferanten werden entsprechend über die Forderungsabtretung informiert, insofern es sich nicht um ein sog. stilles Factoring handelt. Der Finanzdienstleister übernimmt nach Ankauf der Forderungen die Debitorenbuchhaltung und das Inkasso der Forderungen. Das Forderungsausfallrisiko wird somit im Rahmen des vereinbarten Limits auf den Finanzdienstleister übertragen (regressloser Ankauf der Forderungen), der hierfür dem Unternehmen eine Factoringgebühr und die Zinsen (jeweils gültige Kontokorrentsätze der Banken) für die Vorfinanzierung der Forderung berechnet. Die Höhe der Factoringgebühr richtet sich nach Risiko und Aufwand des Finanzdienstleisters und liegt i. d. R. bei ein bis drei Prozent des Außenstandes. Hinzu kommen Kosten für die Übernahme des Debitorenmanagements. Zur Risikoabschätzung überprüft der Factor regelmäßig die Bonität der Auslandskunden. Kann der Auslandskunde seiner Zahlungsverpflichtung nicht nachkommen, macht der Finanzdienstleister einen Versicherungsfall geltend.

Das Factoring kann auf Kundengruppen, Märkte bzw. auch auf ausgewählte Kunden angewandt werden.

Bei Geschäften außerhalb der Euro-Zone kann Factoring auch zur Abfederung von Wechselkurs- und Währungsrisiken dienen.

Factoring kommt für Unternehmen in Frage, die bei einem hohen Anteil risikoreicher Kunden Zahlungsziele gewähren müssen und ihr Forderungsausfallrisiko nicht mittels Warenkreditversicherungen oder Akkreditiven absichern können. Die Forderungen sollten wie bei den Warenkreditversicherungen unbestritten sein und die den Kunden gewährten Zahlungsziele sollten beim Factoring nicht 90 Tage überschreiten. Der Finanzdienstleister verschafft sich im Vorfeld des Vertragsabschlusses ein genaues Bild über die Bonität des Lieferanten und überprüft die Bonität der Debitoren, deren Außenstände angekauft werden sollen. Ein Debitorenportfolio mit guter Bonität und hohem Anteil an gewerblichen Kunden ist besonders gut fürs Factoring geeignet. Bei kleinen Einzelrechnungsbeträgen lohnt sich Factoring aus Kostengründen nicht.

Anbieter von Factoring-Leistungen sind u. a.

- Atradius Kreditversicherung
(www.atradius.de)
- Creditreform
(www.creditreform.de)
- Coface Kreditversicherungs AG
(www.coface.de)
- Commerzbank AG (Forfaitierungen)
www.commerzbank.de
- Euler Hermes (Forderungsverbriefung)
www.eulerhermes.de

9. Welche Informationen bietet das Internet zu Fragen rund um die Gestaltung von Exportverträgen?

Allgemeine Informationen

- www.cbbl-lawyers.de

(Seite der Cross Border Business Law AG mit umfangreichen rechtlichen Informationen zu diversen Zielmärkten)

- www.internationallawoffice.com
(Seite der International Bar Association mit weltweiten Informationen zum Wirtschaftsrecht)
- www.legal500.com/
(Seite des International Centre for Commercial Law mit einem Wegweiser zu rechtlichen Themen in über 70 Ländern)
- www.ipr-helpdesk.org
(Helpdesk der Europäischen Kommission mit Infos über Patentkosten)
- <http://arbitr.wipo.int/mediation/guide/index.html>
(Seite der WIPO Arbitration and Mediation Center mit umfangreichen Informationen zur Mediation)

UN Kaufrecht

- www.uncitral.org
(Seite der Vereinten Nationen mit umfangreichen Informationen zum UN-Kaufrecht sowie Gesetzestext in englischer, französischer, spanischer, russischer, arabischer und chinesischer Sprache)
- www.globalsaleslaw.org
(Seite der Universität Basel mit umfangreichen Informationen zum UN-Kaufrecht, Kommentaren sowie deutsche Übersetzung des Gesetzestextes)
- www.cisg.law.pace.edu
(Seite der Pace Law School u. a. mit Informationen zum UN-Kaufrecht, Auflistung der Unterzeichnerstaaten, Gesetzestext in vielen Sprachen)
- www.kanzlei.de/cisg-0-d.htm
(Seite von Kanzlei.de mit Informationen zum UN-Kaufrecht)

- www.jurawelt.com/literatur/internationales/7463 (Seite von Jurawelt mit Informationen zum UN-Kaufrecht)

Schiedsgerichtsbarkeit

- www.dis-arb.de/
(Seite der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V.)
- www.iccwbo.org/
(Seite der International Chamber of Commerce Paris)
- www.chamber.se
(Seite des Arbitration Institute der Stockholm Chamber of Commerce)
- www.zurichcci.ch
(Seite der Züricher Chamber of Commerce)
- www.wk.or.at/arbitration
(Seite des Internationalen Schiedsgerichts der Wirtschaftskammer Österreich)
- <http://www.uncitral.org/>
(Seite der Vereinten Nationen mit Informationen zur internationalen Schiedsgerichtsbarkeit, Schiedsordnung der Vereinten Nationen)
- www.lcia-arbitration.com
(Seite des London Court of International Arbitration)
- www.adr.org
(Seite der American Arbitration Association)
- www.arbitration-interactive.de
(Seite des Center for Transnational Law)
- www.ibanet.org
(Seite der International Bar Association)

Rechtsanwaltssuche

- www.anwaltverein.de
(Seite des deutschen Anwaltsvereins)
- www.brak.de

(Seite der Bundesrechtsanwaltskammer)
www.cbbl-lawyers.de

(Seite der Cross Border Business Lawyers)

- www.bdu.de/
(Seite des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater, BDU e.V.)
- www.martindale.com
(weltweite Anwaltssuchmaschine)
- www.findlaw.com
(umfangreiche Infos zum US-Recht mit Möglichkeit zur Anwaltssuche)
- www.anwaltssuchservice.de
- www.anwaltauskunft.de

Internationale Juristen-Vereinigungen

- www.advoc.org
(Internationales Netzwerk von unabhängigen Rechtsanwaltskanzleien)
- www.advoselect.de
(Anwälte zur rechtlichen Beratung des Europäischen Mittelstands)
- <http://www.arslegis.de/>
(Internationales Netzwerk von Rechtsanwälten und Patentanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern)
- <http://www.consulegis.com>
(Internationale Organisation von Anwälten und professionellen Beratern)
- www.diro.de
(Europäische Rechtsanwaltsorganisation EWIV)
- www.eurojuris.de
(Internationales Anwaltsnetzwerk)
- <http://www.eurolaw.org/de/index.html>
- www.interjures.com
(Internationales Netzwerk von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern im grenzüberschreitenden Geschäft)
- www.interleges.com

(Internationales Netzwerk von unabhängigen Rechtsanwaltskanzleien)

Wechselkurse

- www.oanda.com
(aktuelle Wechselkurse für 164 Währungen in US\$ und EUR)
- www.dowjones.com
(kostenpflichtig)
- <http://fx.sauder.ubc.ca/>
(Seite des Pacific Exchange Rate Service)

Inkassodienstleistungen und Bonitätsauskünfte

- www.ahk.de
(Weltweites Netzwerk der Auslandshandelskammern mit Informationen zu Inkassodienstleistungen)
- www.atradius.de
(Atradius Kreditversicherung)
- www.agenda-inkasso.de
(AGENDA Cash Debitorenmanagement)
- www.bid-coburg.de
(Bayerische Inkasso Dienst Unternehmensgruppe)
- www.creditreform.de
(Creditreform)
- www.coface.de
(Coface Deutschland AG/ Coface Kreditversicherung AG)
- www.fiduzia.de
(FIDUZIA-INKASSO-SOZIETÄT e.V.)
- www.ihd.de
(IHD Inkasso GmbH)
- www.intrum.com
(Intrum Justitia Inkasso GmbH)
- www.lambertus-inkasso.de
(Lambertus-Inkasso)
- www.lic-deutschland.de

(LIC - Deutschland GmbH)

- www.seghorn.de
(SEGHORN INKASSO GmbH)
- www.sfg-forderungsmanagement.de
(SFG Forderungsmanagement GmbH)
- www.zurich.de
(Zürich Service GmbH Inkasso)

Dolmetscher

- www.rp.bdue.de (Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer e.V., Landesverband Rheinland-Pfalz e.V.)