

Clemens Büter

Außenhandel

Grundlagen internationaler
Handelsbeziehungen

5. Auflage



Springer Gabler

Außenhandel

Clemens Büter

Außenhandel

Grundlagen internationaler Handels-
beziehungen

5., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage



Springer Gabler

Clemens Büter
Hochschule Koblenz
Koblenz, Deutschland

ISBN 978-3-662-61547-8 ISBN 978-3-662-61548-5 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-662-61548-5>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer-Verlag GmbH Deutschland, ein Teil von Springer Nature 2007, 2010, 2013, 2017, 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Planung/Lektorat: Stefanie Winter

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Vorwort zur 5. Auflage

Der Außenhandel umfasst die staatlichen Grenzen überschreitenden Handelsbeziehungen. Er bildet die Grundlage der internationalen Arbeitsteilung und betrifft sowohl volkswirtschaftliche als auch betriebswirtschaftliche Aspekte. Dieses Buch ist konzipiert als Fach- und Grundlagenlehrbuch für das kaufmännische Außenhandelsgeschäft.

In zwölf Kapiteln werden die zentralen Aspekte des Außenhandels problemorientiert behandelt. Im Vordergrund steht das Ziel, die vielfältigen und oftmals auch schwierigen Sachverhalte und Zusammenhänge übersichtlich darzustellen, um dadurch dem Leser eine strukturierte und praxisbezogene Einarbeitung zu ermöglichen.

Besonders dankbar bin ich vielen Lesern für ihre konstruktiven Anregungen, von denen die weitere Entwicklung dieses Buches profitiert. Gefreut habe ich mich auch über Rezensionen, welche mich darin bestärkt haben, dass der Aufbau und die Ausrichtung des Buches richtig sind.

Die vorliegende 5. Auflage wurde vollständig überarbeitet. Wichtige Neuerungen betreffen Weiterentwicklungen der außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, Neuregelungen des Außenwirtschafts- und Zollrechts, die neuen Incoterms® 2020 der Internationalen Handelskammer sowie Entwicklungen im elektronischen Datenaustausch über Außenhandelsdokumente. Die Fragen und Aufgaben zur Wiederholung am Ende eines jeden Kapitels wurden aktualisiert.

Für die gewährte Unterstützung und Bereitstellung von Informationen habe ich einer ganzen Reihe von Organisationen und Unternehmen zu danken. Mein Dank gilt in besonderem Maße der Internationalen Handelskammer in Deutschland, der Commerzbank AG Frankfurt am Main, dem Verein Hamburger Spediteure, der Euler Hermes SA Hamburg sowie der Kravag-Logistic Versicherung Hamburg. Die Aktualisierung von Grafiken hat Granit Ratkoceri und Jasmin Paris übernommen. Vielfältige Unterstützung habe ich auch von meiner Lektorin, Stefanie Winter, beim Springer Gabler Verlag erhalten.

Ihnen allen gebührt mein ganz besonderer Dank. Über Anregungen und Kommentare zu diesem Buch würde ich mich freuen.

Koblenz, Deutschland

Clemens Büter

Inhaltsverzeichnis

- 1 Einführung** 1
 - 1.1 Begriffliche Grundlagen 1
 - 1.2 Bedeutung und Struktur 5
 - 1.3 Berufliche Tätigkeitsbereiche 8
 - 1.4 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung 11
 - Literatur 11
- 2 Ordnungsrahmen des Außenhandels** 13
 - 2.1 Außenhandel und Handelspolitik 13
 - 2.1.1 Welthandelsbeziehungen 13
 - 2.1.2 Leitbilder und Instrumente der Außenhandelspolitik 18
 - 2.1.3 Internationale Kooperationen und Organisationen 21
 - 2.2 Außenhandel und Europäische Integration 26
 - 2.2.1 Grundlagen 26
 - 2.2.2 Europäischer Binnenmarkt 28
 - 2.2.3 Europäische Währungsunion 30
 - 2.3 Außenwirtschaftsrecht 34
 - 2.3.1 Gesetzliche Grundlagen 34
 - 2.3.2 Einfuhrverfahren 36
 - 2.3.3 Ausfuhrverfahren 37
 - 2.4 Zölle im Außenhandel 40
 - 2.4.1 Grundlagen des Zollwesens 40
 - 2.4.2 Zugelassene Wirtschaftsbeteiligte 42
 - 2.4.3 Warenursprung und Präferenzen 44
 - 2.4.4 Zollamtliche Warenerfassung 47
 - 2.4.5 Zollverfahren 49
 - 2.4.6 Zollwert 55
 - 2.5 Umsatzsteuern im Außenhandel 57
 - 2.5.1 Wesen der Umsatzsteuer 57
 - 2.5.2 Erwerbsteuer 57

2.5.3	Einfuhrumsatzsteuer	60
2.5.4	Ausfuhren in Drittstaaten	62
2.6	Meldepflichten und Statistiken im Außenhandel	62
2.7	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	63
	Literatur	66
3	Erscheinungsformen und Geschäftssysteme im Außenhandel	69
3.1	Export	69
3.1.1	Direkter und indirekter Export	69
3.1.2	Betriebliche Exportorganisation	71
3.1.3	Exportseitige Internationalisierung	73
3.2	Import	75
3.2.1	Direkter und indirekter Import	75
3.2.2	Betriebliche Importorganisation	77
3.2.3	Importseitige Internationalisierung	78
3.3	Außenhandelsmittler	79
3.3.1	Handelsvertreter im Außenhandel	80
3.3.2	Kommissionär im Außenhandel	82
3.3.3	Internationaler Handelsmakler	83
3.3.4	Sonstige Außenhandelsmittler	84
3.4	Transithandel	85
3.4.1	Begriffliche Grundlagen	85
3.4.2	Abwicklungsformen	87
3.4.3	Außenwirtschaftliche Bedeutung	88
3.5	Kompensationshandel	90
3.5.1	Begriffliche Grundlagen	90
3.5.2	Formen und Abwicklungsmodalitäten	91
3.5.3	Außenwirtschaftliche Bedeutung	95
3.6	Internationale Lizenzvergabe	97
3.6.1	Begriffliche Grundlagen	97
3.6.2	Gestaltungsmöglichkeiten	98
3.6.3	Außenwirtschaftliche Bedeutung	100
3.7	Internationales Franchising	102
3.7.1	Begriffliche Grundlagen	102
3.7.2	Gestaltungsmöglichkeiten	102
3.7.3	Außenwirtschaftliche Bedeutung	104
3.8	Kooperationen im Auslandsgeschäft	105
3.8.1	Gestaltungsmöglichkeiten und Intensitätsgrade	105
3.8.2	Klassische Außenhandelskooperationen	106
3.8.3	Strategische Allianzen	109
3.8.4	Joint Venture	110
3.8.5	Internationale Projektgemeinschaften	111

3.9	Direktinvestitionen	113
3.9.1	Begriff und Bedeutung	113
3.9.2	Formen der Direktinvestition	115
3.9.3	Internationaler Intra-Firmenhandel	117
3.9.4	Internationale Transferpreissetzung	119
3.10	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	122
	Literatur	124
4	Außenhandelsmarketing	125
4.1	Wesen und Bedeutung	125
4.2	Auslandsmarktforschung	127
4.2.1	Besonderheiten	127
4.2.2	Sekundär- und Primärforschung	128
4.2.3	Prognoseverfahren	131
4.3	Strategische Entscheidungsgrundlagen	135
4.3.1	Marktselektionsentscheidungen	135
4.3.2	Markteintrittsentscheidungen	137
4.3.3	Standardisierung versus Differenzierung	140
4.4	Produkt- und Leistungspolitik	142
4.4.1	Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen	142
4.4.2	Produktpolitische Entscheidungen	144
4.4.3	Programm- und Sortimentsgestaltung	148
4.5	Preis- und Kontrahierungspolitik	150
4.5.1	Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen	150
4.5.2	Außenhandelskalkulation	153
4.5.3	Preisstrategien auf Auslandsmärkten	160
4.6	Distributionspolitik	169
4.6.1	Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen	169
4.6.2	Distributionskanalentscheidungen	170
4.6.3	Besonderheiten des E-Commerce	178
4.7	Kommunikationspolitik	181
4.7.1	Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen	181
4.7.2	Kommunikationspolitische Ziele	183
4.7.3	Kommunikationspolitische Instrumente	184
4.8	Marketingmix	189
4.8.1	Optimierungsprobleme	189
4.8.2	Planung und Kontrolle	191
4.9	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	192
	Literatur	197

5	Kaufverträge und Handelsbräuche im Außenhandel	199
5.1	Besonderheiten internationaler Kaufverträge	199
5.2	UNCITRAL-Kaufrecht	201
5.2.1	Anwendungsbereich.	201
5.2.2	Vertragsabschluss und AGB.	203
5.2.3	Pflichten des Verkäufers.	204
5.2.4	Pflichten des Käufers	206
5.3	Internationale Streitbeilegungsverfahren	208
5.4	Internationale Schiedsverfahren.	210
5.5	Internationale Handelsbräuche.	212
5.6	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	213
	Literatur.	214
6	Lieferbedingungen im Außenhandel	215
6.1	Wesen und Bedeutung	215
6.2	INCOTERMS® und ihre Anwendung	216
6.2.1	Umfang und Wirkung	216
6.2.2	Incoterms® Klauseln im Überblick	218
6.2.3	Klauseln für alle Transportarten.	221
6.2.4	Klauseln für den See- und Binnenschifftransport	223
6.3	Verpackung und Markierung	225
6.4	Exkurs: Transportversicherung	226
6.4.1	Bedeutung im Außenhandel.	226
6.4.2	Transportversicherungsverträge.	227
6.4.3	Transportversicherungsbedingungen	228
6.4.4	Havarie im Seeverkehr.	232
6.5	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	233
	Literatur.	233
7	Transportwesen im Außenhandel	235
7.1	Grundlagen und Abwicklungsformen	235
7.2	Spediteur und Frachtführer	237
7.3	Transportdokumentation und Sendungsverfolgung	240
7.4	Gütertransport auf dem Landweg	241
7.4.1	Straßengütertransport.	241
7.4.2	Eisenbahngütertransport	242
7.5	Gütertransport auf dem Luftweg	244
7.5.1	Grundlagen.	244
7.5.2	Luftfrachtabwicklung.	246
7.5.3	Luftfrachtraten	247

7.6	Gütertransport zu Wasser	249
7.6.1	Binnenschifffahrt und Seeverkehr	249
7.6.2	Linien- und Trampschifffahrt	250
7.6.3	Containerverkehr	252
7.7	Multimodaler Transport	254
7.8	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	256
	Literatur	257
8	Dokumente im Außenhandel	259
8.1	Bedeutung, Funktionen und Rechtscharakter	259
8.2	Transportdokumente	263
8.2.1	Generelle Unterscheidungsmerkmale	263
8.2.2	Transportdokumente im Landfrachtverkehr	264
8.2.3	Transportdokumente im Luftverkehr	271
8.2.4	Transportdokumente im Schiffsverkehr	273
8.2.5	Multimodale Transportdokumente	278
8.3	Lagerdokumente	280
8.3.1	Lagerschein	280
8.3.2	Konnossement-Teilscheine	282
8.4	Versicherungsdokumente	283
8.5	Handels- und Zolldokumente	285
8.5.1	Handelsrechnung	285
8.5.2	Pro-forma-Rechnung	286
8.5.3	Konsulatsfaktura	286
8.5.4	Zollfaktura	287
8.5.5	Ursprungszeugnis	287
8.5.6	Warenverkehrsbescheinigung	287
8.5.7	Wareninspektionszertifikate	288
8.6	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	289
	Literatur	289
9	Zahlungsbedingungen im Außenhandel	291
9.1	Internationaler Zahlungsverkehr	291
9.2	Zahlungsbedingungen im Überblick	293
9.3	Ungesicherte Zahlungsbedingungen	296
9.4	Dokumenteninkasso	297
9.4.1	Wesen und Bedeutung	297
9.4.2	Ablauf beim Dokumenteninkasso	300
9.5	Dokumentenakkreditive	302
9.5.1	Wesen und Bedeutung	302
9.5.2	Ablauf beim Dokumentenakkreditiv	308
9.5.3	Formen des Dokumentenakkreditivs	310

9.6	Bank Payment Obligation	315
9.6.1	Wesen und Bedeutung	315
9.6.2	BPO oder L/C	317
9.7	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	317
	Literatur	319
10	Finanzierung im Außenhandel	321
10.1	Gegenstand und Problemstellung	321
10.2	Kurzfristige Außenhandelsfinanzierung	324
10.2.1	Kontokorrentkredite	324
10.2.2	Export- und Importvorschüsse	325
10.2.3	Wechselkredite	326
10.2.4	Exportfactoring	331
10.2.5	Euromarktfinanzierung	334
10.3	Mittel- und langfristige Außenhandelsfinanzierung	338
10.3.1	Wesen und Bedeutung	338
10.3.2	Lieferantenkredite	340
10.3.3	Bestellerkredite	343
10.3.4	Internationales Leasing	345
10.3.5	Forfaitierung	352
10.4	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	355
	Literatur	357
11	Währung und Wechselkursicherung im Außenhandel	359
11.1	Wechselkursnotierungen und Währungsumrechnung	359
11.2	Devisenmarkt und Devisenhandel	364
11.3	Wechselkursentwicklung und Wechselkursrisiken	367
11.4	Kurssicherungsinstrumente im Überblick	372
11.5	Interne Sicherungsinstrumente	373
11.5.1	Wahl der Fakturierungswährung	373
11.5.2	Währungsklauseln	374
11.5.3	Leading und Lagging	375
11.5.4	Matching und Netting	375
11.6	Externe Sicherungsinstrumente	376
11.6.1	Devisentermingeschäfte	376
11.6.2	Devisenoptionsgeschäfte	382
11.6.3	Forderungsverkauf	386
11.6.4	Alternative Sicherungsinstrumente	387
11.7	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	388
	Literatur	389

12	Sicherungsfazilitäten im Außenhandel	391
12.1	Zur Risikoproblematik im Außenhandel	391
12.1.1	Risikobegriff und Risikofaktoren	391
12.1.2	Risikomanagement und Sicherungsinstrumente	393
12.2	Staatliche Ausfuhrkreditversicherung	395
12.2.1	Wesen und Bedeutung	395
12.2.2	Risikoarten und Schuldnerstatus	397
12.2.3	Fabrikationsrisikodeckung	399
12.2.4	Ausfuhrtrisikodeckung	400
12.2.5	Finanzkreditdeckung	402
12.3	Private Ausfuhrkreditversicherung	404
12.4	Garantien im Außenhandel	405
12.4.1	Wesen und Bedeutung	405
12.4.2	Direkte und indirekte Garantien	407
12.4.3	Garantiearten im Außenhandel	410
12.5	Patronatserklärungen	414
12.6	Fragen und Aufgaben zur Wiederholung	415
	Literatur	416
	Stichwortverzeichnis	419

Abkürzungsverzeichnis

ADS	Allgemeine Deutsche Seeversicherungsbedingungen
ADSp	Allgemeine Deutsche Spediteurbedingungen
AEO	Authorized Economic Operator
AHK	Auslandshandelskammer
AKA	Ausfuhrkreditgesellschaft
APG	Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung
APS	Allgemeines Präferenzsystem
AStG	Außensteuergesetz
ATA	Admission Temporaire/Temporary Admission (Carnet ATA)
ATLAS	Automatisiertes Tarif- und Lokales Zoll-Abwicklungssystem
AUMA	Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft
AWG	Außenwirtschaftsgesetz
AWB	airway bill
AWV	Außenwirtschaftsverordnung
BAFA	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
B/E	bill of exchange
BfAI	Bundesagentur für Außenwirtschaft
BGA	Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels
B/L	bill of lading
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BOT	build operate transfer
BPO	Bank Payment Obligation
CFR	cost and freight
CFS	container freight station
CIF	cost, insurance, freight
CIM	Convention Internationale concernant le Transport des Marchandises par Chemin de Fer
CIP	carriage and insurance paid
CIRR	commercial interest reference rate
CISG	Convention on the International Sale of Goods

CLC	commercial letter of credit
CMR	Convention relative au Contrat de Transport International des Marchandises par Route
COTIF	Convention relative aux Transports Internationaux Ferroviaires
C/P	charter party
CPT	carriage paid to
CT	container terminal
CY	container yard
d/a	documents against accept
DAP	delivered at place
DAT	delivered at terminal
DDP	delivered duty paid
DIHT	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
d/o	delivery order
d/p	documents against payment
DP-L/C	deferred payment letter of credit
DTV	Deutsche Transport Versicherer
DVO	Durchführungsverordnung
DV1	declaration of value
EAN	European Article Number
eAWB	electronic air waybill
ECA's	Export Credit Agencies
EDI	Electronic Data Interchange
EDIFACT	Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport
EORI	Economic Operators' Registration and Identification
ERA	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive
ERI	Einheitliche Richtlinien für Inkassi
ERP	European Recovery Programm
EURIBOR	European Interbank Offered Rate
Euro-FX	Euro-Fixing
EUROSTAT	Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaft
EUSt	Einfuhrumsatzsteuer
EXW	ex works
FAS	free alongside ship
FBL	forwarders bill of lading
FCA	free carrier
FCL	full container load
FCR	forwarders certificate of receipt
FCT	forwarders certificate of transport
FIATA	Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés
FOB	free on board

GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HADDEX	Handbuch der Deutschen Exportkontrolle
HS	Harmonisiertes System
IATA	International Air Transport Association
IBIT	Interbank Bid Rate
IBOR	Interbank Offered Rate
ICC	International Chamber of Commerce
IGO	International Governmental Organization
IMA	Interministerieller Ausschuss für Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften
IMEAN	Interbankrate Mean
INCOTERMS®	International Commercial Terms
INGO	International Nongovernmental Organization
ISO	International Organization for Standardization
IUCAB	International Union of Commercial Agents and Brokers
IWF	Internationaler Währungsfonds
JCC	Joint Cargo Committee
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KN	kombinierte Nomenklatur
KT	Konvertierungs- und Transferrisiken
KWKG	Kriegswaffenkontrollgesetz
LASH	lighter abroad ship (deutsch, Leichter an Bord eines Schiffes)
L/C	letter of credit
LCL	less than container load
LIBOR	London Interbank Offered Rate
M/R	mate's receipt
MTD	Multimodal Transport Document
MTO	Multimodal Transport Operator
MÜ	Montrealer Übereinkommen
OAG	Official Airline Guide
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
PSC	pre-shipment certificate
RFID	Radio Frequency Identification
ROI	return on investment
RoRo	roll on, roll off
SEPA	Single European Payment Area
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
SZR	Sonderziehungsrecht (engl. SDR – special drawing right)
TACT	The Air Cargo Tariff
TARIC	Tarif Intégré Communautaire
TEU	twenty foot equivalent unit
THC	terminal handling charges

TIR	Transport International de Marchandises par Route (Carnet TIR)
ToT	Terms of Trade
TRIMS	Agreement on „Trade Related Investment Measures“
TRIPS	Agreement on „Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights“
UCP	Uniform Customs and Practice for Documentary Credit
ÜD	Überwachungsdokument
UE	Ursprungserklärung
ÜLG	überseeische Länder und Gebiete
ULD	unit load device
UNCITRAL	United Nations Commission on International Trade Law
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNO	United Nations Organizations
URC	Uniform Rules for Collections
URDG	Uniform Rules for Demand Guarantees
USt-Id.Nr.	Umsatzsteueridentifikationsnummer
UZ	Ursprungszeugnis
UZK	Unionszollkodex
VAT	Value Added Tax
WA	Warschauer Abkommen
WIPO	World Intellectual Property Organization
WTO	World Trade Organization
WVB	Warenverkehrsbescheinigung
WWU	Wirtschafts- und Währungsunion
WZO	Weltzollorganisation
YAR	York Antwerp Rules
ZM	Zahlungsverbot und Moratorium
ZWB	Zugelassener Wirtschaftsbeteiligte

Zusammenfassung

In diesem Kapitel werden die begrifflichen Grundlagen und die Besonderheiten des Außenhandels sowohl aus volkswirtschaftlicher als auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht behandelt. Ferner werden die Bedeutung und die Struktur des Außenhandels für Deutschland auf der Grundlage der Zahlungsbilanz und der Außenhandelsstatistik aufgezeigt. Daran anknüpfend erfolgt ein Überblick über berufliche Tätigkeitsbereiche im Außenhandel.

1.1 Begriffliche Grundlagen

Der Außenhandel umfasst die staatlichen Grenzen überschreitenden Handelsbeziehungen. Er bildet die Grundlage der **internationalen Arbeitsteilung**. Der Unterschied zwischen **Außen- und Binnenhandel** ist graduell zu sehen und wird bestimmt durch die **Verschiedenartigkeit der Rahmenbedingungen** zwischen nationalem und internationalem Geschäft. Diese kommen zum Ausdruck durch unterschiedliche politische, wirtschaftliche, rechtliche und kulturelle Rahmenbedingungen zwischen den beteiligten Ländern. Je fremdartiger die Rahmenbedingungen sind, desto höher sind in der Regel auch die Anforderungen an die Geschäftsanbahnung sowie die Gestaltung und Abwicklung der Außenhandelsbeziehungen. Je gleichartiger diese sind, desto mehr verlieren die internationalen Handelsbeziehungen ihren Außenhandelscharakter und nähern sich dem Binnenhandel. **Binnenhandel** liegt dann vor, wenn es sich um innerstaatliche Handelsbeziehungen handelt. Konstitutiv für den **Außenhandel** sind letztlich immer staatliche Grenzen überschreitende Handelsbeziehungen. Die Gesamtheit aller die nationalen Grenzen überschreitenden Handelsbeziehungen wird als **Welthandel** bezeichnet.

Formen des Außenhandels

Zu den **Grundformen des Außenhandels** im engeren Sinne zählt der Export-, Import- und Transithandel von Unternehmen und Institutionen (vgl. Schroth 2000). Unter **Export** wird die grenzüberschreitende Bereitstellung von Wirtschaftsleistungen an ausländische Abnehmer (Gebietsfremde) verstanden. Demgegenüber bezieht sich der **Import** auf den grenzüberschreitenden Bezug von Wirtschaftsleistungen von Gebietsfremden. Der **Transithandel** ist eine Kombination aus Export und Import zwischen drei Ländern. Beim Transithandel importiert ein Transithändler mit Sitz in einem Transitland Waren aus einem Ursprungsland und exportiert diese an einen Kunden in einem Bestimmungsland.

Neben diesen sogenannten Grundformen zählen zum Außenhandel im weiteren Sinne auch verschiedene **Sonderformen und kombinierte Geschäftssysteme** des Außenwirtschaftsverkehrs. Dies betrifft beispielsweise den Veredelungsverkehr sowie verschiedene Formen der internationalen Vertragskooperation und die Direktinvestitionen. Die Sonderformen und kombinierten Geschäftssysteme des Außenwirtschaftsverkehrs stehen in Verbindung mit Außenhandelstransaktionen. So schafft beispielsweise eine Direktinvestition in Form des Aufbaus einer Tochtergesellschaft im Ausland die Voraussetzung für die Entstehung des internationalen Intra-Firmenhandels. **Internationaler Intra-Firmenhandel** ist Außenhandel zwischen in einem Konzern verbundenen Unternehmen und liegt beispielsweise vor beim Export oder Import von Gütern zwischen einer inländischen Muttergesellschaft und ihren ausländischen Tochtergesellschaften (vgl. Büter 2010).

Außenhandel aus betriebswirtschaftlicher Sicht

In der Betriebswirtschaftslehre ist der **Außenhandel eine Wirtschaftsverkehrslehre**. Gegenstand des Außenhandels als Wirtschaftsverkehrslehre ist die Untersuchung der Rahmenbedingungen, Ziele, Formen und Gestaltungsmöglichkeiten grenzüberschreitender Handelsbeziehungen (vgl. auch Hellauer 1950).

Wird der Begriff **Außenhandel in der Betriebswirtschaftslehre** für jene Unternehmen verwandt, deren Wertschöpfungsschwerpunkt die Außenhandelsabwicklung ist, so spricht man von institutionellem Außenhandel. Die **institutionelle Außenhandelslehre** ist eine Wirtschaftszweiglehre, die sich mit den Besonderheiten der Außenhandelsbetriebe beschäftigt. Die Ausübung von Außenhandelsaktivitäten ist jedoch nicht beschränkt auf Unternehmen, welche als Export-, Import- oder Transithandelsunternehmen tätig sind sondern bezieht sich auf alle Unternehmen die Außenhandelsbeziehungen unterhalten. In dieser Hinsicht ist der **Außenhandel eine betriebswirtschaftliche Funktion**, welche sich auf das Tätigkeitsgebiet des grenzüberschreitenden Handels von Unternehmen bezieht (vgl. Meissner 1970; Henzler 1970).

Charakteristisch für das Außenhandelsgeschäft sind Umsatzvolumen und Kundenstruktur. Das **typische Außenhandelsgeschäft** ist im Durchschnitt in Bezug auf die einzelne Handelstransaktion im Vergleich zum Einzelhandelsgeschäft ein nach Wert und Menge großvolumiges Handelsgeschäft. Im Hinblick auf die Kundenstruktur ist

das Außenhandelsgeschäft überwiegend nicht direkt an den Endkonsumenten gerichtet, sondern bezieht sich primär auf Handelsbeziehungen zwischen inländischen und ausländischen Unternehmen (B2B – „business-to-business“).

Außenhandel aus volkswirtschaftlicher Sicht

Wird der Begriff **Außenhandel in der Volkswirtschaftslehre** verwandt, so bezieht er sich auf grenzüberschreitende Handelsbeziehungen aus gesamtwirtschaftlicher Sicht. Gesamtwirtschaftlich werden die Außenhandelsaktivitäten zusammengefasst zum Außenbeitrag.

Gegenstand der **Außenhandelstheorie** ist es, Erklärungen für das Zustandekommen und für die Auswirkungen von Außenhandelsbeziehungen aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu liefern (Ursache-Wirkungsbeziehungen). Die Außenhandelstheorie hat damit eine Erklärungsaufgabe (vgl. Koch 2006; Rose und Sauernheimer 2006). Als wesentliche Bestimmungsgründe für das Zustandekommen von Außenhandel gelten: 1) die Nichtverfügbarkeit von Waren im Importland, wobei zwischen absoluter und relativer Nichtverfügbarkeit unterschieden wird, 2) Kostenvorteile zwischen dem In- und Ausland welche in Form absoluter oder auch komparative Kostenvorteile bestehen können sowie 3) die Erweiterung der Warenauswahlmöglichkeiten durch Außenhandel.

Die **Außenhandelspolitik** (auch Handelspolitik genannt) beschäftigt sich mit den unterschiedlichen Leitbildern, Zielsetzungen und Instrumenten zur Beeinflussung der Außenhandelsbeziehungen. Die Außenhandelspolitik hat eine Gestaltungsaufgabe (vgl. Rose und Sauernheimer 2006). Der **Außenbeitrag** ist ein Teil der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Er erfasst den Saldo aller Exporte und Importe von Gütern und Dienstleistungen zwischen Gebietsansässigen und Gebietsfremden innerhalb einer Abrechnungsperiode. Der Außenbeitrag ergibt sich aus dem Saldo der Handels- und Dienstleistungsbilanz. Die Handels- und Dienstleistungsbilanz sind ihrerseits Teil der nationalen Zahlungsbilanz.

Außenhandel und Binnenmarkt

In der Europäischen Union wird unterschieden zwischen dem Handelsverkehr zwischen den EU Mitgliedsländern und dem Handel mit Drittländern (siehe auch Altmann 2001). Zollrechtlich betrifft der Außenhandel lediglich den Warenverkehr der EU-Mitgliedstaaten mit **Drittländern**. Werden Waren im innergemeinschaftlichen Handelsverkehr exportiert, so wird dies aus umsatzsteuerlicher Sicht auch als **innergemeinschaftliche Lieferung** (Versendung) bezeichnet. Werden Waren aus einem anderen EU-Mitgliedsstaat bezogen, so liegt ein **innergemeinschaftlicher Erwerb** (Eingang) vor (siehe Abb. 1.1).

Umgangssprachlich werden jedoch nach wie vor die Begriffe Außenhandel, Export und Import auch für die Handelsbeziehungen zwischen den EU-Mitgliedstaaten verwandt. Dies ist auch insofern berechtigt, da die Realisierung des **Europäischen Binnenmarktes** eher als ein Prozess aufzufassen ist. In der gegenwärtigen Entwicklungsphase ist der Europäische Binnenmarkt gekennzeichnet durch offene Grenzen und eine teilweise Harmonisierung von Normen sowie eine Vereinfachung beziehungsweise Vereinheitlichung von Anerkennungsverfahren.



Abb. 1.1 Außenhandel und Binnenmarkt

Nach wie vor sind jedoch weite Bereiche des Wirtschafts- und Sozialrechts durch einzelstaatliche und damit nationale Gesetze geregelt. Nicht zuletzt ist der Europäische Binnenmarkt durch eine Vielfalt unterschiedlicher nationaler Kulturkreise und Landessprachen historisch geprägt. Der **Handelsverkehr zwischen den EU-Mitgliedstaaten** erfolgt nach wie vor unter anderen Rahmenbedingungen als der auf nationaler Ebene stattfindende Binnenhandel und weist damit in vielen Bereichen typische Charakteristika des Außenhandels auf. Auch im Handelsverkehr zwischen den Mitgliedstaaten des Europäischen Binnenmarktes werden staatliche Grenzen überschritten.

Außenhandelsstatistik

In der Außenhandelsstatistik wird zwischen dem Intrahandel und dem Extrahandel unterschieden. Der Handel zwischen den Mitgliedsstaaten des Europäischen Binnenmarktes wird als **Intrahandel** bzw. **innergemeinschaftlicher Handel** bezeichnet. Der Handel mit „Drittstaaten“ wird als **Extrahandel** bezeichnet. „Drittstaaten“ sind dabei jene Staaten, die nicht Mitgliedstaaten der Europäischen Union sind.

Zur Beurteilung der Bedeutung und Entwicklung der Außenhandelsbeziehungen existieren verschiedene statistische **Außenhandelskennzahlen**. Grundlage ihrer Berechnung sind gesamtwirtschaftliche Größen. Zu unterscheiden sind: 1) absolute Außenhandelskennzahlen, wie z. B. Exportvolumen, Importvolumen und das Außenhandelsvolumen 2) relative Außenhandelskennzahlen, wie z. B. die Exportquote, Importquote sowie die Außenhandelsquote und 3) indexierte Außenhandelskennzahlen, wie beispielsweise der Exportgüterpreisindex, der Importgüterpreisindex und die Terms of Trade.

Die **Exportquote** wird errechnet, indem das Exporthandelsvolumen ins Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt gesetzt wird. Je höher die Exportquote, desto größer ist die Abhängigkeit einer Volkswirtschaft von der Auslandsnachfrage. Die **Importquote** ist der Anteil des Importhandelsvolumens am Bruttoinlandsprodukt. Sie wird auch herangezogen, um den Grad der Offenheit einer Volkswirtschaft zu beurteilen. Die **Außenhandelsquote** wird errechnet, indem das Exporthandelsvolumen und Importhandelsvolumen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt einer Volkswirtschaft gesetzt wird. Allgemein gilt, dass je höher die statistischen Außenhandelsindikatoren, desto stärker ist ein Land in die internationale Arbeitsteilung eingebunden.

1.2 Bedeutung und Struktur

Die wirtschaftlichen Beziehungen mit dem Ausland werden gesamtwirtschaftlich in der Zahlungsbilanz dokumentiert. Die **Zahlungsbilanz** (balance of payments) erfasst alle wirtschaftlichen und in Geld bezifferten ökonomischen Transaktionen zwischen Inländern und Ausländern innerhalb einer Abrechnungsperiode. Sie wird in Deutschland von der Deutschen Bundesbank erstellt (siehe Deutsche Bundesbank 2008). Im Unterschied zur betriebswirtschaftlichen Bilanz stehen in der Zahlungsbilanz keine Bestände. Die Zahlungsbilanz erfasst lediglich die Stromgrößen, d. h. die Veränderungen innerhalb einer Abrechnungsperiode, in der Regel die eines Jahres. Sie ist eine **Ex-post-Rechnung**, d. h. die Auswertung beruht auf Daten der Vergangenheit, wobei ein Teil der Daten geschätzt werden muss. Die Zahlungsbilanz setzt sich aus mehreren Teilbilanzen und deren Unterbilanzen zusammen:

a) Leistungsbilanz (Bilanz der laufenden Posten):

- **Außenhandel/Handelsbilanz:** Erfassung der Warenexporte und der Warenimporte. Sind die Exporte größer als die Importe, so liegt ein Handelsbilanzüberschuss vor. Die Handelsbilanz ist in diesem Fall aktiv. Im umgekehrten Fall spricht man von einer passiven Handelsbilanz (Handelsbilanzdefizit). Die Exporte werden statistisch auf fob-Basis (free on board) bewertet. Die Importe werden auf cif-Basis (cost, insurance, freight) angesetzt.
- **Dienstleistungen:** Die Dienstleistungsbilanz erfasst die „unsichtbaren“ Exporte und Importe. Hierunter fallen insbesondere der Reiseverkehr, die Transport-, Finanz-, Beratungs- und Montagedienstleistungen sowie der internationale Handel mit Patenten und Lizenzen. Auch der Transithandel wird zum Dienstleistungsverkehr gerechnet.
- **Primäreinkommen:** Hier werden die grenzüberschreitenden Einnahmen und Ausgaben für Kapitalerträge und Einkommen aus unselbstständiger Arbeit erfasst. Die Teilbilanz Primäreinkommen ist positiv, da viele Deutsche Auslandsvermögen aufgebaut haben.
- **Sekundäreinkommen:** in dieser Teilbilanz werden regelmäßige Zahlungen erfasst, denen keine Leistung der anderen Seite gegenüber steht. Darunter fallen insbesondere Zahlungen an den EU-Haushalt und die Entwicklungshilfe sowie Geldüberweisungen ausländischer Arbeitnehmer in ihr Heimatland.

b) **Vermögensübertragungen:**

Bei den Vermögensübertragungen handelt es sich lediglich um einmalige Zahlungsvorgänge, wie sie zum Beispiel bei Vermögensübertragungen von Auswanderern oder Einwanderern entstehen.

c) **Kapitalbilanz:**

Die Kapitalbilanz erfasst den Kapitalexport und den Kapitalimport in Form von Direktinvestitionen, Wertpapieranlagen sowie den übrigen Kapitalverkehr, insbesondere Kredite. Darüber hinaus erfasst die Kapitalbilanz die Zu- oder Abnahme der Währungsreserven also der Devisen- und Goldbestände der Bundesbank.

d) **Restposten:**

Neben den aufgeführten Teilbilanzen enthält die Zahlungsbilanz noch statistisch nicht weiter unterteilbare Transaktionen die als „Restposten“ aufgeführt sind und teilweise auch geschätzt werden müssen (Tab. 1.1).

Zahlungsbilanztransaktionen werden nach dem **Prinzip der doppelten Buchführung** zweimal registriert. Die Zahlungsbilanz als Ganzes ist daher immer ausgeglichen. Die **Leistungsbilanz** erfasst die Gütertransaktionen, wohingegen die Finanztransaktionen in der **Kapitalbilanz** berücksichtigt werden. Einzelne Teilbilanzen können unausgeglichen sein, also einen positiven oder negativen Saldo aufweisen. Ein positiver (aktiver) Saldo bedeutet einen Überschuss, wohingegen ein negativer (passiver) Saldo ein Defizit in einer Teilbilanz darstellt.

Traditionell weist Deutschland einen positiven Saldo in der Handelsbilanz (Handelsbilanzüberschuss) auf. Der deutsche Leistungsbilanzüberschuss basiert im Kern auf dem **Handelsbilanzüberschuss** also dem Exportüberschuss. Ein Leistungsbilanzüberschuss ist immer mit einem Netto-Kapitalexport verbunden. Dies bedeutet, dass dem deutschen

Tab. 1.1 Deutsche Zahlungsbilanz in Mrd. EUR (Salden der wichtigsten Teilbilanzen). (Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft 2019)

Deutsche Zahlungsbilanz in Mrd. EUR	2000	2010	2016	2017	2018
Leistungsbilanzsaldo	−37,1	147,3	265,5	261,9	246,4
• Außenhandel	63,9	160,8	252,6	253,1	221,9
• Dienstleistungen	−60,3	−24,5	−21,0	−21,9	−19,6
• Primäreinkommen	−10,8	50,5	74,7	80,3	91,7
• Sekundäreinkommen	−30,0	−39,6	−40,9	−49,6	−47,6
Vermögensänderungsbilanz	5,1	1,2	2,1	−1,9	1,9
Kapitalbilanz	−42,2	92,8	259,7	282,9	225,6
• Direktinvestitionen	−153,3	45,2	43,2	48,7	43,5
• Währungsreserven	−5,8	1,6	1,7	−1,3	0,4
Restposten	−10,2	−55,8	−7,9	23,0	−22,6

Exportüberschuss im grundsätzlichen Auslandsforderungen gegenüberstehen (Rose und Sauernheimer 2006) (siehe Abb. 1.2).

China, die Niederlande und Frankreich sind die bedeutendsten einfuhrseitigen Handelspartnerländer Deutschlands. Die USA und Frankreich sind die bedeutendsten Exportmärkte für Deutschland. Deutschlands bilateraler Handelsbilanzüberschuss mit den USA belief sich im Jahr 2018 auf 50 Mrd. EUR. Bilaterale Handelsbilanzdefizite des deutschen Außenhandels bestehen im Chinageschäft und im Außenhandelsgeschäft mit Russland (Tab. 1.2).

Nach Warengruppen betrachtet entfällt rund ein Fünftel des deutschen Exportvolumens auf den Fahrzeugbau. Zu den wichtigsten Exportwaren gehören ferner Maschinen sowie elektrotechnische und chemische Erzeugnisse. Importseitig bezieht Deutschland neben elektrotechnischen Erzeugnissen schwerpunktmäßig Energie und Rohstoffe aus dem Ausland sowie sonstige Erzeugnisse, darunter vor allem Vorprodukte und Halbfertigerzeugnisse.

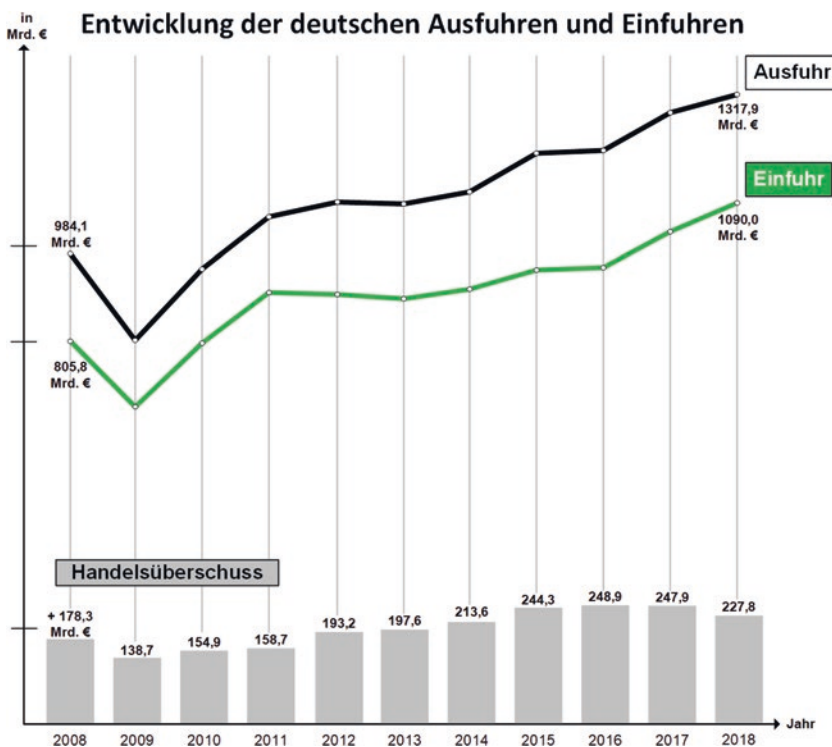


Abb. 1.2 Entwicklung der deutschen Ausfuhren und Einfuhren. (Quelle: Statistisches Bundesamt 2019)

Tab. 1.2 Rangfolge der wichtigsten Handelspartner Deutschlands im Außenhandel. (Quelle: Statistisches Bundesamt 2019)

Einfuhr Herkunftsland	Werte für 2018 in Mrd. EUR	Ausfuhr Bestimmungsland	Werte für 2018 in Mrd. EUR
China	106,2	USA	113,5
Niederlande	98,2	Frankreich	105,3
Frankreich	65,2	China	93,1
USA	64,6	Niederlande	91,3
Italien	60,2	Großbritannien	82,0
Polen	55,2	Italien	70,0
Tschechien	47,7	Österreich	64,8
Belgien	46,1	Polen	63,3
Schweiz	45,9	Schweiz	54,1
Österreich	43,1	Belgien	44,4
Großbritannien	37,0	Spanien	44,3
Russland	36,0	Tschechien	44,2
Spanien	32,5	Ungarn	26,3
Ungarn	27,6	Schweden	26,3
Japan	23,7	Russland	25,9
Türkei	16,3	Japan	20,4

1.3 Berufliche Tätigkeitsbereiche

Berufliche Tätigkeitsbereiche im Außenhandel können sich auf alle Entscheidungen und Aktivitäten beziehen, welche die Anbahnung, Gestaltung, Abwicklung, Kontrolle und Steuerung der Handelsbeziehungen inländischer Unternehmen oder Organisationen mit dem Ausland betreffen. Im Einzelnen können die beispielsweise folgenden Tätigkeiten sein:

- Prüfung innerbetrieblicher Voraussetzungen im Export und Import,
- Anbahnung von Außenhandelsbeziehungen,
- Auswahl ausländischer Beschaffungs- und Absatzmärkte,
- Kalkulation und Preisgestaltung von Exportwaren,
- Aufbau internationaler Handelskooperationen,
- Vertragsgestaltung von Außenhandelstransaktionen,
- Disposition des internationalen Transports,
- Zusammenarbeit mit Außenhandelsmittlern,
- Außenhandelsdokumentation und Einhaltung von Meldepflichten,

- Disposition der Außenhandelsfinanzierung,
- Produktkennzeichnung und Markierung von Exportwaren,
- Risikobeurteilung von Außenhandelsgeschäften,
- Wechselkursicherung von Außenhandelsgeschäften,
- Gestaltung des internationalen Intra-Firmenhandels,
- Erfolgskontrolle von Außenhandelsgeschäften.

Berufliche Tätigkeitsbereiche im Außenhandel gibt es **in nahezu allen Wirtschaftssectoren und Branchen**. Dies gilt naturgemäß besonders für den Bereich des institutionalisierten Außenhandels, also jener Unternehmen, die schwerpunktmäßig Außenhandelsgeschäfte sowohl im Einkauf als auch im Verkauf für ihre Kunden wahrnehmen. Berufliche Tätigkeitsbereiche bestehen hier insbesondere in **Unternehmen des Groß- und Außenhandels**. Die Wahrnehmung von Außenhandelsgeschäften erfordert dabei meist auch branchen- sowie warenspezifische Kenntnisse. Mitunter ist auch eine Spezialisierung auf einzelne Ländermärkte oder Welthandelsregionen erforderlich. Im Unterschied zum Einzelhandelsgeschäft erfolgt das klassische Außenhandelsgeschäft auf der Großhandelsstufe. Dadurch ergibt sich auch die Zugehörigkeit des institutionalisierten Außenhandels zum Wirtschaftssektor des Groß- und Außenhandels. Für den Außenhandel gibt es ein **eigenständiges Berufsbild**, nämlich jenes des **Groß- und Außenhandelskaufmanns**.

In **Industrieunternehmen** sind Außenhandelstätigkeiten exportseitig entweder schwerpunktmäßig geknüpft an den internationalen Vertrieb oder an den Exportversand. Von zentraler Bedeutung im **internationalen Vertrieb** ist die Position des **Auslandsreisenden** (international sales manager, area sales manager, business development manager). Die organisatorische Einbindung des Exportvertriebs kann getrennt vom Inlandsgeschäft wahrgenommen werden in einer separaten **Export- bzw. Auslandsabteilung** (export division, international division). Es ist aber auch möglich den Exportvertrieb organisatorisch integriert mit dem Inlandsgeschäft in eine bestehende, meist nach betrieblichen Funktionsbereichen gegliederte, Organisationsstruktur aufzunehmen. Sofern sich die Tätigkeiten nicht auf den Vertrieb, sondern primär auf die Abwicklung und Organisation des Transports der zum Exportversand anstehenden Waren beziehen, so wird dies vielfach durch die Positionsbezeichnung des **Expedienten** beziehungsweise des **Exportversandleiters** belegt. In jenen Fällen, in denen sich die Außenhandelsaktivitäten schwerpunktmäßig auf einzelne Länder oder Ländergruppen konzentrieren, wird dies häufig durch die Positionsbezeichnung des **Länderreferenten** oder **Ländergruppenreferenten** ausgedrückt. Für die Position des Leiters einer ausländischen Betriebsstätte oder Repräsentanz im Inland wird häufig die angelsächsische Bezeichnung des „**Country Managers**“ verwandt.

Importseitig stehen Außenhandelstätigkeiten in Industrieunternehmen in Verbindung mit dem **Einkauf**. Konzentrieren sich die Tätigkeiten schwerpunktmäßig auf die Erschließung neuer Einkaufsquellen im Ausland, so wird dies häufig durch die Position des **internationalen Einkaufsreisenden** (international industrial buyer, traveling buyer) belegt. Geht es primär um die Auftragsvergabe, Einkaufsplanung und Importabwicklung gegenüber bestehenden ausländischen Lieferanten, so wird dies vielfach durch die

weiter gefasste Positionsbezeichnung des **Einkaufs- bzw. Importmanagers** (purchasing manager, material buyer, procurement officer) zum Ausdruck gebracht. In größeren Industrieunternehmen sowie in den Verbundgruppen und Kooperationen des Einzelhandels ist der internationale Einkauf häufig als **Zentraleinkauf** (centralized buying) organisiert und erfolgt durch Auftragsbündelung für die gesamte Unternehmensgruppe.

Aufgrund der größeren Distanzen und des grenzüberschreitenden Warenverkehrs ist der Außenhandel im besonderen Maße mit Aufgaben der **internationalen Transportabwicklung** verbunden. In der Regel erfolgt der internationale Transport nicht im Eigenbetrieb durch das den Außenhandel betreibende Unternehmen, sondern durch **internationale Spediteure und Transportunternehmen**. Überschneidende Tätigkeitsbereiche ergeben sich hier insbesondere im Rahmen von Transportdispositionsentscheidungen und bei der Dokumentenbeschaffung sowie der dokumentären Außenhandelsabwicklung. Internationale Spediteure bieten meist ein erweitertes Dienstleistungsangebot und erfüllen damit wichtige Abwicklungsformalitäten im grenzüberschreitenden Handelsverkehr.

Im **Banken- und Finanzsektor** bestehen berufliche Tätigkeitsbereiche mit Bezug zum Außenhandel im Hinblick auf die Abwicklung des Auslandszahlungsverkehrs sowie im Rahmen der unter Bankenbeteiligung erfolgenden dokumentären Zahlungssicherungen und im Bereich der Außenhandelsfinanzierung. Nahezu alle deutschen Geschäftsbanken bieten ihren Kunden entsprechende Dienstleistungen entweder selbst oder über ihre Zentralen an. Darüber hinaus gibt es **Spezialbanken** und ebenso auch **Versicherungen**, die auf die Finanzierung und Besicherung des Außenhandels spezialisiert sind. Für berufliche Tätigkeiten im Bank-, Finanz- und Versicherungssektor mit Bezug zum Außenhandel sind neben Kenntnissen der Außenhandelsabwicklung insbesondere erweiterte Kenntnisse der Länderrisikobewertung und Bonitätsbeurteilung ausländischer Kunden sowie des Devisenhandels erforderlich.

Berufliche Tätigkeiten im Bereich der **Außenhandels – sowie Außenwirtschaftsberatung** bestehen beispielsweise bei den Auslandshandelskammern, den Industrie- und Handelskammern und den Handwerkskammern. Die von den Kammern wahrgenommenen Beratungs- und Serviceleistungen sind integraler Bestandteil der staatlichen Außenwirtschaftsförderung und richten sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen. Darüber hinaus verfügen zahlreiche Fachverbände sowie Organisationen und Institutionen der Wirtschaft über eigene Außenhandels- bzw. Außenwirtschaftsberatungseinrichtungen. Hinzu kommen die europäischen Beratungsstellen, wie das Enterprise Europe Network. Auch in **privatwirtschaftlichen Unternehmensberatungen** sind Kenntnisse der Außenhandelsgeschäftsabwicklung bei internationalen Beratungsprojekten grundlegend.

Nicht zuletzt bestehen im Außenhandel auch vielfältige Möglichkeiten des Aufbaus einer **selbstständigen Tätigkeit**. Dies kann sich beispielsweise beziehen auf die Gründung einer Handelsvertretung oder Repräsentanz sowie auf den Aufbau eines Import-/Exportunternehmens. Selbstständige Tätigkeiten im Außenhandel sind jedoch in der Regel geknüpft an spezielle Branchen- sowie Sprachkenntnisse und stehen häufig in Verbindung mit vertieften Kenntnissen einzelner Ländermärkte oder Welthandelsregionen.

1.4 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Definieren Sie die folgenden Begriffe und erläutern Sie die Unterschiede der jeweiligen Begriffspaare:

a) Binnenhandel	Außenhandel
b) Außenhandelstheorie	Außenhandelspolitik
c) Intrahandel	Extrahandel
d) Außenhandelsquote	Importquote
e) Export	Außenbeitrag

2. Was sind typische Merkmale des Außenhandelsgeschäfts?
3. Erläutern Sie den Grundaufbau der Zahlungsbilanz, indem Sie die einzelnen Teilbilanzen benennen und die in ihnen erfassten Größen beschreiben.
4. Nennen Sie drei Außenhandelskennzahlen und diskutieren Sie deren Aussagefähigkeit in der Betrachtung eines Landes in der internationalen Arbeitsteilung.
5. Beschreiben Sie typische Tätigkeitsbereiche im Außenhandelsgeschäft und zeigen Sie auf, welche Dienstleistungen häufig von dritten Unternehmen in Anspruch genommen werden.

Literatur

- Altmann J (2001) Außenwirtschaft für Unternehmen, 2. Aufl. UTB, Stuttgart
- Büter C (2010) Internationale Unternehmensführung – Entscheidungsorientierte Einführung. Oldenbourg, München
- Deutsche Bundesbank (2008) Kapitalverflechtung mit dem Ausland. Deutsche Bundesbank, Frankfurt a. M.
- Hellauer J (1950) Welthandelslehre, 9. Aufl. Gabler, Wiesbaden
- Henzler R (1970) Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels. Gabler, Wiesbaden
- Institut der deutschen Wirtschaft (2019) Deutschland in Zahlen. IW Medien, Köln
- Koch E (2006) Internationale Wirtschaftsbeziehungen, 3. Aufl. Vahlen, München
- Meissner HG (1970) Außenwirtschaft. Poeschel, Stuttgart
- Rose K, Sauernheimer K (2006) Theorie der Außenwirtschaft, 14. Aufl. Vahlen, München
- Statistisches Bundesamt (2019) Statistisches Jahrbuch. Außenhandelsstatistik, Wiesbaden
- Schroth HD (2000) Das kleine Lexikon des Außenwirtschaftsverkehrs. Verlag Wirtschaft und Finanzen, Düsseldorf

Zusammenfassung

Der Außenhandel ist eingebunden in ökonomische, politische und rechtliche Rahmenbedingungen, die von einem Handel treibenden Unternehmen zu beachten sind. Im Vordergrund dieses Kapitels steht eine Beschreibung der Welthandelsbeziehungen und der Außenhandelspolitik zu deren Rahmen auch die Europäische Integration gehört. Daran anknüpfend werden die Grundlagen des Außenwirtschaftsrechts sowie die Bedeutung der Zölle und der Umsatzsteuern im Außenhandel behandelt.

2.1 Außenhandel und Handelspolitik

2.1.1 Welthandelsbeziehungen

Die Entwicklung und Struktur der Welthandelsbeziehungen ist das Ergebnis einer weltweiten internationalen Arbeitsteilung. Das **Welthandelsvolumen** – gemessen am weltweiten Warenexportvolumen – hat sich seit 1950 mehr als vervierzigfacht und ist damit im Vergleich zur **Weltwirtschaftsleistung** – gemessen an der Summe der Bruttoinlandsprodukte (BIP) – überproportional stark gestiegen. Ursache hierfür waren vor allem die Außenhandelsliberalisierung in Form des Abbaus von Zöllen und Handelshemmnissen, ein wachsender Wohlstand, sinkende Transportkosten und verbesserte Kommunikationsmöglichkeiten sowie der Wegfall des Ost-West Konfliktes in den 1990er Jahren (Abb. 2.1).

Internationale Arbeitsteilung bedeutet Aufteilung der Wertschöpfung in verschiedene Arbeitsvorgänge, welche in unterschiedlichen Ländern durchgeführt werden. Damit verbunden ist eine Spezialisierung eines Landes auf die Produktion und Bereitstellung derjenigen Güter, welche effizienter hergestellt werden können als in anderen

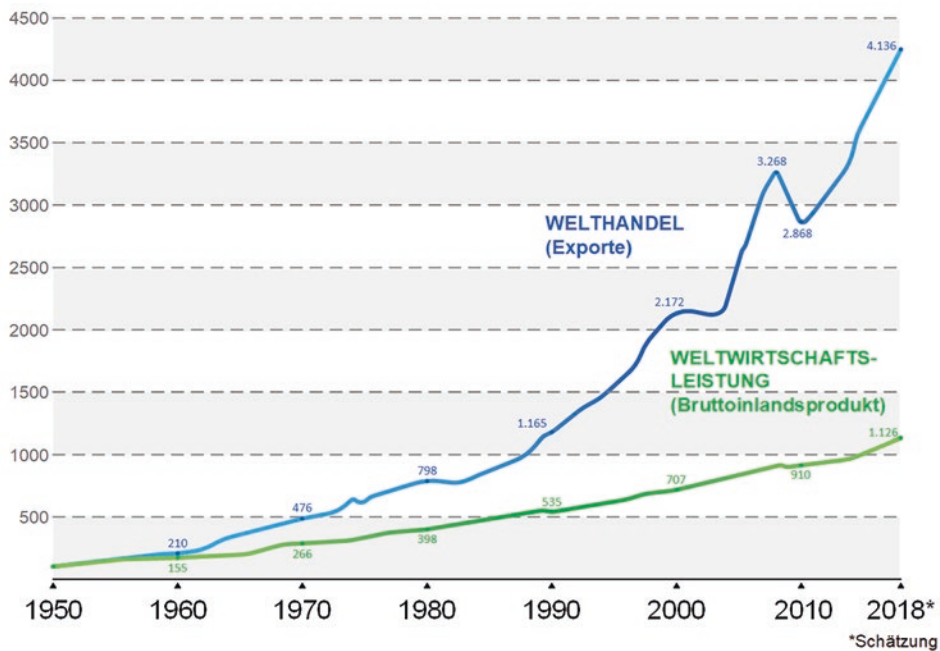


Abb. 2.1 Welthandel und Weltwirtschaftsleistung (Index Basisjahr 1950=100). (Quelle: Ursprungsdaten der UN World Trade Statistics 2019)

Ländern. Der produzierte Überschuss kann dann exportiert werden (siehe auch Rose und Sauernheimer 2006; Siebert 1997). Im Gegenzug werden jene Güter importiert, bei welchem das betrachtete Land Kostennachteile in der Produktion aufweist. Internationale Arbeitsteilung und der damit verbundene Außenhandel führt gesamtwirtschaftlich betrachtet zur Wohlstandsmehrung unter den beteiligten Ländern. Je stärker ein Land in die internationale Arbeitsteilung durch Exporte und Importe involviert ist, desto größer wird die **Außenhandelsabhängigkeit** (Tab. 2.1).

Die **Außenhandelsquote** gibt Auskunft darüber, wie stark ein Land in die internationale Arbeitsteilung eingebunden ist.

$$\text{Außenhandelsquote} = \frac{\text{Exporte} + \text{Importe}}{\text{Bruttoinlandsprodukt}}$$

Die Welthandelsbeziehungen sind stark konzentriert auf die drei stärksten Wirtschaftsregionen der Welt, die sogenannte **Triade des Welthandels** (Europa, Nordamerika sowie Südostasien). Besondere Bedeutung erlangen hier die regionalen Wirtschaftsintegrationen wie die Europäische Union (EU – European Union), die erneuerte Nordamerikanische Freihandelszone (USMCA – United States – Mexico – Canada – Agreement) sowie die Asiatisch-Pazifische Wirtschaftskooperation (APEC – Asia-Pacific Economic Cooperation). Darüber hinaus gibt es zahlreiche andere Wirtschaftsintegrationen mit dem Ziel den Freihandel zwischen den Mitgliedsstaaten durch Abbau von Handelshemmnissen zu fördern

Tab. 2.1 Länder im Welthandel. (Quelle: WTO 2019 Annual Report, Genf [vorläufige Werte für 2018])

Land	Warenexporte (in Mrd. US\$)	Land	Warenimporte (in Mrd. US\$)
China	2487	USA	2614
USA	1664	China	2136
Deutschland	1561	Deutschland	1286
Japan	738	Japan	749
Niederlande	723	Großbritannien	674
Südkorea	605	Frankreich	673
Frankreich	582	Niederlande	646
Hongkong	569	Hongkong	628
Italien	547	Südkorea	535
Großbritannien	486	Indien	511
Belgien	467	Italien	501
Mexiko	451	Mexiko	477
Kanada	450	Kanada	469
Russland	444	Belgien	450
Singapur	413	Spanien	388
Verein. Arab. Emirate	346	Singapur	371
Spanien	345	Taiwan	286
Taiwan	336	Schweiz	279
Indien	326	Polen	267

(vgl. Neumair et al. 2012, S. 25 f.). Betrachtet man die **Regionalstruktur der Welthandelsbeziehungen** so ist festzustellen, dass der Handel zwischen den Mitgliedstaaten der einzelnen Handelsblöcke, der sogenannte Intra-blockhandel eine wachsende Bedeutung erlangt gegenüber den Handelsbeziehungen zwischen den regionalen Wirtschaftsintegration (siehe hierzu auch: Institut der deutschen Wirtschaft 2016).

Nach Waren betrachtet, entfällt ein Großteil des Welthandelsvolumens auf den Handel mit Maschinen, Kraftwerken, Flugzeugen und Schiffen sowie Energie und Rohstoffen. Statistische Daten über die **Warenstruktur des Welthandels** sind stark aggregiert (Tab. 2.2).

Die Möglichkeit einzelner Länder am Welthandel teilzunehmen wird wesentlich vom Entwicklungsstand der jeweiligen Volkswirtschaft bestimmt. Der **volkswirtschaftliche Entwicklungsstand** ist abhängig von der relativen Bedeutung der einzelnen Wirtschaftssektoren (Abb. 2.2). Zur Klassifizierung von Ländern werden darüber hinaus auch weitere Indikatoren berücksichtigt, wie beispielsweise das Pro-Kopf-Einkommen, die Alphabetisierungsquote und das Bevölkerungswachstum (vgl. OECD 2009). Eine überschneidungsfreie Klassifizierung von Ländern ist nicht möglich. Die folgende Einteilung ist jedoch weit verbreitet (vgl. Leitherer E 1989):

Tab. 2.2 Waren des Welthandels. (Quelle: WTO [2019](#) Annual Report, Genf [Werte für 2017; rundungsbedingte Differenzen])

Weltweite Exporte im Jahr 2017 in Mrd. US\$	
Maschinen, Kraftwerke, Flugzeuge, Schiffe u. a.	2918
Energierohstoffe	1960
EDV, Telekommunikation, Büromaschinen	1866
Nahrungsmittel, Agrarprodukte	1736
Kraftfahrzeuge	1470
Chemieprodukte	1422
Konsumgüter	1209
Halbwaren (Zwischenerzeugnisse)	1117
Textilien, Bekleidung	772
Pharmazeutische Produkte	571
Eisen und Stahl	414
Wissenschaftlich-technische Instrumente	403
Nichteisenmetalle	346
Erze, Mineralien	328

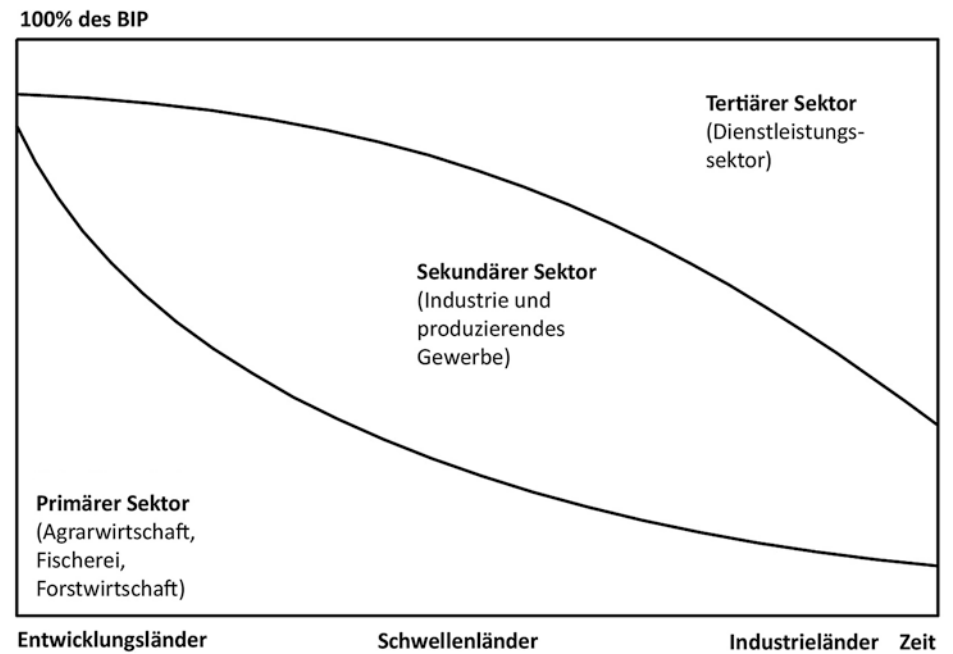


Abb. 2.2 Drei-Sektoren und wirtschaftlicher Strukturwandel

- **Industrieländer** (Industrialized Countries – ICs): Anteil des primären Sektors am Bruttoinlandsprodukt <10 %; hohes BIP pro Kopf/Jahr >12.000 US\$.
- **Schwellenländer** (Newly Industrialized Countries – NICs): Anteil des sekundären Sektors am Bruttoinlandsprodukt >30 %; mittleres BIP pro Kopf/Jahr.
- **Entwicklungsländer** (Less Developed Countries – LDCs): Anteil des sekundären Sektors am BIP <10 %; niedriges BIP pro Kopf/Jahr unter 975 US\$.
- **Ärmste Länder** (Least Developed Countries – LLDC's): sehr niedriges BIP pro Kopf/Jahr.

Während in Industrieländern die industrielle Produktion und ein wachsender Dienstleistungssektor den Schwerpunkt der Wirtschaftsleistung bilden, befinden sich Schwellenländer in einem Übergangsprozess („an der Schwelle“) von einer Agrarwirtschaft zu einem Industrieland. Zu den besonders aufstrebenden Ländern zählen die sogenannten „**Brics-Staaten**“, d. h. Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika. In den Entwicklungsländern und den ärmsten Ländern der Welt besteht die Wirtschaftsleistung hauptsächlich aus landwirtschaftlichen Erzeugnissen sowie teilweise in der Rohstoffgewinnung.

Betrachtet man die Welthandelsbeziehungen hinsichtlich der Zusammensetzung der Warenströme zwischen den Ländern, so wird unterschieden zwischen dem intersektoralen Außenhandel und dem intrasektoralen Außenhandel (vgl. Krugmann und Obstfeld 2006, S. 730 f.):

- **Intersektoraler Außenhandel** liegt vor, wenn Waren unterschiedlicher Kategorie gehandelt werden. So exportiert Deutschland beispielsweise Autos nach Kolumbien und importiert schwerpunktmäßig Kaffee. Der intersektorale Außenhandel wird auch als interindustrieller Außenhandel bezeichnet und betrifft den Handel mit komplementären Waren.
- **Intrasektoraler Außenhandel** liegt vor, wenn Waren der gleichen Warenkategorie zwischen zwei Ländern gehandelt werden. Intrasektoraler Außenhandel besteht beispielsweise zwischen Deutschland und Japan im Automobilsektor, da beide Staaten gegenseitig sowohl Autos importieren als auch exportieren. Der intrasektorale Außenhandel wird auch als intraindustrieller Außenhandel bezeichnet und betrifft den Handel mit substitutiven Waren. Er wird berechnet als Anteil des Nettohandels (Exporte – Importe) des betrachteten Sektors am Bruttohandel (Exporte + Importe) dieses Sektors.

Intersektorale Außenhandelsbeziehungen prägen insbesondere den Handel zwischen den Industrieländern auf der einen Seite und den Schwellen- und Entwicklungsländern auf der anderen Seite. Sie sind zurückzuführen auf absolute oder komparative **Kostenvorteile** des Exportlandes gegenüber dem Importland. Als weitere Ursache intersektoraler Außenhandelsbeziehungen gilt ferner eine absolute oder relative **Nichtverfügbarkeit** der Handelswaren im Importland. Der intrasektorale Außenhandel findet demgegenüber

vornehmlich zwischen Industrieländern statt. Intrasektoraler bzw. substitutiver Außenhandel setzt eine breite Produktdifferenzierung sowie ein hohes durchschnittliches Pro-Kopf Einkommen voraus. **Importsubstitution** ist dann gegeben, wenn ein Land zuvor importierte Waren selbst produziert. Oftmals wird Importsubstitution durch Handelsblockaden oder Handelsbeschränkungen erzwungen. Ziel der Importsubstitution ist es, die Abhängigkeit vom Ausland zu reduzieren (vgl. Siebert 1997, S. 125 f.).



$$\text{Terms of Trade (ToT)} = \frac{\text{Exportgüterpreisindex}}{\text{Importgüterpreisindex}}$$

Im Außenhandel wird das Preisverhältnis zwischen Exportgütern und Importgütern als **Terms of Trade** (ToT) bezeichnet. Die Terms of Trade spiegeln das reale Austauschverhältnis wieder. Bei steigenden Terms of Trade erhöht sich der Exportpreisgüterindex stärker als der Importpreisgüterindex. Das Exportland braucht dann weniger Exporte tätigen für die gleiche Menge an Importgütern. Sinken die Terms of Trade so können für den Erlös einer bestimmten Menge von Exportgütern weniger Güter importiert werden als zuvor. Die Terms of Trade sind ein Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes.

Bei vielen Entwicklungsländern haben sich die Terms of Trade im Zeitverlauf verschlechtert (**Prebisch-Singer-These**). Dies wird vor allem darauf zurückgeführt, dass Entwicklungsländer vorwiegend agrarische Produkte und Rohstoffe exportieren. Demgegenüber produzieren Industrieländer überwiegend Fertigprodukte bei denen sich produktivitätssteigernde Wirkungen des technischen Fortschritts besser umsetzen lassen. Die Möglichkeiten für Produktivitätssteigerungen sind maßgeblich für die wirtschaftliche Entwicklung von Ländern.

Handelsvorteile, welche einem Unternehmen aus den ökonomischen und infrastrukturellen Rahmenbedingungen des Exportlandes im Vergleich zum Importland entstehen, werden als **exogene Handelsvorteile** bezeichnet. Exogene Handelsvorteile können etwa in einer quantitativ oder qualitativ günstigen Faktorausstattung (z. B. Arbeitskräfteverfügbarkeit und Ausbildungsniveau) eines Landes bestehen. Von einem **endogenen Handelsvorteil** wird demgegenüber immer dann gesprochen, wenn einem Unternehmen Wettbewerbsvorteile entstehen, welche auf Aktivitäten des betrachteten Unternehmens selbst (z. B. Produktinnovationen) zurückgeführt werden können.

2.1.2 Leitbilder und Instrumente der Außenhandelspolitik

Die Außenhandelspolitik (abgekürzt auch als Handelspolitik bezeichnet) beschäftigt sich aus gesamtwirtschaftlicher Sicht mit den unterschiedlichen Leitbildern, Zielsetzungen, Instrumenten und Maßnahmen zur Beeinflussung der Außenhandelsbeziehungen. An die Außenhandelspolitik werden zahlreiche Ansprüche gestellt. Der Einfluss privatwirtschaftlicher Partikularinteressen (special interest groups) sowie der Lobbyismus ist den

politischen Zielsetzungen demokratisch legitimerter Regierungen unterzuordnen. Weitreichende außenhandelspolitische Entscheidungen (z. B. Entscheidungen über Freihandelsabkommen) können durch einen Volksentscheid (Referendum) demokratisch legitimiert werden.

2.1.2.1 Freihandel versus Protektionismus

Als **Leitbilder der Handelspolitik** für die Ableitung konkreter handelspolitischer Ziele und Maßnahmen kann entweder der Freihandel oder der Handelsprotektionismus dienen (vgl. Bender D 2003; Siebert 1997, S. 159 f.):

- **Freihandel** ist eine Ausdrucksform des Liberalismus. Er ist gekennzeichnet durch einen Abbau von Handelshemmnissen und damit einem weitgehenden Verzicht auf staatliche Eingriffe in den Außenhandel. Durch Freihandel erhöht sich der internationale Wettbewerbsdruck. Der Strukturwandel und die wirtschaftliche Entwicklung werden beschleunigt.
 - **Protektionismus** geht einher mit staatlichem Interventionismus. Damit verbunden sind staatliche Maßnahmen zur Beeinflussung des Außenhandels mit dem Ziel, Importe zum Schutz der heimischen Wirtschaft zu beschränken oder die eigene Exportwirtschaft durch gezielte staatliche Maßnahmen zu fördern. Durch protektionistische Maßnahmen werden ausländische Anbieter diskriminiert. Wirtschaftliche Anpassungsprozesse können infolge des verminderten internationalen Wettbewerbs verlangsamt werden.
- In der Realität ist vollständiger Freihandel ebenso wenig möglich wie eine vollständige handelspolitische Abschottung einer Volkswirtschaft (Autarkie). Meist findet sich daher eine Mischform aus beiden Leitbildern, bei denen entweder der Freihandel als das Grundprinzip der Marktwirtschaft im Vordergrund steht oder der Protektionismus in Form staatlicher Beschränkungen und Interventionen. In der Wirtschaftsgeschichte haben sich Perioden des Freihandels und des Protektionismus stets abgelöst (Abb. 2.3).

2.1.2.2 Importbeschränkungen

Importbeschränkungen können in Form von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen bestehen.

Tarifäre Handelshemmnisse (tariff barriers) sind Handelshemmnisse in Form von Zöllen. Zölle sind Abgaben, die ein Staat oder eine Staatengemeinschaft beim Grenzübertritt von Waren erhebt. **Importzölle** sind staatliche Abgaben, die auf Importgüter erhoben werden, wenn die Waren die Zollgrenzen überschreiten. **Exportzölle** spielen nur noch in einigen Entwicklungsländern eine Rolle. Ein Wertzoll wird als Prozentsatz des Warenwertes erhoben, während ein spezifischer Zoll pro Mengeneinheit (z. B. Euro/Stück) zu entrichten ist. Die Erhebung von Zöllen kann zwei Zwecken dienen. Werden importierte Waren mit einer Zollabgabe belastet, so können sie im Inland nur noch zu

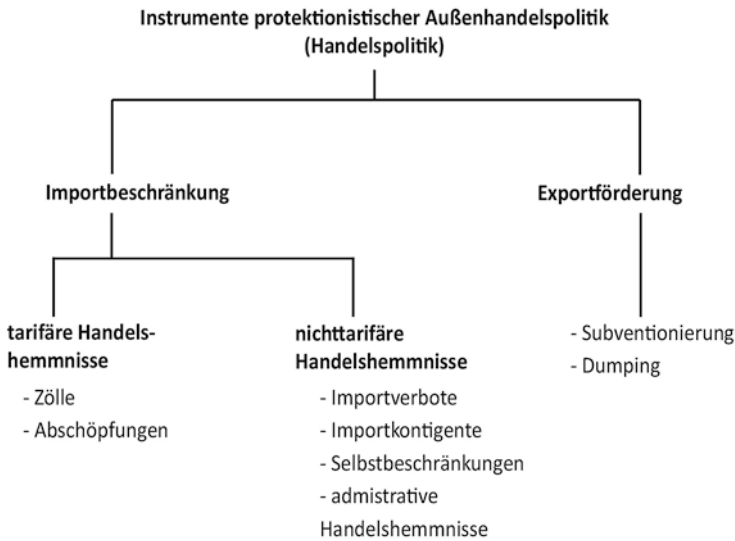


Abb. 2.3 Instrumente protektionistischer Außenhandelspolitik (Handelspolitik)

höheren Preisen angeboten werden und sind damit insgesamt weniger wettbewerbsfähig. Die Zollerhebung verfolgt dann einen protektionistischen Zweck und erfüllt eine Schutzfunktion. Zölle sind zudem eine staatliche Einnahmequelle und können in dieser Hinsicht auch eine fiskalische Funktion erfüllen.

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse (non tariff barriers) sind alle nicht auf Zöllen beruhenden Handelshemmnisse, die eine Einschränkung oder Behinderung des Außenhandels bewirken. Die schärfste Form nicht-tarifärer Handelshemmnisse ist das **Handelsverbot**, welches sowohl als Import- als auch als Exportverbot verhängt werden kann. Eine abgeschwächte Form sind die **Kontingentierungen**, bei welchen Höchstwerte oder Höchstmengen (Quoten) für Handelswaren festgelegt werden. Die Verhängung eines Importkontingents ist meistens an das Erfordernis, eine Einfuhrlizenz zu erhalten gekoppelt, welche wiederum Voraussetzung für die benötigte Devisenzuteilung ist. **Selbstbeschränkungen** werden dem Exportland in der Regel vom Importland politisch aufgezwungen. Das Exportland wird bei einer „freiwilligen“ Selbstbeschränkung zu einer Begrenzung seiner Exporte veranlasst, wodurch sich für das Importland der ausländische Wettbewerbsdruck reduziert. Bei **administrativen Handelshemmnissen** ist die protektionistische Absicht nicht so offenkundig. Administrative Handelshemmnisse bestehen in Form bürokratischer Vorschriften und Formalitäten, wie z. B. Genehmigungs- und Meldeverfahren im Außenhandel sowie einzuhaltende technische Normen und Standards.

2.1.2.3 Exportförderung

Exportförderung kann in Form staatlicher Subventionen für die Exportwirtschaft oder in Form des Dumpings bestehen.

Exportsubventionen sind staatliche Unterstützungsleistungen für die heimische Exportwirtschaft. Subventionierte Bereiche sind beispielsweise die Landwirtschaft, Kohle, Stahl und die Textilindustrie. In den Bereich der Exportsubventionierung fällt zudem auch die staatliche Ausfuhrkreditversicherung, für welche es jedoch internationale Vereinbarungen gibt (vgl. Abschn. 12.2).

Dumping kann unter Mitwirkung des Staates betrieben werden oder auch durch ein Unternehmen direkt erfolgen. Es gibt verschiedene Definitionen des Dumpings. In der Definition der Europäischen Union (in Anlehnung an das internationale Handelsrecht) liegt Dumping vor, „wenn ein Produkt auf einem ausländischen Markt zu einem niedrigeren Preis angeboten wird als der vergleichbare Durchschnittspreis der Ware im Handelsverkehr auf dem Heimatmarkt.“ Der Tatbestand des Dumpings ist aufgrund von Produktdifferenzierungen der Anbieter schwer nachzuweisen. Sofern eine schädigende Wirkung durch Dumping nachgewiesen werden kann, besteht die Möglichkeit „**AntiDumpingzölle**“ zu erheben.

- Durch protektionistische Maßnahmen kann ein eher kurzfristiger Schutz vor ausländischer Konkurrenz erreicht werden. Langfristig gesehen überwiegen jedoch die Nachteile des Handelsprotektionismus, da ein fehlender internationaler Wettbewerbsdruck den Strukturwandel hemmt und damit auch das Wirtschaftswachstum beeinträchtigt. Einseitige protektionistische Maßnahmen zulasten einzelner Länder können Vergeltungsmaßnahmen zur Folge haben, die aufgrund weltweiter Handelsverflechtungen und wirtschaftlicher Abhängigkeiten zu Handelskonflikten eskalieren können.

2.1.3 Internationale Kooperationen und Organisationen

Außenhandelspolitik findet sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene statt. Während sie auf nationaler Ebene durch einzelstaatliche Regelungen umgesetzt werden kann, vollzieht sie sich auf internationaler Ebene durch bilaterale und multilaterale Kooperationen und Organisationen. In Abhängigkeit davon, wie weitreichend die zwischenstaatlichen Vereinbarungen sind, können verschiedene **Formen der internationalen Handelskooperation** unterschieden werden (vgl. Reynolds 2002).

2.1.3.1 Handelsabkommen und Handelsverträge

Handelsabkommen (trade agreement) sind bilaterale oder multilaterale Vereinbarungen zur Regelung internationaler Handelsbeziehungen. Der Begriff Handelsabkommen wird dabei meist für konkretere Vereinbarungen im Rahmen eines längerfristigen und eher grundlegenden **Handelsvertrags** (commercial treaty) verwandt.

Sofern Handelsabkommen lediglich auf bilateraler Ebene abgeschlossen werden, können sie gegenüber nicht beteiligten Staaten zu einer Einengung führen und damit eine Form der Handelsprotektion darstellen. Internationale Handelsabkommen sind

nicht zwingend auf den Waren- und Dienstleistungsverkehr beschränkt. Sie können auch weitere Bereiche der internationalen Handelsbeziehungen betreffen, wie z. B. Doppelbesteuerungsabkommen sowie Möglichkeiten der internationalen Rechtsverfolgung.

2.1.3.2 Präferenzabkommen

Präferenzabkommen (preferential agreement) betreffen weit reichende Handelsvergünstigungen, meist in Form von Zollerleichterungen bis hin zur eingeschränkten Zollfreiheit. Durch Präferenzabkommen gewähren sich die beteiligten Staaten eine Vorzugsbehandlung. Dies verstößt zwar gegen das Prinzip der Meistbegünstigung, wird jedoch bei Freihandelszonen und Zollunionen toleriert.

Ein Beispiel für Präferenzabkommen bildet das **Allgemeine Präferenzsystem (APS)** der Europäischen Union mit den Entwicklungsländern. Mit diesen Staaten unterhält die EU komplementäre Außenhandelsbeziehungen.

2.1.3.3 Assoziierungsabkommen

Assoziierungsabkommen (association agreement) sehen eine noch intensivere Bindung der Vertragspartner vor und beziehen sich beispielsweise auf die Durchführung gemeinsamer Projekte sowie auch auf nichtökonomische Bereiche zwischenstaatlicher Zusammenarbeit. Durch Assoziierungsabkommen wird ein Staat mit einer Staatengemeinschaft verbunden, ohne eine Vollmitgliedschaft zu erhalten.

Assoziierungsabkommen bilden häufig die Grundlage einer weiteren wirtschaftlichen Integration. Zwischen der Europäischen Union und mehreren ihrer Anrainerstaaten bestehen Assoziierungsabkommen.

- Von grundlegender Bedeutung für die Handelspolitik sind die durch **internationale Organisationen** geschlossenen Abkommen und handelspolitischen Regelungen. Entsprechend den Mitgliedern internationaler Organisationen wird unterschieden zwischen **IGO's** (International Governmental Organizations), welche von Staaten bzw. deren Regierungen gegründet wurden und den **INGO's** (International Nongovernmental Organizations), deren Träger private Institutionen bzw. Verbände sind (siehe auch Grafers 1999, S. 30 f.).

Zu den für den Außenhandel bedeutendsten internationalen Organisationen zählen die Folgenden (vgl. Altmann und Kulesa 1998; Neumair et al. 2012; Volz G 2000).

2.1.3.4 General Agreement on Tariffs and Trade

Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen wurde 1947 zum Zwecke der Liberalisierung der Welthandelsbeziehungen gegründet. Die Bundesrepublik Deutschland trat dem General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1951 bei. Entscheidungen wurden auf der Grundlage des Konsensprinzips getroffen. Jedes Mitgliedsland hatte unabhängig von der Größe des Landes und seiner handelspolitischen Bedeutung eine

Stimme. Es wurden verschiedene und zum Teil sich ergänzende **GATT-Prinzipien** formuliert. Die GATT-Prinzipien wurden von der WTO übernommen und sind heutzutage in der WTO als **WTO-Prinzipien** bekannt. Sie sind wesentliche Grundlage für die Beurteilung außenhandelspolitischer Maßnahmen:

- **Prinzip der Liberalisierung** (liberalization clause): Damit soll die generelle Zielsetzung der Handelsliberalisierung festgelegt werden, die im Umkehrschluss auch gleichbedeutend ist mit einem Verbot handelsprotektionistischer Maßnahmen.
- **Prinzip der Meistbegünstigung** (most-favored nation clause): Jedem Mitgliedsland müssen die handelspolitischen Vergünstigungen gewährt werden, die ein Mitgliedsland einem anderen Mitgliedsland oder einem Drittstaat einräumt. Bilaterale Handelsabkommen sollen dadurch zu einer multilateral wirksamen Handelsliberalisierung beitragen.
- **Prinzip der Reziprozität** (reciprocity clause): Eingeräumten Handelserleichterungen sollen immer gleichwertige Gegenleistungen entsprechen. Damit sollen einseitig eingeräumte Handelserleichterungen verhindert werden.
- **Prinzip der Nichtdiskriminierung** (non-discrimination clause): Ausländische Waren sollen nach Überschreiten der Grenze genauso behandelt werden wie inländische Waren (Prinzip der Gleichbehandlung bzw. Inländerprinzip). Insbesondere sollen keine zusätzlichen Steuern oder abweichende Produkthanforderungen erhoben werden.

Der Wirkungsgrad der GATT-Prinzipien wurde durch zahlreiche Ausnahmeregelungen abgeschwächt. Ausgenommen vom Grundsatz der Meistbegünstigung sind beispielsweise Regelungen innerhalb von Integrationsräumen, z. B. Freihandelszonen und Zollunionen. Ebenso gilt das Meistbegünstigungsprinzip nicht für Handelserleichterungen, welche zum Zeitpunkt des Beitritts eines Landes bereits bestanden haben. Handelserleichterungen dürfen zudem auch wieder zurückgenommen werden, wenn sie mit negativen Effekten für die Binnenwirtschaft verbunden sind. Der Grundsatz der Reziprozität wurde für Entwicklungsländer durch die Möglichkeit von Schutzklauseln weitgehend aufgehoben. Freiwillige Exportbeschränkungsabkommen, mit welchen Exportkontingente festgelegt werden, sind erlaubt (Tab. 2.3).

Trotz beachtlicher Ausnahmeregelungen führten die **GATT-Runden** zu einer nachhaltigen Senkung der Zollsätze. Der durchschnittliche Zollsatz für industrielle Fertiggüter wurde von 43 % im Jahr 1947 auf mittlerweile unter 5 % gesenkt. Neben dem Abbau von Zöllen regelten die GATT-Abkommen auch Fragen des Abbaus nicht-tarifärer Handelshemmnisse, der Liberalisierung des Dienstleistungshandels sowie Maßnahmen gegen Dumping und verdeckte Exportsubventionierung. Nach dem Abschluss der Uruguay-Runde wurde das GATT, welches formal lediglich den Status eines internationalen Handelsabkommens besaß, in eine rechtlich eigenständige internationale Organisation, die Welthandelsorganisation, überführt.

Tab. 2.3 Durchschnittliche Zollsenkung in den einzelnen GATT-Runden. (Quelle: WTO 2005 Annual Report, Genf)

GATT-Runde (WTO ab 1995)	Jahr	Teilnehmende Länder	Durchschnittliche Zollsenkung in %
Genf	1947	23	19
Annency	1949	13	2
Tournay	1950–1951	38	3
Genf	1955–1956	26	2
Dillon-Runde	1961–1962	26	7
Kennedy-Runde	1964–1967	62	35
Tokio	1973–1979	102	34
Uruguay	1986–1994	123	40
Doha	Seit 2001	153	?

2.1.3.5 World Trade Organization

Die **Welthandelsorganisation** wurde 1995 mit Sitz in Genf gegründet. Die bisherigen Zielsetzungen des GATT wurden erweitert. Die Welthandelsorganisation umfasst als Aufgabenbereich neben den übernommenen GATT-Abkommen noch folgende multilaterale Abkommen (vgl. Altmann 2004):

- **GATS** (General Agreement on Trade and Services), welches den grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen, einschließlich der Finanz-, Telekommunikations- und Transportleistungen regelt. Die für das GATT geltenden Regeln und Prinzipien werden dabei auch für den Handel mit Dienstleistungen angewandt.
- **TRIPS** (Aggrement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), welches Schutzrechte zur Verbesserung des Markenschutzes und zur Vermeidung der Produkt- und Markenpiraterie festlegt. Erweitert wurde insbesondere die Möglichkeit bestehende Schutzrechte im Ausland anzuerkennen und durchzusetzen.
- **TRIMS** (Agreement on Trade Related Investment Measures), welches allgemeine Regeln für die Durchführung und zum Schutz von Direktinvestitionsmaßnahmen festlegt.

Die Welthandelsorganisation ist im Vergleich zum GATT eine institutionell eigenständige Organisation mit mehreren Unterorganisationen. Zur Beilegung von Handelsstreitigkeiten existieren Schlichtungsregeln. Der WTO fällt bei Handelsstreitigkeiten häufig die Funktion einer Schiedsstelle (dispute settlement body) zu. Ebenso wie beim GATT sind jedoch die Sanktionsmöglichkeiten der WTO bei Verstößen gegen internationale Abkommen sehr begrenzt. Große Probleme bestehen bei der Durchsetzung von Sozial- und Umweltschutzstandards im Welthandel. Gerade diese erhalten jedoch im Zuge der fortschreitenden Globalisierung und der Veränderung internationaler Wettbewerbsbeziehungen zwischen den Industrie- und Schwellenländern eine zunehmende Bedeutung.

2.1.3.6 Organization for Economic Cooperation and Development

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung trat 1961 die Nachfolge der Organization for European Economic Cooperation (OEEC) an. Die OEEC mit Sitz in Paris war in der Nachkriegszeit insbesondere für die Verteilung des Europäischen Wiederaufbauprogramms (European Recovery Program, ERP), dem sogenannten Marshallplan, zuständig gewesen (vgl. auch Koch 2006). Für die Mitgliedsstaaten erfüllt die OECD heutzutage die Funktion einer regelmäßigen Wirtschaftskonferenz, durch welche eine fortlaufende Information und gegenseitige Beratung erreicht wird. Wichtige **Tätigkeitsbereiche der OECD** betreffen beispielsweise die:

- **OECD-Konsensusregeln:** Diese beziehen sich auf Regelungen zur Verhinderung diskriminierender staatlicher Exportförderungspraktiken, insbesondere im Bereich der staatlichen Exportkreditversicherungen.
- **OECD-Musterabkommen:** Diese betreffen Prinzipien zur Vermeidung der Doppelbesteuerung, d. h. der gleichzeitigen Besteuerung eines Steuerpflichtigen in verschiedenen Staaten.
- **OECD-Wirtschaftsprognosen,** z. B. OECD World Economic Outlook und OECD-Länderberichte.

Der heutigen OECD gehören neben zahlreichen europäischen Staaten unter anderem auch die USA, Kanada, Japan und Australien an. Die OECD ist ein Forum zur Abstimmung der internationalen Wirtschafts- und Währungspolitik.

2.1.3.7 International Monetary Fund

Der Internationale Währungsfonds nimmt im Bereich der währungspolitischen Zusammenarbeit eine Schlüsselstellung ein. Zur Durchführung seiner währungspolitischen Aufgaben stützt er sich auf ein Fondsvermögen. Dieses basiert auf Einzahlungen der Mitgliedsländer. Für die Einzahlungsverpflichtungen der Mitgliedsländer werden Quoten festgelegt, die sich an der jeweiligen Wirtschaftskraft der Mitgliedsländer orientieren.

Das Fondsvermögen ist durch **Sonderziehungsrechte (SZR)** (Special Drawing Rights – SDR) bewertet, auf deren Grundlage unter bestimmten Bedingungen Mitgliedsländer mit Zahlungsbilanzschwierigkeiten Kredite erhalten können. Die Aufgaben des Internationalen Währungsfonds werden durch die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (International Bank for Reconstruction and Development), die sogenannte **Weltbank**, unterstützt und ergänzt.

2.1.3.8 United Nations Conference on Trade and Development

Die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) wurde 1964 mit Sitz in Genf gegründet. Sie wird auch als **Welthandels- und Entwicklungskonferenz** bezeichnet. Alle UN-Mitgliedsländer sind Mitglied in der UNCTAD.

Hauptziele der UNCTAD sind die Förderung des Welthandels unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklungsländer. Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt liegt in der

Erarbeitung einer Neuen Weltwirtschaftsordnung. Von zentraler Bedeutung sind die von der UNCTAD verabschiedeten Rohstoffabkommen sowie Unterstützungsprogramme zur Weiterverarbeitung von Rohstoffen in den Erzeugerländern.

2.1.3.9 International Chamber of Commerce

Im Unterschied zu den zuvor beschriebenen Organisationen ist die International Chamber of Commerce (ICC) eine **internationale nichtstaatliche Organisation** (International Nongovernmental Organization – INGO). Sie wurde 1919 mit Hauptsitz in Paris gegründet. Mitglieder der ICC sind Unternehmen und Verbände der Wirtschaft. Die Internationale Handelskammer ist die größte weltweit tätige private, branchenübergreifende Wirtschaftsorganisation. Sie ist in mehr als 130 Ländern vertreten.

Die zentrale Aufgabe der ICC liegt in der Förderung des Welthandels und in der Standardisierung internationaler Handelsbräuche und Geschäftspraktiken. Von grundlegender Bedeutung im Außenhandel sind die von der ICC verfassten standardisierten Handelsbräuche, wie beispielsweise die Incoterms sowie auch die Einheitlichen Richtlinien für Inkassi und Akkreditive. Die ICC unterhält ferner einen internationalen Schiedsgerichtshof. Sie ist zudem beratend bei anderen internationalen Organisationen tätig.

2.2 Außenhandel und Europäische Integration

2.2.1 Grundlagen

Die Grundlagen für die Europäische Integration wurden durch die Unterzeichnung der „**Römischen Verträge**“ im Jahr 1957 von den sechs Gründungsstaaten (Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg, Niederlande) geschaffen. Der **Europäische Integrationsprozess** war durch ein Fortschreiten der wirtschaftlichen Integration gekennzeichnet (vgl. Wagener H J und Eger T 2009). Die „Römischen Verträge“ führten zunächst zur Entstehung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG), welche später zusammen mit der Europäischen Atomgemeinschaft (EURATOM) in **Europäische Gemeinschaft (EG)** umbenannt wurde. Die **Europäische Zollunion** trat 1968 in Kraft.

Die **Europäische Flagge** hat 12 Sterne. Sie ist seit 1986 Symbol der Europäischen Integration. Die Begründung für die Anzahl der Sterne liegt in der europäischen Kulturgeschichte. Die Zahl 12 gilt in der abendländischen Kultur als „geheiligte Zahl“. Sie steht für die 12 Apostel, die 12 Monate des Jahres und für die gute Teilbarkeit der Zahl 12 (ein Dutzend).

Durch den **Vertrag von Maastricht** im Jahr 1992 wurde die **Europäische Union (EU)** gegründet. Der Maastricht-Vertrag bildete die Grundlage für die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion, welche später zur Euroeinführung führte.

Durch den **Vertrag von Lissabon** übernahm die EU wesentliche Inhalte des EU-Verfassungswerkes, welches in einem zuvor erfolgten Referendum in Frankreich und in den Niederlanden abgelehnt wurde. Durch den 2009 in Kraft getretenen Vertrag

von Lissabon wurde die Europäische Union reformiert und erlangte eine eigene supranationale Rechtspersönlichkeit. **Supranationalität** bedeutet Überstaatlichkeit. Politische Entscheidungen können dadurch in bestimmten Bereichen zentralisiert auf EU-Ebene entschieden werden ohne parlamentarische Zustimmung von EU-Mitgliedsstaaten (siehe zur EU Historie und zum EU-Recht Haratsch et al. 2018).

Das **Subsidiaritätsprinzip** ist maßgeblich für die Entscheidung, welche Aufgabengebiete zentralistisch von EU-Institutionen wahrgenommen werden sollen und welche im Bereich der Mitgliedstaaten verbleiben. Das Subsidiaritätsprinzip stammt aus der Soziallehre und bedeutet im Grundsätzlichen „Hilfe zur Selbsthilfe“. Die EU legt das Subsidiaritätsprinzip wie folgt aus.

► **Auslegung des Subsidiaritätsprinzips in der EU**

„Im Rahmen der Europäischen Union dient das Subsidiaritätsprinzip als Maßgabe zur Regelung der Ausübung der nicht ausschließlichen Zuständigkeiten der Union. Es schließt ein Tätigwerden der Union aus, wenn eine Angelegenheit auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene wirksam durch die Mitgliedsstaaten geregelt werden kann, und es ermächtigt die Union, ihre Befugnisse auszuüben, wenn die Ziele einer in Betracht gezogenen Maßnahme von den Mitgliedsstaaten nicht ausreichend erreicht werden können und die Maßnahme auf der Ebene der Union zu einem Mehrwert führen kann.“

Kurzdarstellung über die Europäische Union (2016) Begriffsbestimmung Subsidiaritätsprinzip. Europäische Union, Brüssel.

Die **Handelspolitik der Europäischen Union** ist ein supranationaler Politikbereich und beinhaltet eine nach einheitlichen Grundsätzen gestaltete Handelspolitik seitens der EU gegenüber Drittstaaten. Aufgrund des Vorrangs des EU-Rechts sind die auf EU-Ebene beschlossenen Abkommen und Handelsverträge für die Mitgliedsstaaten bindend.

Die **Zollpolitik der Europäischen Union** ist ein weiterer supranationaler Politikbereich. Die Grundlagen für eine gemeinsame Europäische Zollpolitik wurden bereits 1968 mit der Errichtung der Europäischen Zollunion geschaffen. Eine Zollunion umfasst das Verbot, Zölle zwischen den Mitgliedsstaaten zu erheben und beinhaltet eine gemeinsame Zollpolitik in Form eines gemeinsamen Zolltarifs gegenüber Drittstaaten.

Kernbereiche der Europäischen Integration bilden der seit 1993 bestehende **Europäische Binnenmarkt** sowie die 1999 geschaffene **Europäische Währungsunion**, welche im Folgenden behandelt werden. Die zukünftige Entwicklung der Europäischen Integration ist ungewiss. Es stehen sich zwei politische Sichtweisen gegenüber.

Die Vertreter des **Intergouvernementalismus** befürworten eine zwischenstaatliche Zusammenarbeit, wohingegen auf eine Abgabe nationaler Souveränitätsrechte zugunsten von EU-Institutionen weitgehend verzichtet wird. Diese Sichtweise wird federführend von Großbritannien sowie weiteren Ländern vertreten. Der Intergouvernementalismus tritt ein für ein kooperatives Staatenbündnis der Nationalstaaten in Europa. Demgegenüber steht die Position des **Föderalismus**, welcher im Kern dadurch geprägt

ist, nationale Souveränitätsrechte zunehmend an EU-Institutionen abzugeben, um damit den politischen Zentralismus im Sinne der Supranationalität in der Europäischen Union zu fördern. Diese Sichtweise wurde in der Vergangenheit besonders aus Deutschland und Frankreich vertreten. Nach einem Referendum im Jahr 2016 erfolgte der **Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union**, der sogenannte Brexit, am 31. Januar 2020.

2.2.2 Europäischer Binnenmarkt

Mit der **Einheitlichen Europäischen Akte** wurden die formalen Voraussetzungen für die Realisierung des Europäischen Binnenmarktes (European Single Market, European Common Market) zum 1. Januar 1993 geschaffen. Voraussetzung für den Europäischen Binnenmarkt war die bereits seit 1968 existierende Europäische Zollunion, welche durch den Abbau von Handelshemmnissen zum Binnenmarkt weiterentwickelt wurde.

Art. 14 Abs. 2 EG-Vertragswerk

„Der Binnenmarkt umfasst einen Raum ohne Binnengrenzen, in dem der freie Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital gemäß den Bestimmungen dieses Vertrages gewährleistet ist.“

Ökonomisch betrachtet geht es darum, eine möglichst effiziente Allokation der Ressourcen zu erreichen. Waren, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren sollen dorthin gelenkt werden, wo sie am höchsten bewertet werden.

Binnenmarktziele

Grundlage des Binnenmarktes sind die sogenannten vier Grundfreiheiten (Binnenmarktziele):

- **Freiheit des Warenverkehrs** bedeutet die Aufhebung der Grenzkontrollen im innergemeinschaftlichen Warenverkehr verbunden mit dem Ziel der Beseitigung technischer Handelshemmnisse durch Harmonisierung.
- **Freiheit des Personenverkehrs** bedeutet, dass Staatsangehörige der Mitgliedsstaaten (Unionsbürger) die Binnengrenzen frei überschreiten dürfen. Sie umfasst zudem die Arbeitnehmerfreizügigkeit und die Niederlassungsfreiheit.
- **Freiheit des Dienstleistungsverkehrs** umfasst die Freizügigkeit für Finanzdienstleistungen sowie die Liberalisierung weiterer Dienstleistungsbereiche. Hierzu gehören die Liberalisierung der Telekommunikation, des Transportsektors sowie auch der öffentlichen Auftragsvergabe.
- **Freiheit des Kapitalverkehrs** bedeutet Liberalisierung des Kapitalverkehrs (z. B. für Wertpapieranlagen, Investitionen, Kapitaleinfuhren und -ausfuhren) sowie Freizügigkeit beim Zahlungsverkehr.

Die **Weiterentwicklung des Europäischen Binnenmarktes** ist als Prozess zu verstehen. Erforderlich ist nach wie vor eine Harmonisierung weiter Politikbereiche (z. B. der Finanz-, Steuer- und Sozialpolitik). Der Europäische Binnenmarkt hat jedoch auch zu einer Eigendynamik geführt, die bei offenen Grenzen zu einer Intensivierung des internationalen Standortwettbewerbs beiträgt, wodurch sich der Harmonisierungsdruck erhöht.

Ökonomische Integrationseffekte

Aus handelspolitischer Sicht ist die Integration von Wirtschaftsräumen mit einer Veränderung der Handels- und Wettbewerbsbeziehungen verbunden. Dabei sind folgende **ökonomische Integrationseffekte** zu unterscheiden:

- **Handelsschaffungseffekt (trade creation effect):** Die Abschaffung der Grenzkontrollen im Binnenmarkt trägt zu einer verbesserten Markttransparenz bei und führt dazu, dass der Handel zwischen den Mitgliedsstaaten einfacher und auch kostengünstiger abgewickelt werden kann. Das Volumen des innereuropäischen Handels zwischen EU-Mitgliedsstaaten nimmt dadurch zu (Handelsschaffung). Damit verbunden ist auch eine Veränderung der internationalen Arbeitsteilung sowohl zwischen den Mitgliedsstaaten untereinander als auch im Verhältnis zu Drittstaaten.
- **Handelsumlenkungseffekt (trade diversion effect):** Durch den Binnenmarkt kommt es auch zu einer verstärkten Abgrenzung gegenüber Drittstaaten. Für Unternehmen aus dem Binnenmarkt wird es günstiger, Waren im Binnenmarkt zu beziehen. Dies führt auch dazu, dass ein Teil der Handelsbeziehungen mit Drittstaaten nunmehr zugunsten eines Warenbezuges im Binnenmarkt umgelenkt werden, obwohl unter sonst gleichen Umständen (*Ceteris-paribus* -Annahme) die Drittlandsware kostengünstiger zu beziehen wäre. Während der Handelsschaffungseffekt mit einem Wohlstandsgewinn verbunden ist, geht der Handelsumlenkungseffekt mit einem Wohlstandsverlust einher.
- **Wettbewerbspolitische Effekte:** Die Schaffung des Binnenmarktes geht einher mit einer regionalen Markterweiterung. Dadurch verbessern sich für Unternehmen die Möglichkeiten für die Durchsetzung von Massenproduktionsvorteilen (*economies of scale*). Der Binnenmarkt schafft dadurch Voraussetzungen für mehr Unternehmenswachstum. Im Europäischen Binnenmarkt ist die Unternehmenskonzentration wettbewerbspolitisch vor dem Hintergrund des regional vergrößerten Binnenmarktes zu beurteilen.
- **Nicht-legalisierte Handelsbeziehungen:** Durch den Wegfall der Grenzkontrollen und durch die regionalen Erweiterungen des Binnenmarktes haben sich die EU-Außengrenzen wesentlich vergrößert. Dies führt dazu, dass illegale Handelsbeziehungen und Schwarzmärkte sowie die Produkt- und Markenpiraterie insgesamt zunehmen. Einmal im Binnenmarkt angelangte Ware kann praktisch ohne Kontrolle im Binnenmarkt zirkulieren.

Die mit dem Europäischen Binnenmarkt verbundenen Integrationseffekte lassen sich nur unzureichend quantifizieren. Insgesamt wird jedoch davon ausgegangen, dass die positiven Integrationseffekte (Handelsschaffung, Wirtschaftswachstum durch mehr Wettbewerb) die negativen Integrationseffekte (Handelsablenkung, nicht-legalisierte Handelsbeziehungen) übersteigen. Ein Binnenmarkt benötigt jedoch keine gemeinsame Währung, weshalb sachlich gesehen der Europäische Binnenmarkt von der Europäischen Währungsunion zu trennen ist.

2.2.3 Europäische Währungsunion

Die Grundlage für die Errichtung einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) war der im Dezember 1991 beschlossene **Maastricht-Vertrag**. Die Europäische Währungsunion bildete den Rahmen für die angestrebte Weiterentwicklung der Wirtschaftsunion.

- ▶ **Währungsunion:** Eine Währungsunion bedeutet die unwiderrufliche Fixierung der Wechselkurse zwischen den Teilnehmerstaaten oder die Einführung einer Einheitswährung. Die Europäische Währungsunion trat am 1. Januar 1999 mit der unwiderruflichen Fixierung der Wechselkurse unter den Teilnehmerstaaten in Kraft. Im Jahr 2002 wurde der Euro als Bargeld eingeführt.
- ▶ **Wirtschaftsunion:** Eine Wirtschaftsunion bedeutet eine weitgehende Harmonisierung des rechtlichen Ordnungsrahmens der Wirtschafts-, Sozial-, Finanz- und Steuerpolitik unter den Mitgliedsstaaten. Sie ist bisher noch nicht realisiert worden.

Während die Errichtung des Europäischen Binnenmarktes auf einem Grundkonsens der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union erfolgte, war die **Euroeinführung** von Anfang an umstritten. Die Eurozone umfasst jene Mitgliedsstaaten der EU, welche den Euro als Gemeinschaftswährung eingeführt haben.

Die **ökonomische Kritik an der Euroeinführung** bezog sich insbesondere darauf, dass die Euroeinführung noch vor der für notwendig erachteten Harmonisierung der Wirtschafts-, Sozial-, Finanz- und Steuerpolitik der Mitgliedsstaaten (Wirtschaftsunion) erfolgt ist. Der Euro hätte nach Ansicht vieler Kritiker erst am Ende der wirtschaftlichen Integration (also quasi als „Krönung“) eingeführt werden sollen. Diese ökonomische Sichtweise wird auch als „**Krönungstheorie**“ bezeichnet (siehe hierzu auch: Siebert 1997, S. 234).

Die durch politischen Beschluss herbeigeführte **Einführung des Euro** ist der Versuch, eine Gemeinschaftswährung für Staaten mit heterogener Wirtschaftsstruktur und unterschiedlicher Wirtschaftsentwicklung zu etablieren unter Fortbestand verschiedener nationaler Wirtschafts-, Sozial-, Finanz- und Steuerordnungen.

Die Euroeinführung war an die Einhaltung von Konvergenzkriterien gekoppelt. Die **Konvergenzkriterien** beziehen sich nicht auf eine Konvergenz, d. h. Annäherung, der realwirtschaftliche Entwicklung. Bei den Konvergenzkriterien handelt es sich um fiskalische Vorgaben (Inflationsrate, langfristiger Zins, öffentliche Haushaltsverschuldung, jährliche Neuverschuldung der öffentlichen Haushalte). Für die Konvergenzkriterien wurden Werte vorgegeben, welche von den Teilnehmerstaaten des Eurowährungsraums nicht überschritten werden sollten. Die Konvergenzkriterien wurden von mehreren Mitgliedsstaaten des Eurowährungsraums nicht eingehalten.

Mit Beginn der Währungsunion wurde die **Europäische Zentralbank (EZB)**, mit Sitz in Frankfurt am Main, für die Geld- und Währungspolitik der Eurozone zuständig. Eine einzelstaatliche bzw. nationale Geld- und Währungspolitik gibt es im Eurowährungsraum nicht mehr. Die EZB sollte nach dem Vorbild der Deutschen Bundesbank eine politisch unabhängige Institution sein, deren vorrangigstes Ziel darin besteht, Preisniveaustabilität im Eurowährungsraum zu gewährleisten. Die Preisentwicklung wird gemessen durch den Harmonisierten Verbraucherpreisindex. Zur Bekämpfung ökonomischer Ungleichgewichte im Rahmen der Eurokrise hat die EZB vielfältige Instrumentarien der Währungs-, Geld- und Zinspolitik mit umfangreichen Maßnahmen ergriffen (Meyer 2018).

Handelsbeziehungen zwischen den Euro-Mitgliedsstaaten

Bis zur Euroeinführung im Jahr 1999 gab es in den Mitgliedstaaten der Eurozone nationale Währungen. Das Umrechnungsverhältnis zwischen zwei Währungen ist der Wechselkurs. Bei flexiblen Wechselkursen verändert sich der Wechselkurs in Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung der betrachteten Währungsräume. Der **Wechselkursmechanismus** führt dazu, dass unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungen zwischen den Währungsräumen durch eine Abwertung bzw. Aufwertung der betrachteten Währungen zueinander ausgeglichen werden können (Abb. 2.4).

Historisch gesehen wird in Abb. 2.4 die Wertentwicklung des französischen Franc, der spanischen Peseta und der italienischen Lira zur D-Mark in Prozent von 1970 bis zur **Euroeinführung** im Jahr 1999 aufgezeigt. Deutlich erkennbar ist die Abwertung der italienischen Lira um 83 %, beim französischen Franc waren es 46 % und bei der spanischen Peseta 78 %.

Durch eine **Abwertung** der betrachteten Währungen verringerten sich die **Exportpreise** wohingegen sich die **Importpreise** erhöhten. Geringere Exportpreise und höhere Importpreise begünstigen einen Ausgleich der Handelsbilanz. Unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungen konnten durch eine Abwertung bzw. Aufwertung des betrachteten Währungsverhältnisses ausgeglichen werden.

- **Kein Wechselkursmechanismus zwischen den Euro-Mitgliedsstaaten:** Die Euroeinführung bedeutet die **Ausschaltung des Wechselkursmechanismus zwischen den Mitgliedsstaaten der Eurozone**. Unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungen zwischen den Mitgliedsstaaten des Eurowährungsraumes können nicht mehr durch den Wechselkursmechanismus ausgeglichen werden.

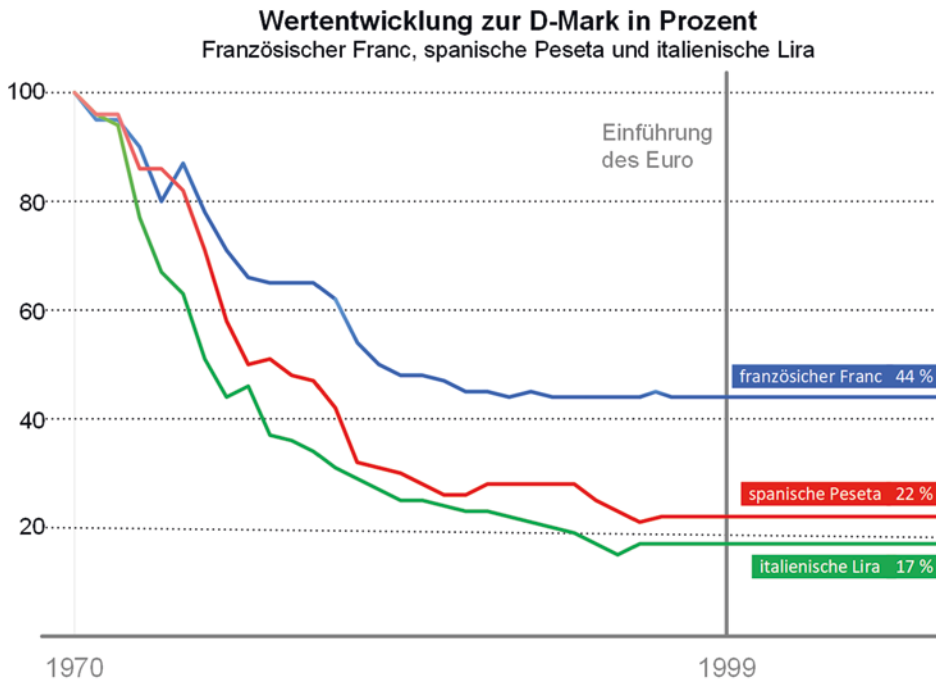


Abb. 2.4 Wertentwicklung zur D-Mark in Prozent. (Quelle: eigene Berechnungen nach Daten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung [Jahresgutachten])

Im **Eurowährungsraum** können Mitgliedsstaaten mit einer unterdurchschnittlichen wirtschaftlichen Entwicklung ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht durch eine Abwertung ihrer Währung ausgleichen. Eine unterdurchschnittliche wirtschaftliche Entwicklung von Mitgliedsstaaten einer Währungsunion erfordert bei fehlendem Wechselkursmechanismus eine Einsparung von Faktorkosten in der Produktion sowie öffentliche Sparmaßnahmen dieser Mitgliedsstaaten, um Wettbewerbsnachteile im Export und damit wachsende Handelsbilanzdefizite sowie weitere makroökonomische Ungleichgewichte zu vermeiden.

Häufig wird davon ausgegangen, dass **Handelsbeziehungen innerhalb des Eurowährungsraums** völlig frei von Wechselkurseinflüssen sind. Bei dieser Betrachtung wird jedoch übersehen, dass Wechselkursschwankungen, beispielsweise des Euro gegenüber dem US\$, nach wie vor noch die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in ihren Handelsbeziehungen im Eurowährungsraum beeinflussen.

- **Drittmarkteffekt:** Der Drittmarkteffekt beschreibt den Einfluss von Wechselkursschwankungen auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von Anbietern im gemeinsamen Währungsraum im Vergleich zu Anbietern des Fremdwährungsraums. Drittmarkteffekte sind im Außenhandel umso stärker, je geringer die Transaktionskosten der Außenhandelsabwicklung sind.

Beispielsweise führt eine Abwertung des US\$ gegenüber dem Euro dazu, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte auf dem französischen Markt im Vergleich zu US-amerikanischen Anbietern sinkt. Umgekehrt führt eine Aufwertung des US\$ dazu, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Anbieter auf dem französischen Markt im Vergleich zu US-amerikanischen Anbietern steigt.

Handelsbeziehungen mit Nicht-Euro-Mitgliedsstaaten

Für die Handelsbeziehungen zwischen dem Eurowährungsraum und Nicht-Euromitgliedsstaaten bestehen nach wie vor Wechselkurse. Dadurch müssen Währungen im Handelsverkehr zwischen dem Euroraum und dem Fremdwährungsraum durch den Wechselkurs umgerechnet werden. Es entstehen **Währungstransaktionskosten** bei der Währungsumrechnung, welche sich ergeben durch den Unterschiedsbetrag zwischen dem Ankaukurs (Geldkurs) und dem Verkaufkurs (Briefkurs). Zu berücksichtigen sind ferner **Wechselkursrisiken** in Form von Wechselkursschwankungen (vgl. Abschn. 11.3; Abb. 2.5).

Durch die **Gemeinschaftswährung Euro** gibt es im Außenverhältnis zu einer betrachteten Fremdwährung, zum Beispiel US\$, nur einen Wechselkurs für alle Euro-Mitgliedsstaaten. Eine **Abwertung des Euro zum US\$** äußert sich bei Mengennotierung (US\$/€) in einem sinkenden Wechselkurs. Verliert die heimische Währung an Wert gegenüber der Fremdwährung, so verbilligen sich die Exporte, wohingegen die



Abb. 2.5 Wechselkursentwicklung des Euro zum US\$ in Mengennotierung. (Quelle: Europäische Zentralbank)

Importe teurer werden. Bei einer **Aufwertung des Euro zum US\$** ergibt sich der gegenteilige Effekt. Exportgüter werden dann im Fremdwährungsraum teurer. Importe und besonders Rohstoffe, welche auf US\$ Basis gehandelt werden, werden günstiger.

Euro-Mitgliedsstaaten mit überdurchschnittlicher Produktivitäts- und Wirtschaftsentwicklung profitieren von der Gemeinschaftswährung Euro. Der Euro ist relativ betrachtet für diese Mitgliedsstaaten zu schwach. Dies begünstigt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exportwirtschaft jener Euro-Mitgliedsstaaten mit überdurchschnittlicher Wirtschaftsentwicklung. Umgekehrt verhält es sich für jene Euro-Mitgliedsstaaten mit unterdurchschnittlicher Produktivitäts- und Wirtschaftsentwicklung. Der **Euro als Gemeinschaftswährung** ist für diese Euro-Mitgliedsstaaten zu stark und beeinträchtigt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit ihrer Exportwirtschaften im Fremdwährungsraum. Aufgrund unterschiedlicher Wirtschaftsstrukturen und unterschiedlicher Wirtschaftsentwicklungen der Euro-Mitgliedsstaaten entstehen ungleiche Wettbewerbsbedingungen. Da die Wechselkursentwicklung grundlegende Bedeutung erlangt, ist die **internationale Währungs- und Wechselkurspolitik** oft mit politischen Kontroversen verbunden.

2.3 Außenwirtschaftsrecht

2.3.1 Gesetzliche Grundlagen

Das **Außenwirtschaftsrecht im engeren Sinne** regelt die Frage, ob und unter welchen Bedingungen Güter eingeführt oder ausgeführt werden dürfen. Die außenwirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen werden im deutschen Außenwirtschaftsrecht geregelt durch (vg. Simonsen 2014):

- das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und durch
- die Außenwirtschaftsverordnung (AWV).

Zum Bereich der außenwirtschaftsrechtlichen Bestimmungen im engeren Sinne zählt zudem das **EU-Zollrecht**, welches mit dem Außenwirtschaftsrecht eng verflochten ist.

Das **Außenwirtschaftsrecht im weiteren Sinne** umfasst alle Rechtsgebiete, die den Außenwirtschaftsverkehr betreffen können. Dazu zählen beispielsweise das Außensteuerrecht, das internationale Markenrecht, das Produkthaftungsrecht, das Gesellschaftsrecht, das internationale Kaufvertragsrecht sowie das Kartell- und Wettbewerbsrecht.

- Aufgrund der Mitgliedschaft Deutschlands in der Europäischen Union werden die rechtlichen Bestimmungen des Außenwirtschaftsgesetzes und der Außenwirtschaftsverordnung dem EU-Recht angepasst. Das EU-Recht konkretisiert die Handelspolitik der Europäischen Union. Das Deutsche Außenwirtschaftsrecht und das EU-Recht sind über multilaterale Handelsabkommen (z. B. GATT) in das Welthandelsrecht eingebunden.

Das **EU-Recht ist supranationales Recht** (überstaatliches Recht) und geht damit dem Recht der einzelnen Mitgliedsstaaten vor. Diese rechtliche Zuständigkeitsverteilung folgt dem **Subsidiaritätsprinzip**, wonach jene Rechtsbereiche auf supranationaler (europäischer) Ebene wahrgenommen werden sollen, bei welchen eine überstaatliche Regelung im Interesse aller EU-Mitgliedsstaaten als erfolgversprechender eingestuft wird. Bestimmte Bereiche des Außenwirtschaftsrechts werden jedoch vom EU-Recht nicht erfasst und bleiben daher in den jeweils nationalen gesetzlichen Zuständigkeiten der einzelnen Mitgliedsstaaten. Dies betrifft beispielsweise die gesetzlichen Regelungen der nationalen Zuständigkeiten bei Genehmigungs- und Überwachungsverfahren, bei Straftatbeständen sowie bei sicherheitspolitischen Aspekten. Aufgrund des Vorrangs des EU-Rechts für den internationalen Handel verliert das deutsche Außenwirtschaftsgesetz als eigenständiges Gesetz an Bedeutung. Dies wird auch ersichtlich bei der im Jahr 2013 erfolgten Neufassung des Außenwirtschaftsgesetzes und der Außenwirtschaftsverordnung.

Das **Deutsche Außenwirtschaftsgesetz** folgt dem „**Freiheitsprinzip mit Beschränkungsvorbehalt**“. Die Freiheit des Außenwirtschaftsverkehrs ist immer auch mit Risiken verbunden, denn die Einfuhr und Ausfuhr von Waren und der Technologietransfer können kollektive Werte und die Sicherheitsinteressen einer Gesellschaft gefährden. Daher bestehen gesetzlich vorgeschriebene Beschränkungen des Außenwirtschaftsverkehrs (siehe Außenwirtschaftsgesetz [2013](#)).

§ 1 AWG (Grundsatz)

„Der Güter-, Dienstleistungs-, Kapital-, Zahlungs- und sonstige Wirtschaftsverkehr mit dem Ausland sowie der Verkehr mit Auslandswerten und Gold zwischen Inländern (Außenwirtschaftsverkehr) ist grundsätzlich frei. Er unterliegt den Einschränkungen, die dieses Gesetz enthält oder die durch Rechtsordnung aufgrund dieses Gesetzes vorgeschrieben werden.“

Im Fall von Beschränkungen des Außenwirtschaftsverkehrs legt das **Außenwirtschaftsgesetz** (Foreign Trade Law) fest, welche Behörden für eine Entscheidung zuständig sind. Ausgangspunkt des im Jahr 2013 novellierten Außenwirtschaftsgesetzes ist das **Inländerkonzept** nach dem Prinzip des Wirtschaftsgebiets. Als **Wirtschaftsgebiet** gilt das Hoheitsgebiet der Bundesrepublik Deutschland. Sachlich gilt das Außenwirtschaftsgesetz im Grundsätzlichen für alle Wirtschaftsverkehre mit dem Ausland. Eine Ausnahme hiervon bildet der Agrarsektor, für welchen ein eigenes Marktordnungsgesetz (MOG) besteht.

Die **Außenwirtschaftsverordnung** (Foreign Trade Ordinance) wurde auf der Grundlage des Außenwirtschaftsgesetzes erlassen. Sie regelt die zur Umsetzung und Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes erforderlichen Kontroll- und Genehmigungsverfahren und bestimmt ferner die Vorgehensweise bei Verstößen (siehe Außenwirtschaftsverordnung [2013](#)).

Während das Außenwirtschaftsrecht bestimmt, ob und unter welchen Bedingungen eine Ware eingeführt oder ausgeführt werden kann, regelt das **Zollrecht**, ob bei dem

Grenzübertritt von Waren eine warenbezogene Abgabe entsteht. Die Überwachung des Außenwirtschaftsverkehrs obliegt der **Zollverwaltung**. Die Zollverwaltung ist auch zuständig für die Verfolgung und Ahndung bei Verstößen gegen außenwirtschaftsrechtliche Bestimmungen.

2.3.2 Einfuhrverfahren

Beim **Einfuhrverfahren** (import procedure) greifen außenwirtschaftsrechtliche und zollrechtliche Bestimmungen ineinander. Außenwirtschaftsrechtlich wird überprüft, ob die Einfuhr außenwirtschaftlichen Beschränkungen unterliegt und mit Handlungspflichten verbunden ist. Zollrechtlich wird ferner festgestellt, ob und in welcher Höhe Einfuhrzölle erhoben werden und wie die Einfuhr umsatzsteuerrechtlich zu behandeln ist. Je nach Art der Einfuhr, sind zudem verschiedene statistische Meldepflichten zu beachten.

§ 2 AWG Abs. 11 (Begriffsbestimmungen)

„Einfuhr ist (1) die Lieferung von Waren aus Drittländern in das Inland und (2) die Übertragung von Software oder Technologie einschließlich ihrer Bereitstellung auf elektronischem Weg für natürliche und juristische Personen im Inland. Werden Waren aus Drittländern in eine Freihandelszone geliefert oder in ein Nichterhebungsverfahren übergeführt, so liegt eine Einfuhr erst dann vor, wenn die Waren (1) in der Freihandelszone gebraucht, bearbeitet oder verarbeitet werden oder (2) in den zollrechtlich freien Verkehr überführt werden.“

Drittländer sind die Gebiete, die nicht zum Zollgebiet der Europäischen Union gehören. Bei der **Wareneinfuhr** ist der **Einführer** jene natürliche oder juristische Person, die Waren aus Drittländern ins Inland liefert oder liefern lässt und über die Lieferung der Waren bestimmt. Waren im Sinne des Außenwirtschaftsgesetzes sind bewegliche Sachen, die Gegenstand des Handelsverkehrs sein können, und Elektrizität. Wertpapiere und Zahlungsmittel sind keine Waren. Im Fall von **Software und Technologie** ist Einführer jene natürliche oder juristische Person oder Personengesellschaft, welche über deren Übertragung aus Drittländern ins Inland einschließlich ihrer Bereitstellung auf elektronischem Weg im Inland bestimmt. Im Sinne des § 2 Abs. 13 AWG umfasst der Begriff Technologie auch Unterlagen zur Fertigung von Waren oder von Teilen dieser Waren.

Einfuhrseitige Beschränkungen und Verbote des Außenwirtschaftsverkehrs können protektionistisch motiviert sein. Ziel ist es dann, einzelne Branchen vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Überwiegend dienen einfuhrseitige Beschränkungen und Verbote des Außenwirtschaftsverkehrs dem Verbraucherschutz (z. B. Produktpiraterie). Ob bei bestimmten Waren oder Warengruppen aus bestimmten Ländern eine einfuhrseitige Beschränkung bzw. ein Einfuhrverbot vorliegt, kann tagesaktuell im elektronischen Zolltarif (Bereich Einfuhr) überprüft werden.

Das **Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle** (BAFA) mit Hauptsitz in Eschborn ist die für den Außenhandel zuständige Genehmigungsbehörde. Sofern eine Einfuhrgenehmigung oder ein Überwachungsdokument erforderlich ist, so ist dieses bei der BAFA zu beantragen. Eine Ware kann zollrechtlich nur dann abgefertigt werden, wenn die außenwirtschaftsrechtlichen Voraussetzungen erfüllt werden. Die vollständige Einhaltung der Gesetze und Vorschriften und der hierzu erforderlichen unternehmensinternen Kontrollen betreffend die Einfuhr wird im angloamerikanischen als „**import compliance**“ bezeichnet.

2.3.3 Ausfuhrverfahren

Wie beim Einfuhrverfahren greifen auch beim **Ausfuhrverfahren** (export procedure) außenwirtschaftsrechtliche und zollrechtliche Bestimmungen ineinander (siehe hierzu auch: Storck Verlag 2016). Ausfuhrseitige Beschränkungen und Handlungspflichten sind einzuhalten und werden im Ausfuhrverfahren von den Zollbehörden überwacht. Zusätzlich sind verschiedene Meldepflichten bei der Ausfuhr zu beachten.

§ 2 AWG Abs. 3 (Begriffsbestimmungen)

„Ausfuhr ist (1) die Lieferung von Waren aus dem Inland in ein Drittland und (2) die Übertragung von Software und Technologie aus dem Inland in ein Drittland einschließlich ihrer Bereitstellung auf elektronischem Weg für natürliche und juristische Personen in Drittländern.“

Da die Europäische Union eine Zollunion ist, unterliegt der Warenverkehr mit Unionswaren innerhalb der EU keinerlei Grenzformalitäten mehr. Warenlieferungen in ein anderes Mitgliedsland der Europäischen Union, werden lediglich zu statistischen Zwecken in der Intra-Handelsstatistik (IntraStat) erfasst. Ausfuhrzölle auf Warenexporte in Drittländer gibt es in der Europäischen Union gegenwärtig nicht. Der weit überwiegende Teil der Ausfuhren ist genehmigungsfrei. Die Überprüfung bestehender Ausfuhrverbote und Beschränkungen erfolgt anlässlich der Zollabfertigung auf der Grundlage der Ausfuhrliste.

Bei der **Warenausfuhr** ist der **Ausführer** gemäß § 2 Abs. 2 AWG jene natürliche oder juristische Person oder Personengesellschaft, die zum Zeitpunkt der Ausfuhr Vertragspartner des Empfängers in einem Drittland ist und über die Lieferung von Waren aus dem Inland in ein Drittland bestimmt. Im Fall von **Software und Technologie** ist Ausführer jene natürliche oder juristische Person oder Personengesellschaft, welche über deren Übertragung aus dem Inland in ein Drittland einschließlich ihrer Bereitstellung auf elektronischem Weg in Drittländer bestimmt.

Die **Ausfuhrliste (AL)** ist eine Anlage der Außenwirtschaftsverordnung. Sie ist als Negativliste konzipiert, in welcher alle Waren gelistet sind, bei welchen die Ausfuhr entweder verboten ist, einer Genehmigung bedarf bzw. von bestimmten Auflagen abhängig gemacht wird.

Ein **Embargo** (spanisch: embargar=sperren, anhalten) liegt vor, wenn die Ausfuhr bestimmter Güter in bestimmte Länder verboten ist. Meist handelt es sich um ein Teil-embargo, bei welchem sich das Ausfuhrverbot lediglich auf einzelne Branchen oder Waren bezieht. Bei einem Länderembargo ist die Ausfuhr aller Waren in das Embargoland verboten (vgl. auch Schroth 2000).

Die Ausfuhr, Beförderung sowie Herstellung von Kriegswaffen ist gemäß dem **Kriegswaffenkontrollgesetz (KWKG)** grundsätzlich genehmigungspflichtig. In der Ausfuhr – bzw. Exportkontrolle wird gerne auf das vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) herausgegebene „**Handbuch der Deutschen Exportkontrolle (HADDEX)**“ zurückgegriffen. Der HADDEX ist eine Loseblattsammlung, welche eine systematische Darstellung der zu beachtenden waren- und länderbezogenen Ausfuhrbeschränkungen bietet und laufend aktualisiert wird (siehe: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) Hrsg. 2015 HADDEX).

Liegt eine **genehmigungspflichtige Ausfuhr** vor, so ist die erforderliche Genehmigung auf dem hierfür vorgesehenen Vordruck beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zu beantragen. Der **Antrag auf Ausfuhrgenehmigung** kann nur vom Ausführer selbst gestellt werden. Ausfuhrgenehmigungen werden nur erteilt, wenn ein Ausfuhrverantwortlicher in der Unternehmensleitung benannt wird.

Neben der nationalen Ausfuhrkontrolle (Exportkontrolle) besteht seit 1995 auch eine EU-weite Ausfuhr- bzw. Exportkontrolle. Grundlage der europäischen Ausfuhrkontrolle ist die **EG Dual-use-Verordnung**, welche die Ausfuhr von Waren mit doppeltem Verwendungszweck, sogenannte „Dual-use-Güter“, regelt (siehe EG Dual-use-Verordnung 2015).

Kap. I Art. 2 EG Dual-use-Verordnung

„Im Sinne dieser Verordnung bezeichnet der Begriff Güter mit doppeltem Verwendungszweck Güter, einschließlich Datenverarbeitungsprogramme und Technologie, die sowohl für zivile als auch für militärische Zwecke verwendet werden können; darin eingeschlossen sind alle Waren, die sowohl für nichtexplosive Zwecke als auch für jedwede Form der Unterstützung bei der Herstellung von Kernwaffen oder sonstigen Kernsprengkörpern verwendet werden können.“

Das Spektrum der in die Ausfuhrkontrolle einbezogenen „**Güter mit doppeltem Verwendungszweck (Dual-use-Güter)**“ ist weit gefasst und bezieht sich neben Waffen und Rüstungsgütern auch auf die Bereiche der Telekommunikation, Rechner, bestimmte Werkstoffe und Zulieferteile sowie eine Vielzahl weiterer Güter. Ziel der EG Dual-use-Verordnung ist es, eine für alle EG Mitgliedsstaaten einheitliche Ausfuhrkontrolle für „Dual-use-Güter“ zu erreichen (vgl. Bieneck et al. 2005).

Die vollständige Einhaltung der Gesetze und Vorschriften und der hierzu erforderlichen unternehmensinternen Kontrollen betreffend die Ausfuhr wird im angloamerikanischen als „**export compliance**“ bezeichnet (siehe hierzu auch: Handelskammer Hamburg 2015).

Anlage AV1

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
Referat ■■■ 221

Frankfurter Straße 29 – 35

65760 Eschborn

Benennung der/des „Ausfuhrverantwortlichen“

gemäß Nummer 2 der Grundsätze der Bundesregierung zur Prüfung der Zuverlässigkeit von Exporteuren von Kriegswaffen und rüstungsrelevanten Gütern vom 25. Juli 2001 (BAnz. S. 17 177)

Unter Bezugnahme auf die o. g. Grundsätze der Bundesregierung erklärt das

Unternehmen

Zoll-Nr.

vertreten durch ihre Organe

hiermit, dass am

Herr / Frau in seiner / ihrer Funktion als

zur/zum „Ausfuhrverantwortlichen“ bestimmt worden ist.

Die / Der Ausfuhrverantwortliche ist Mitglied der Unternehmensleitung. Sie / Er ist über die Pflichten des Exporteurs unterrichtet, die im Zusammenhang mit der Abwicklung von Ausfuhr-/Verbringungs-Geschäften, insbesondere bei genehmigungsbedürftigen Gütern bestehen und ist sich der Bedeutung der o. g. Grundsätze der Bundesregierung bewusst. Die / der Benannte ist bestrebt, die einschlägigen Vorschriften des Außenwirtschaftsgesetzes (AWG), der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes (AWV), der Verordnung (EG) Nr. 1334/2000 über eine Gemeinschaftsregelung für die Kontrolle der Ausfuhr von Gütern und Technologien mit doppeltem Verwendungszweck, des Gesetzes über die Kontrolle von Kriegswaffen (KWKG) und des EG-Zollkodex (in den jeweils geltenden Fassungen) zu beachten. Sie / Er wird alle ggf. erforderlichen Vorkehrungen treffen, damit diese Bestimmungen im Unternehmen eingehalten werden.

Die Unterzeichner sind sich bewusst, dass es ihnen im Falle einer möglicherweise einzuleitenden Zuverlässigkeitsprüfung verwehrt ist, sich auf Nichtwissen oder Missverstehen der außenwirtschaftsrechtlichen Bestimmungen zu berufen.

Die Unterzeichner wissen, dass in Fällen, in denen die / der Ausfuhrverantwortliche den Antrag auf Ausfuhr-/Verbringungs-Genehmigung nicht selbst unterzeichnet, diesem Antrag eine schriftliche Bestätigung (Anlage AV2) beifügt werden muss, in der die / der Ausfuhrverantwortliche die Verantwortung für den Antrag übernimmt. Hierbei ist bekannt, dass die Erklärung zur Verantwortungsübernahme bei Anträgen nach dem AWG, der AWV sowie der Verordnung (EG) Nr. 1334/2000 mindestens einmal jährlich gegenüber dem BAFA abgegeben und auf diese Erklärung Bezug genommen werden muss (in Feld 37 des Antrages auf Ausfuhr-/Verbringungs-Genehmigung). Die dadurch bestätigte Delegation der Befugnis zur Zeichnung der Anträge auf Ausfuhr-/Verbringungs-Genehmigung berührt nicht die grundsätzliche Verantwortlichkeit der / des Ausfuhrverantwortlichen und schließt eine Exkulpation durch Verweisung auf die Person des Vertreters aus.

Den Unterzeichnern ist bekannt, dass ein Zweifel an der Zuverlässigkeit der / des Ausfuhrverantwortlichen zu den in den Nummern 3 ff. der o. g. Grundsätze der Bundesregierung aufgeführten Folgen führen kann. Insbesondere ist bekannt, dass das BAFA bei begründeten Anhaltspunkten für einen erheblichen Rechtsverstoß u. a. von der Bescheidung des Antrags auf Ausfuhr-/Verbringungs-Genehmigung absehen kann, es sei denn, dass durch personelle und organisatorische Maßnahmen Zweifel an der Zuverlässigkeit des Unternehmens ausgeräumt werden.

Diese Benennung bleibt bis zu ihrem schriftlichen Widerruf gegenüber dem BAFA gültig. Ist ein Wechsel in der Person des Ausfuhrverantwortlichen gegeben, sind die vertretungsberechtigten Organe verpflichtet, diesen Wechsel unverzüglich dem BAFA unter Benennung eines(r) neuen Ausfuhrverantwortlichen anzuzeigen.

Datum _____

(vertretungsberechtigte Organe des Unternehmens)

Ausfuhrverantwortliche(r)

(s.o.)

FORMULARVERLAG CW NIEMEYER

Auslieferungslager

Bestell-Nr. 228/1

10/01

31789 Hameln, Walter-von-Selve-Str. 6, Tel. (0 51 51) 98 93-0, Fax 98 93-93
42283 Wuppertal, Carnaper Straße 28, Tel. (02 02) 50 20 31, Fax 50 19 92
63075 Offenbach a. M., Rohrmühlstr. 5, Tel. (0 69) 86 26 82, Fax 86 96 00
71263 Weil der Stadt, Gliemsweg 17, Telefon (0 70 33) 3 49 40, Fax 3 48 42
59167 Hohendodeleben, Matthiissonstr. 26, Tel. (03 92 04) 54 47, Fax 6 01 79

Abb. 2.6 Benennung der Ausfuhrverantwortlichen

Der **Ausführverantwortliche** ist im Unternehmen für die Exportkontrolle verantwortlich und haftet persönlich für die Einhaltung der außenwirtschaftsrechtlichen Bestimmungen (siehe insbesondere: Pottmeyer 2014). „Exportkontrolle ist Chefsache“, d. h. der Ausführverantwortliche muss eine leitende Funktion im Unternehmen ausüben. Eine Exkulpation, d. h. eine Übertragung der Verantwortlichkeit auf einen Stellvertreter, ist nicht zulässig. Die Erteilung einer Ausfuhrgenehmigung kann unter der Auflage erfolgen, eine Endverbleibserklärung für die Waren vorzulegen. Bei Verstößen gegen das Außenwirtschaftsrecht können, je nach Schwere des Tatbestandes, verschiedene Sanktionen ergriffen werden. Sie reichen von der Beschlagnahmung der Ware über die Zahlung von Bußgeldern bis hin zur Einleitung eines Strafverfahrens (Abb. 2.6).

2.4 Zölle im Außenhandel

2.4.1 Grundlagen des Zollwesens

Zölle sind Abgaben im grenzüberschreitenden Warenverkehr. Für den Außenhandel stellen Zölle **tarifäre Handelshemmnisse** (tariff barriers) dar. Zölle sind ein Instrument der Außenhandelspolitik zur Beeinflussung internationaler Handelsbeziehungen. Zollsenkungen bzw. Zollerhöhungen verändern den Preis internationaler Handelswaren und beeinflussen dadurch die Handelsbilanzentwicklung. Zölle können von Staaten oder von Staatengemeinschaften (z. B. Europäische Union) erhoben werden. Nach dem **Erhebungszweck der Zölle** lassen sich die folgenden Zollarten unterscheiden:

- **Fiskalzölle** dienen der staatlichen Einnahmeerzielung.
- **Schutzzölle** werden erhoben, um wettbewerbsschwache inländische Wirtschaftszweige vor ausländischer Konkurrenz zu schützen.
- **Retorsionszölle** können zur Vergeltung protektionistischer Maßnahmen des Auslandes erhoben werden.

Auf internationaler Ebene arbeitet die **Weltzollorganisation** (WZO) als intergouvernementale Institution an Konzepten der Vereinheitlichung und Vereinfachung des Zollrechts. Das **Zollrecht** (customs law) ist neben dem Außenwirtschaftsrecht der zweite Rechtsbereich im grenzüberschreitenden Warenverkehr. Während durch das Außenwirtschaftsrecht die Zulässigkeit der Einfuhr und Ausfuhr von Waren geregelt wird, bestimmt das Zollrecht, ob und unter welchen Bedingungen Zölle und Abgaben im grenzüberschreitenden Warenverkehr erhoben werden.

Maßgeblich für die Entwicklung des Zollrechts in der Europäischen Union war die Verwirklichung der **Europäischen Zollunion** im Jahr 1968. Eine Zollunion ist weiter gefasst als eine Freihandelszone. Die **Freihandelszone** ist durch den Wegfall der Binnenzölle zwischen den Mitgliedsstaaten gekennzeichnet. Jeder Mitgliedsstaat verfolgt jedoch noch eine eigene Außenzollpolitik gegenüber Drittstaaten. Bei einer

Zollunion (customs union) gibt es keine Binnenzölle mehr. Die Mitgliedsstaaten einer Zollunion verfolgen eine gemeinsame Außenzollpolitik in Form eines gemeinsamen Außenzolltarifs gegenüber Drittstaaten.

- **Europäisches Zollrecht** Das für die Europäische Union geltende Europäische Zollrecht ist supranationales Recht und geht dem Recht der einzelnen Mitgliedsstaaten vor. Das Europäische Zollrecht betrifft daher den Warenverkehr mit Drittstaaten. Aus der Europäischen Union stammende Waren bzw. in die EU zollrechtlich bereits eingeführte Waren werden gleich behandelt.

Ein nationales Zollrecht der Mitgliedsstaaten gibt es nur noch, sofern dieses explizit vorgesehen ist. Es besteht im Wesentlichen in der Regelung der nationalen Zuständigkeiten bei der Zollabwicklung. Die von den Mitgliedsländern der Europäischen Union an den Außengrenzen erhobenen Zollabgaben, fließen dem EU-Haushalt zu. Zentrale **Aufgabe der Zollverwaltung** ist die Erhebung von Zöllen und der Einfuhrumsatzsteuer beim Warenimport aus Drittländern. Damit verbunden ist auch die Kontrolle der Einhaltung von Verboten und Beschränkungen des Außenwirtschaftsverkehrs. Zu den wichtigsten **Rechtsquellen der Zollerhebung** gehören (vgl. Witte et al. [2012](#)):

- Der **Unionszollkodex (UZK)**, welcher im Mai 2016 in Kraft trat und den zuvor bestehenden Zollkodex der Gemeinschaft abgelöst hat.
- Das **Durchführungsrecht**, welches den Unionszollkodex ergänzt. Hinzu kommen mehrjährige Übergangsvorschriften.
- Die **Nationalen Bestimmungen**, wie beispielsweise das deutsche Zollverwaltungsgesetz. Nationale Bestimmungen der EU-Mitgliedsstaaten können nur noch erlassen werden, wenn das europäische Gemeinschaftsrecht dies ausdrücklich zulässt.

Die wichtigsten Informationen über die Zollbehandlung und die gemeinschaftlichen sowie nationalen Rechtsvorschriften sind im **Gemeinsamen Zolltarif** zusammengefasst, welcher auch online über das Internet abgerufen werden kann. Er besteht im Wesentlichen aus:

- der **Nomenklatur**, welche eine systematische und vollständige Auflistung aller Waren enthält mit einer dazugehörigen Codenummer und
- dem **Maßnahmenteil**, welcher die Höhe der Zollsätze, Informationen über mögliche Beschränkungen und Verbote des Außenwirtschaftsverkehrs sowie Hinweise auf Verbrauchssteuern enthält.

Die Grundlage der Nomenklatur bildet das von der Weltzollorganisation geschaffene „**Harmonisierte System zur Bezeichnung und Codierung der Waren (HS)**“. Das Harmonisierte System (harmonised system) ist eine international standardisierte und systematisierte Auflistung aller Waren mit einer dazugehörigen Codenummer, welches

sowohl als Zolltarifschema als auch für die Außenhandelsstatistiken vieler Staaten dient. Der Warencode kann darüber hinaus auch für andere Zwecke des internationalen Handelsdatenaustausches Verwendung finden, wie beispielsweise zur Kennzeichnung von Waren auf der Handelsrechnung sowie anderen Dokumenten.

Die Nomenklatur des Harmonisierten Systems ist sachlich nach dem Produktionsprinzip gegliedert, wonach die Warenansprache mit den Rohstoffen beginnt und über die Halbfertigerzeugnisse zu den Fertigerzeugnissen führt. Eine vollständige Warenkodierung besteht aus einer **11-stelligen Codenummer**. Werden die ersten sechs Stellen des Harmonisierten Systems um zwei Stellen erweitert, so erhält man die **Kombinierte Nomenklatur** der Europäischen Gemeinschaft, welche den zolltariflichen und statistischen Erfordernissen der EG entspricht. Die neunte und zehnte Stelle enthält den integrierten Tarif der Europäischen Gemeinschaft, den sogenannten **TARIC** (Tarif Intégré des Communautés Européenes), welcher in codierter Form die für die EG festgelegten einheitlichen Zollsätze enthält. Die elfte Stelle wird für nationale Zwecke verwendet und dient beispielsweise der Verschlüsselung der Umsatzsteuersätze (vgl. Fraedrich D 2016, S. 93 ff.).

Die Zuordnung der Waren in das Zolltarifschema (Nomenklatur) wird als **Einreihung** bzw. **Tarifierung** (tariff classification) bezeichnet. Die richtige Einreihung der Waren – im Außenhandel wird auch von **Warenansprache** gesprochen – ist Voraussetzung für die Ermittlung der Zollsätze als auch anderer Maßnahmen, wie z. B. Verbote oder Beschränkungen des Außenwirtschaftsverkehrs. Im Hinblick auf die oft schwierige Einreihung von Waren sowie auch vor dem Hintergrund häufiger Änderungen des Zolltarifs, besteht für Einführer und Ausführer die Möglichkeit, eine **verbindliche Zolltarifauskunft** bei den Zollbehörden zu beantragen. Die Beantragung einer verbindlichen Zolltarifauskunft ist schriftlich auf dem dafür vorgesehenen Vordruck vorzunehmen (Abb. 2.7).

2.4.2 Zugelassene Wirtschaftsbeteiligte

Die zunehmenden internationalen **Sicherheitsanforderungen** im Welthandel haben die Weltzollorganisation (WZO) veranlasst, weltweite Rahmenbedingungen für ein effizientes Risikomanagement in der Zollabwicklung zu formulieren. Angestrebt wird eine durchgängige **Absicherung der internationalen Lieferkette** (international supply chain) vom Hersteller bis zum Endabnehmer.

Ein wesentliches Element dieser Entwicklung ist die Einführung des „Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“. Der „**Zugelassene Wirtschaftsbeteiligte (ZWB)**“ ist ein zollrechtlicher Status, der es besonders zuverlässigen und vertrauenswürdigen Unternehmen ermöglicht, Erleichterungen bei der Zollabwicklung in Anspruch zu nehmen (vgl. Möllenhoff et al. 2016).

EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFT	
ANTRAG AUF ERTEILUNG EINER VERBINDLICHEN ZOLLTARIFAUSKUNFT (VZTA)	
1. Antragsteller (Name und Anschrift) Telefon-Nr.: _____ Fax-Nr.: _____ Zollidentifikations-Nr.: _____	Für Eintragungen der Zollbehörden Registriernummer: _____ Ort der Antragstellung: _____ Eingangsdatum: Jahr Monat Tag Sprache, in der der VZTA-Antrag gestellt wurde: _____ Als Bild erfassen: Ja Anzahl _____ Nein Datum der Erteilung: Jahr Monat Tag Zuständiger Beamter: _____ Warenmuster zurückgesandt:
2. Berechtigter (Name und Anschrift) (vertraulich) Telefon-Nr.: _____ Fax-Nr.: _____ Zollidentifikations-Nr.: _____	Wichtiger Hinweis Mit seiner Unterschrift übernimmt der Antragsteller die Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben auf diesem Vordruck und den ggf. beigefügten Zusatzblättern. Der Antragsteller erklärt sich damit einverstanden, dass diese Angaben und etwaige Fotos, Abbildungen, Broschüren, usw. in einer Datenbank der Europäischen Kommission gespeichert werden und dass die Angaben, einschließlich etwaiger, vom Antragsteller oder der Verwaltung beigefügter (oder beizufügender) Fotos, Abbildungen, Broschüren, usw., die nicht in den Feldern 2 und 9 als vertraulich gekennzeichnet sind, der Öffentlichkeit über das Internet zugänglich gemacht werden können.
3. Zollagent (Empfänger) oder Vertreter (Name und Anschrift) Telefon-Nr.: _____ Fax-Nr.: _____ Zollidentifikations-Nr.: _____	4. Neuerteilung einer VZTA Nur ausfüllen, wenn Sie die Neuerteilung einer VZTA beantragen. VZTA-Nummer: _____ gültig seit: Jahr Monat Tag Nomenklatur-Code: _____
5. Zollnomenklatur In welche Nomenklatur soll die Ware eingereiht werden? ☐ Harmonisiertes System (HS) ☐ Kombinierte Nomenklatur (KN) ☐ TARIC ☐ Ausfuhrerstattung ☐ Sonstige (Bitte angeben) _____	6. Art des Handelsgeschäfts Bezieht sich dieser Antrag auf eine tatsächlich geplante Einfuhr bzw. Ausfuhr? Ja Nein 7. Einreihungsvorschlag In welche Tarifposition sollte die Ware Ihrer Meinung nach eingereiht werden? Nomenklatur-Code: _____
8. Warenbeschreibung Erforderlichenfalls die genaue Zusammensetzung der Ware, die angewandten Untersuchungsmethoden, das Herstellungsverfahren, den Wert einschließlich der Bestandteile, den Verwendungszweck der Ware und die handelsübliche Bezeichnung sowie gegebenenfalls die Aufmachung für den Einzelverkauf bei Warenzusammenstellungen angeben (Bitte ein gesondertes Blatt benutzen, falls dieses Feld nicht ausreicht).	

Abb. 2.7 Antrag auf Erteilung einer verbindlichen Zolltarifauskunft. (Amtliches Formular [öffentlich])

Art. 38 Abs. 2 Unionszollkodex

„Der Status eines zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten besteht aus den folgenden Arten von Bewilligungen: (a) der eines zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten für zollrechtliche Vereinfachungen, der durch die dem Inhaber bestimmte Vereinfachungen nach den zollrechtlichen Vorschriften gewährt werden, oder (b) der eines zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten für Sicherheit, durch die dem Inhaber sicherheitsrelevante Erleichterungen gewährt werden.“

Der Status des „ZWB“ kann seit 2008 auf Antrag verliehen werden. Anders als beim Ausfuhrverantwortlichen im Außenwirtschaftsgesetz (AWG) wird der Status des „Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“ nicht einzelnen Personen zugewiesen sondern dem Unternehmen selbst. Der Status des „Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“, welcher im Englischen als **„Authorized Economic Operator (AEO)“** bezeichnet wird, kann in drei Varianten erteilt werden:

- „AEO-Certificate Customs Simplifications“ (Zollrechtliche Vereinfachungen),
- „AEO-Certificate Security and Safety“ (Sicherheitsvariante) und
- „AEO-Combined Certificate“ (Zollrechtliche Vereinfachungen und Sicherheit).

Die einzelnen Varianten des „Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“ unterscheiden sich hinsichtlich der mit ihnen verbundenen Vergünstigungen und der Bewilligungsvoraussetzungen. Zu den wesentlichen **Bewilligungsvoraussetzungen** des Status „Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ gehören

- die bisher angemessene Einhaltung der Zollvorschriften,
- ein zufriedenstellendes System der Führung der Geschäftsbücher der Beförderungunterlagen, das angemessene Zollkontrollen ermöglicht,
- gegebenenfalls die nachweisliche Zahlungsfähigkeit sowie
- gegebenenfalls angemessene Sicherheitsstandards.

Der Status des „zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“ ist in allen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union gültig. Die Geltungsdauer eines einmal erteilten „AEO-Certificates“ ist zeitlich nicht befristet. Ein „zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ wird als sicherer Geschäftspartner in der Lieferkette angesehen, da er erforderliche Sicherheitskriterien erfüllt. Dies begünstigt die Akquisition neuer Geschäftspartner im Außenhandel.

2.4.3 Warenursprung und Präferenzen

Im Außenhandel hat der Ursprung einer Ware sowohl für die außenwirtschaftsrechtliche als auch für die zolltarifliche Warenbehandlung eine grundlegende Bedeutung. Das

Ursprungsland kann beispielsweise maßgeblich dafür sein, ob eine Ware einer Einfuhrbeschränkung unterliegt und ob, beziehungsweise in welcher Höhe, Einfuhrzölle erhoben werden. Ursprungsregeln sollen die Zuordnung einer Ware zu einem Land ermöglichen (vgl. Möller et al. 2016). Die Ware erhält dadurch quasi eine Nationalität. Da unterschiedliche Rechtsfolgen mit dem Warenursprung verbunden sind, wird im Außenhandel zwischen dem nichtpräferenziellen Ursprung (non-preferential origin of goods) und präferenziellen Ursprung (preferential origin of goods) unterschieden.

2.4.3.1 Nichtpräferenzieller Ursprung

Der nichtpräferenzielle Ursprung (Art. 59–63 UZK) ist im Außenhandel die Grundlage für die Umsetzung verschiedener handelspolitischer Maßnahmen, wie z. B. außenwirtschaftsrechtliche Genehmigungspflichten, Ein- und Ausfuhrverbote sowie Handelskontingente. Er wird deshalb auch als **handelspolitischer Ursprung** bezeichnet. Waren haben einen nichtpräferenziellen Ursprung in dem Land, in welchem sie vollständig gewonnen oder hergestellt worden sind. Sofern mehrere Länder an der Herstellung beteiligt waren, liegt der Warenursprung in dem Land, welches die letzte wesentliche und wirtschaftlich gerechtfertigte Be- oder Verarbeitung vorgenommen hat. Der Warenursprung ist nachzuweisen. Der Nachweis für den nichtpräferenziellen Ursprung wird durch das von den IHK'n ausgestellte **Ursprungszeugnis (UZ)** erbracht. Er kann unter Umständen auch durch eine **Ursprungserklärung (UE)** des Herstellers auf der Handelsrechnung erfolgen.

2.4.3.2 Präferenzieller Ursprung

Der präferenzielle Ursprung (Art. 64–66 UZK) ist im Außenhandel Voraussetzung für die Gewährung einer Zollvergünstigung oder einer Zollbefreiung. Er ergibt sich aus der Existenz von Präferenzabkommen, welche die EG mit verschiedenen Ländern abgeschlossen hat. Aufgrund der international arbeitsteiligen Produktion ist es schwierig, den Präferenzursprung von Waren zu bestimmen. Für den präferenziellen Ursprung gibt es daher unterschiedliche Regeln, die den Ursprung im Sinne des jeweiligen Abkommens bestimmen. Anknüpfungspunkt ist dabei die ausreichende Be- oder Verarbeitung, die dann gegeben ist, wenn die Waren, die in den einzelnen Abkommen als Anhänge festgelegten Listenkriterien erfüllen. Für die Gewährung von Präferenzen ist ein **Präferenznachweis** zu erbringen. Der Präferenznachweis ermöglicht die Gewährung von Zollpräferenzen (Zollvergünstigungen oder Zollbefreiungen) im Einfuhrland. Der bedeutendste Nachweis für den präferenziellen Ursprung ist die **Warenverkehrsbescheinigung EUR.1** (vgl. Abschn. 8.5), welche für eine Vielzahl von Präferenzabkommen zwischen der EG und Drittstaaten verwandt wird.

- Der **nichtpräferenzielle Ursprungsnachweis** ist ein Ursprungsnachweis ohne Zollvergünstigung. Demgegenüber ist der **präferenzielle Ursprungsnachweis** mit einer Zollvergünstigung verbunden. Während jeder Ware ein nichtpräferenzieller Warenursprung zugewiesen werden kann, ist der

präferenzielle Warenursprung abhängig davon, ob zwischen der EU und Drittstaaten ein **Präferenzabkommen** besteht.

Durch **Präferenzen** räumen sich die beteiligten Staaten eine Vorzugsbehandlung in Form ermäßigter Zollsätze (Präferenzzölle) bis hin zur Zollfreiheit ein. Präferenzen stellen eine Ausnahme vom Prinzip der Meistbegünstigung (vgl. Abschn. 2.1.3) dar, dem alle Mitgliedsstaaten der Welthandelsorganisation unterliegen. Präferenzabkommen können bilateral (gegenseitig) oder unilateral (einseitig) ausgelegt sein. Durch Präferenzen vermindern sich die Bezugskosten für das Land, in welches die Ware importiert wird. Für Exporteure verbessert sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch Vorlage eines Präferenznachweises.

Die **Problematic des präferenziellen Ursprungsnachweises** besteht darin, dass häufig mehrere Unternehmen aus verschiedenen Ländern an der Produktion einer Ware beteiligt sind. Bei vielen Präferenzabkommen ist es jedoch zulässig, dass beim Erwerb der Ursprungseigenschaft Produktionsvorgänge anderer Länder einer Präferenzzone mitgezählt bzw. angerechnet (kumuliert) werden.

Unter **Kumulierung** versteht man die Anrechnung von aufeinander folgenden Produktionsvorgängen in verschiedenen Ländern einer Präferenzzone. Durch eine Kumulierung besteht damit die Möglichkeit, Waren in verschiedenen Ländern der Präferenzzone zu produzieren, ohne dass diese ihre Ursprungseigenschaft verlieren. Die Ware hat dann ihren Ursprung in dem Staat, in welchem der höchste Wertzuwachs erzielt wurde.

Zur **paneuropäischen Kumulationszone** gehören neben den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union auch die Schweiz und Norwegen sowie zahlreiche andere europäische Staaten. Die paneuropäische Kumulationszone wird als einheitliche Zone für die Bestimmung des präferenziellen Ursprungs angesehen. Waren mit Ursprung aus einem oder mehreren dieser Länder können daher verwendet werden, um die Kriterien der präferenziellen Ursprungskumulation zu erfüllen. Die Regeln der präferenziellen Warenursprungskumulation sind kompliziert, was ihre praktische Anwendung im Außenhandel einschränkt.

2.4.3.3 Wettbewerbsrechtlicher Warenursprung

Neben dem handelspolitischen und präferenziellen Ursprung gibt es im Außenhandel noch den **wettbewerbsrechtlichen Warenursprung**. Der wettbewerbsrechtliche Warenursprung erfolgt durch eine Kennzeichnung der Ware mit einem **Herkunftslandnachweis**, wie zum Beispiel „**Made in Germany**“. Grundlage für den geografischen Herkunftslandnachweis ist das aus dem Jahr 1891 stammende „**Madrid Abkommen zur Unterdrückung falscher Herkunftsangaben**“. In Deutschland ist die Warenkennzeichnung mit dem Herkunftslandnachweis freiwillig. In bestimmten Ländern, wie beispielsweise in den USA, ist es aber für die Einfuhr erforderlich, den Herkunftslandnachweis („**Made in ...**“) auf den Waren anzugeben.

Der Herkunftslandnachweis dient insbesondere dem Verbraucher- und Wettbewerbschutz (vgl. Abschn. 4.7.1). Falsche oder irreführende Herkunftsangaben können unter Umständen wettbewerbsrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Die Bedeutung des Herkunftslandnachweises hat im Zuge der global vernetzten Weltwirtschaft zugunsten globaler Firmenmarken, wie zum Beispiel „**Made by Siemens**“ nachgelassen.

2.4.4 Zollamtliche Warenerfassung

Die zollamtliche Erfassung des Warenverkehrs dient sowohl der Überwachung handelspolitischer Maßnahmen als auch der Erhebung von Zöllen und anderen Abgaben. Hinsichtlich des **zollrechtlichen Status von Waren** wird unterschieden zwischen Unionswaren ehemals Gemeinschaftswaren (community goods) und Nichtunionswaren ehemals Nichtgemeinschaftswaren (non-community goods).

Unionswaren

Unionswaren (Art. 5 Nr. 23 UZK) sind Waren, die vollständig im Zollgebiet der Union gewonnen oder hergestellt worden sind oder Waren aus nicht zum Zollgebiet der Union gehörenden Ländern, die in den zollrechtlich freien Verkehr der Union überführt worden sind (sogenannte verzollte Drittlandsware).

Nichtunionswaren

Nichtunionswaren (Art. 5 Nr. UZK) sind alle Waren aus Drittländern (Drittlandswaren), welche die Grenze zur Union überschritten haben, aber noch nicht zum freien Verkehr abgefertigt worden sind. Sobald sie zum freien Verkehr abgefertigt worden sind, werden sie zu Unionswaren. Unionswaren, welche das Hoheitsgebiet der EU verlassen verlieren ihren Status und werden wieder zu Nichtunionswaren.

- Das im Vertrag über die „Arbeitsweise der Europäischen Union (AEU-Vertrag)“ festgelegte „**Binnenmarktprinzip**“ verlangt, dass Waren des zollrechtlich freien Verkehrs in den Mitgliedsländern der Europäischen Union frei zirkulieren dürfen.

Werden Waren in-, aus- oder durch das Zollgebiet der EU-Mitgliedsstaaten bewegt, so wird dies im Zollrecht allgemein auch als **Verbringen** bezeichnet. Waren dürfen grundsätzlich nur auf festgelegten Verkehrswegen (Straßen, Flughäfen, Landungsplätzen), sogenannten **Zollstraßen** (customs-approved routes), in das Zollgebiet der Union oder aus dem Zollgebiet der Union verbracht werden. Für die zollrechtliche Warenerfassung ist dabei eine Gestellung erforderlich. Unter einer **Gestellung** (presentation of dutiable goods) versteht man eine Mitteilung an die Zollbehörden, dass sich die Waren bei der Zollstelle oder an einem anderen von den Zollbehörden bezeichneten oder zugelassenen Ort befinden.

Der Gestellung ist eine **summarische Anmeldung** (summary declaration) beizufügen. Die summarische Anmeldung ist keine Zollanmeldung, sondern ein Verzeichnis der gestellten Waren. Unter bestimmten Umständen kann auf Antrag eine Befreiung von der Gestellung erfolgen. Für die Überführung von Waren in ein Zollverfahren ist eine Zollanmeldung erforderlich.

Durch die **Zollanmeldung** (customs declaration) wird das gewünschte **Zollverfahren** bestimmt. Die Zollanmeldung muss eine genaue Beschreibung der Ware mit der dazugehörigen Warennummer enthalten sowie gegebenenfalls auch den Zollwert und den Warenursprung angeben. Erforderlich für die Zollanmeldung ist ferner die Angabe einer **Zollnummer** (customs registration number), welche auch als **EORI-Nummer** (EORI – Economic Operators' Registration and Identification) bezeichnet wird. Die Zollnummer dient der Identifikation des Zollanmelders, welcher auch als **Wirtschaftsbeteiligter** (economic operator) bezeichnet wird. Sie ist Voraussetzung für alle abzugebenden Zollanmeldungen und wird auf Antrag vom Informations- und Wissensmanagement Zoll (IWZ) erteilt. Zur Überführung von Waren in ein Zollverfahren ist eine Zollanmeldung erforderlich (Art. 158 UZK). Ausgenommen hiervon ist lediglich das neue Zollverfahren „Freizone“. Bei den **Formen der Zollanmeldung** wird unterschieden zwischen Standard Zollanmeldungen und vereinfachten Zollanmeldungen.

Standard Zollanmeldung

Die zuvor im „Normalverfahren“ erfolgte schriftliche Einzelzollanmeldung auf der Grundlage des Einheitspapiers (single administrative document) wird im UZK zur Standard Zollanmeldung. Die Standard Zollanmeldung erfolgt jedoch nicht mehr wie zuvor schriftlich sondern in elektronischer Form. **Elektronische Zollanmeldungen** bedürfen grundsätzlich einer elektronischen Signatur. Das bereits bestehende System für die elektronische Zollabwicklung, das IT-Konzept **ATLAS** (Automatisiertes Tarif- und Lokales Zoll-Abwicklung-System) soll sukzessive weiter entwickelt werden.

Vereinfachte Zollanmeldungen

Eine vereinfachte Zollanmeldung liegt vor, wenn auf Antrag auf bestimmte Angaben oder Formalitäten verzichtet wird. Hierzu gehört die **unvollständige Anmeldung** (incomplete declaration) bei welcher der Anmelder eine Zollanmeldung nur auf der Grundlage von Mindestangaben einreicht und weitere erforderliche Unterlagen gegebenenfalls später nachreicht. Beim **Anschreibeverfahren** (local clearance procedure) wird für zugelassene Empfänger auf Zollkontrollen weitgehend verzichtet. Die Zollanmeldung erfolgt durch Anschreibung der Waren in der Buchführung des zugelassenen Empfängers. Die Zollbehörden können den zugelassenen Empfänger von der Gestellungspflicht befreien. Bei Warensendungen mit geringem Wert kann die Zollanmeldung auch mündlich erfolgen oder durch eine andere Form der Willensäußerung zum Beispiel durch konkludentes (schlüssiges) Handeln.

Die **zollamtliche Prüfung** (custom-house examination) ist eine Amtshandlung zur Gewährleistung der Einhaltung des Zollrechts beim grenzüberschreitenden

Warenverkehr. Sie kann nach Maßgabe der Zollbehörden zur Überprüfung der Richtigkeit der Zollanmeldung eine Zollbeschau beinhalten.

Die **Zollbeschau** (inspection of dutiable goods) kann eine Kontrolle der gesamten Ware oder nur eines Teils der Warensendung betreffen. Sie kann sich sowohl auf eine Mengenbeschau als auch auf eine Beschaffenheitsbeschau erstrecken.

Das Ergebnis der Zollbeschau wird als **Zollbefund** (customs findings) bezeichnet und auf der Zollanmeldung vermerkt bzw. dem Zollanmelder mitgeteilt. Sofern Zollabgaben erhoben werden, insbesondere Einfuhrzölle und Einfuhrumsatzsteuer, erfolgt ein Zollbescheid.

Der **Zollbescheid** (notice of assessment of customs duties) ergeht an den Zollschuldner. Er kann mündlich oder schriftlich mitgeteilt werden. Der Zollschuldner ist jene Person in deren Namen die Zollanmeldung abgegeben wurde. Der Zollbescheid ist mit einem Steuerbescheid im Sinne der Abgabenordnung vergleichbar.

2.4.5 Zollverfahren

Der Unionzollkodex unterscheidet zwischen drei Zollverfahren, durch welche eine Ware eine **zollrechtliche Bestimmung** (customs provision) erhält:

1. Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr (Einfuhr),
2. Besondere Verfahren und
3. Ausfuhr.

Waren, die in ein Zollverfahren überführt werden sollen, sind zu dem betreffenden Verfahren anzumelden. Die Wahl des Zollverfahrens hängt vom Status der Ware (Unionsware oder Nichtunionsware) und ihrer Zweckbestimmung ab. Der **Zollanmelder** (customs declarant) ist dafür verantwortlich, festzulegen, was mit der Ware geschehen soll. Er muss angeben, welche zollrechtliche Bestimmung die Ware erhalten soll. Die Zollbehörden können kein Zollverfahren auswählen oder ein solches gar vorschreiben (Abb. 2.8).

2.4.5.1 Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr

Das Zollverfahren „Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr“ gemäß Art. 201–202 UZK wird angewandt bei der Wareneinfuhr aus Drittländern. Durch dieses Zollverfahren erfolgt ein Statuswechsel der Ware. Nichtunionswaren wird zollrechtlich der Status von Unionswaren verliehen. Das Zollverfahren „Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr“ umfasst die Erhebung der **Einfuhrabgaben** und die **Überprüfung handelspolitischer Maßnahmen** (z. B. Einfuhrkontingente) sowie etwaige Verbote und Beschränkungen der Einfuhr. Zu den Einfuhrabgaben zählen die Einfuhrumsatzsteuer, die Verbrauchssteuern sowie eventuell erhobene Einfuhrzölle. Sofern Einfuhrabgaben

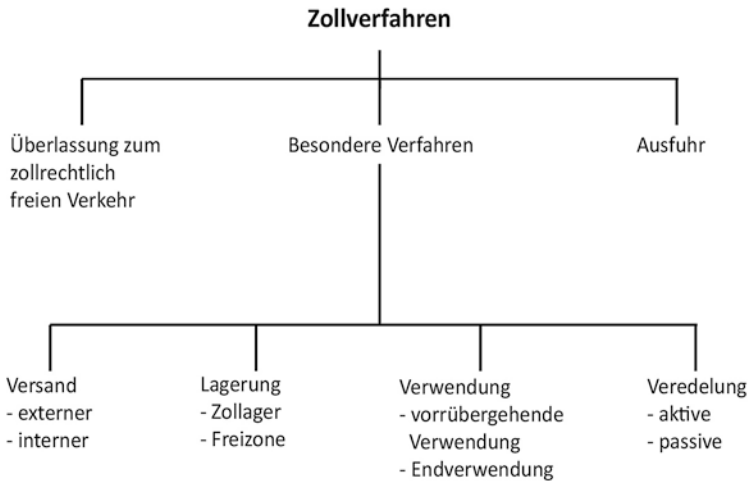


Abb. 2.8 Zollverfahren. (Quelle: Witte et al. 2014, S. 189)

erhoben werden, entsteht eine Einfuhrabgabenschuld, welche innerhalb der gesetzlichen Frist zu entrichten ist.

2.4.5.2 Besondere Verfahren

Bei den besonderen Verfahren (Art. 210–262 UZK) handelt es sich um Zollverfahren, welche zwischen der Einfuhr und Ausfuhr liegen. Es werden vier **Arten besonderer Verfahren** unterschieden:

- a) Versand (externer und interner Versand)
- b) Lagerung (Zolllager und Freizonen)
- c) Verwendung (vorübergehende Verwendung und Endverwendung)
- d) Veredelung (aktive und passive Veredelung)

Bei den Zollverfahren Verwendung und Veredelung ist eine **Bewilligung** der Zollbehörden erforderlich welche unter bestimmten Voraussetzungen auch nachträglich erteilt werden kann. **Ersatzwaren** sind zollrechtlich gesehen Unionswaren, die nach Bewilligung anstelle der in ein besonderes Verfahren überführten Waren gelagert, verwendet oder veredelt werden.

Zu a) Versand

Durch das besondere Verfahren Versand (transit procedure) soll der Warenverkehr an den Zollgrenzen entlastet und die Überwachung vereinfacht werden. Die Zollabfertigung erfolgt bei den Versandverfahren nicht an der Außengrenze des Zollgebietes (Abgangszollstelle), sondern wird in das Binnenzollgebiet (Bestimmungsstelle) verlagert. Bei der

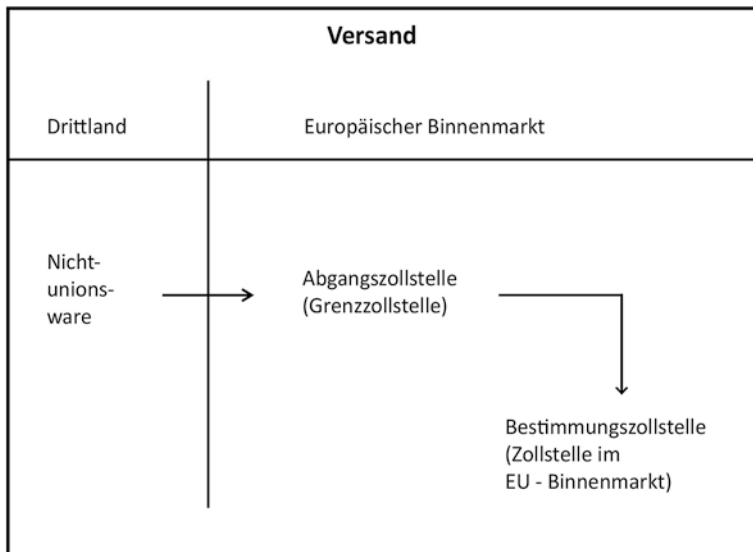


Abb. 2.9 Versand

Bestimmungsstelle wird dann die Ware zur Einfuhr abgefertigt oder auch einer anderen zollrechtlichen Bestimmung zugeführt. Es wird zwischen externem und internem Versand unterschieden (Art. 226–236 UZK):

- Beim **externen Versand** können Nichtunionswaren zwischen zwei Orten des EU-Zollgebietes befördert werden, ohne dass Einfuhrabgaben, sonstige Abgaben sowie handelspolitische Maßnahmen ergriffen werden.
- Beim **internen Versand** können Unionswaren zwischen zwei innerhalb des Zollgebietes der Europäischen Union gelegenen Orten ohne Änderung ihres zollrechtlichen Status über ein anderes, außerhalb des Zollgebietes gelegenes Land oder Gebiet befördert werden.

Der interne Versand findet nur Anwendung, wenn Unionsware über ein Drittland befördert werden soll (z. B. von Deutschland über die Schweiz nach Frankreich). Die Person, die selbst oder durch einen Vertreter das Versandverfahren anmeldet, wird zum **Inhaber des Unionsversandverfahrens** (vormals Hauptverpflichteter) (Abb. 2.9).

Erforderlich für ein Versandverfahren ist die **Nämlichkeitssicherung** (identification assurance). Eine Nämlichkeitssicherung kann durch Zollverschluss (Raum- oder Packstückverschluss) oder durch Nämlichkeitszeichen (z. B. Plomben, Siegel oder Dokumentation der Fabrikationsnummern) erfolgen.

Besondere Bedeutung für die Beförderung von Waren erlangen die international anerkannten Versandverfahren. Die **internationalen Versandverfahren** beruhen auf

internationalen Übereinkommen zwischen einer Vielzahl von Staaten. Hierzu gehören vor allem das Carnet-TIR und das Carnet-ATA Verfahren. Der Begriff Carnet steht dabei für einen internationalen Zollpassierschein.

Das **Carnet-TIR Verfahren** basiert auf dem „Zollübereinkommen über den internationalen Warentransport mit Carnet-TIR“ (TIR – Transport International des marchandises par la Route). Das Carnet-TIR ist ein internationaler Zollpassierschein für den grenzüberschreitenden Warentransport, bei denen die Waren ohne Umladung und unter Zollverschluss über eine oder mehrere Grenzen befördert werden. Die Abgangs- und Bestimmungszollstelle müssen dabei in einem der Teilnehmerstaaten des TIR-Abkommens liegen. Das TIR Verfahren wird nicht für Beförderungen innerhalb der EU angewandt, wenn der Transport in der Gemeinschaft beginnt und endet. Das Carnet-TIR wird in Deutschland vom Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) herausgegeben.

Das **Carnet-ATA Verfahren** beruht auf dem „Zollübereinkommen über das Carnet ATA für die vorübergehende Einfuhr von Waren“. Das Kürzel ATA ergibt sich aus der kombinierten französisch-englischen Abkürzung von „Admission Temporaire/Temporary Admission“. Das Carnet-ATA ist ein internationaler Zollpassierschein für die vorübergehende Verwendung von Waren ohne Abgabenerhebung in den Vertragsstaaten dieses Abkommens. Für den Warenversand innerhalb der Gemeinschaft wird das Carnet-ATA nicht mehr angewandt. Bedeutung erlangt das Carnet-ATA Verfahren vor allem für Messe- und Ausstellungsgüter, für Warenproben sowie für Berufsausrüstungsgegenstände, sofern ihre Wiederausfuhr gesichert ist. In Deutschland wird das Carnet-ATA von den Industrie- und Handelskammern ausgestellt.

Zu b) Lagerung

Beim Zollverfahren Lagerung (Art. 237–249 UZK) können Nichtunionswaren im Zollgebiet der Union gelagert werden, ohne dass sie der Erhebung von Einfuhrabgaben, sonstigen Abgaben oder handelspolitischen Maßnahmen unterliegen. Das Besondere Verfahren Lagerung umfasst zwei Unterarten: Zolllager und Freizonen.

Zolllager

sind von den Zollbehörden zugelassene Räumlichkeiten oder sonstige Stätten in welchen Nichtunionswaren gelagert werden. Es gibt öffentliche Zolllager welche von jedermann genutzt werden können sowie private Zolllager, welche vom Inhaber der Zolllagerbewilligung genutzt werden. Zolllager können eine Transithandelsfunktion erfüllen, wenn die eingelagerten Waren das Zolllager wieder verlassen, ohne in den zollrechtlich freien Verkehr der Union zu gelangen. Ebenso können sie auch eine Kreditfunktion erfüllen, denn Zollabgaben werden erst dann erhoben, wenn die Ware aus dem Zolllager in den zollrechtlich freien Verkehr überführt wird.

Freizonen

dienen dazu den Wirtschaftsbeteiligten den Handel zu erleichtern, da auf Zollformalitäten weitgehend verzichtet wird. Freizonen sind einzuzäunen. Die Ein- und Ausgänge unterliegen der zollamtlichen Überwachung.

Zu c) Verwendung

Beim Zollverfahren Verwendung (Art. 250–254 UZK) werden die vorübergehende Verwendung von Nichtunionswaren sowie die Endverwendung von Unionswaren geregelt.

Vorübergehende Verwendung

Bei der vorübergehenden Verwendung werden nicht Unionswaren in die Gemeinschaft eingeführt, vorübergehend verwendet und anschließend wieder ausgeführt. Die Einfuhr kann dabei ganz oder teilweise von Einfuhrabgaben befreit werden. Eine vollständige Befreiung von Einfuhrabgaben betrifft beispielsweise Messegüter und Montagewerkzeuge. Bei längerfristiger Verwendung, welche mit einer Wertminderung der Ware einhergeht (z. B. bei Baumaschinen), erfolgt eine Teilverzollung.

Endverwendung

bedeutet, dass Waren aufgrund ihres besonderen Zwecks abgabenfrei oder zu einem ermäßigten Abgabensatz zum zollrechtlich freien Verkehr überlassen werden. Sofern Waren zu einer mehrfachen Verwendung geeignet sind, ist eine zollamtliche Überwachung erforderlich. Dies betrifft beispielsweise Rohstoffe, welche sowohl für die Lebensmittelproduktion als auch für die Herstellung von Kosmetikartikeln geeignet sind.

Zu d) Veredelung

Beim besonderen Verfahren Veredelung (Art. 255–262 UZK) wird unterschieden zwischen aktiver Veredelung und passiver Veredelung. Veredelung bedeutet im zollrechtlichen Sinne die Verbringung von Waren über die Zollgrenzen zum Zwecke der Bearbeitung, Verarbeitung oder Ausbesserung. Bei der Bearbeitung bleibt die Ware gegenständlich und in ihren wesentlichen Merkmalen erhalten. Verarbeitung bedeutet eine weitgehende Umgestaltung der Ware. Die Ware bleibt nur in ihrer Substanz erhalten. Bei der Ausbesserung wird ein ehemals vorhandener Zustand durch Wartung bzw. Instandhaltung wiederhergestellt.

Aktive Veredelung

Bei der aktiven Veredelung erfolgt die Veredelung im Zollgebiet der Union. Anschließend wird das Veredelungserzeugnis wieder ausgeführt. Wird der Veredelungsverkehr bewilligt, so kann die Ware ohne Erhebung von Einfuhrabgaben, sonstigen Abgaben oder handelspolitischen Maßnahmen durchgeführt werden. Der aktive Veredelungsverkehr spielt insbesondere eine Rolle bei der Instandsetzung, Modernisierung, Montage, Reparatur und Wartung von Maschinen und Anlagen.

Passive Veredelung

Bei der passiven Veredelung wird Unionsware in ein Drittland zur Veredelung verbracht und anschließend wieder in das Zollgebiet der Europäischen Union eingeführt. Die Veredelungserzeugnisse können unter vollständiger oder teilweiser Befreiung von Einfuhrabgaben wieder in den zollrechtlich freien Verkehr der Europäischen Union überführt werden. Der passive Veredelungsverkehr spielt aus deutscher Sicht vor allem eine Rolle

im Bereich der arbeits- und lohnkostenintensiven Veredelungstätigkeiten. Wirtschaftlich geht es dabei aus Sicht des den Veredelungsverkehr betreibenden Unternehmens um eine Entscheidung zwischen Eigen- und Fremdfertigung (make or buy decision). Ein Dreiecksverkehr liegt bei der passiven Veredelung vor, wenn der Re-Import der veredelten Ware in ein anderes EU-Mitgliedsland erfolgt, als jenes, welches die Waren zur Veredelung ausgeführt hat.

2.4.5.3 Ausfuhr

Die Ausfuhr ist als drittes Zollverfahren geregelt in Art. 263–266 des Unionszollkodex. Ausfuhr bedeutet das Verbringen von Waren aus dem Zollgebiet der Europäischen Union. Für alle Waren, welche ausgeführt werden sollen, ist innerhalb einer bestimmten Frist eine **Vorabanmeldung** bei der zuständigen Zollstelle abzugeben. In der Regel erfolgt die Vorabanmeldung durch Abgabe der Ausfuhranmeldung. Die **Ausfuhranmeldung** ist elektronisch abzugeben. Die Warenausfuhr unterliegt einer zollamtlichen Überwachung.

Ausführer im zollrechtlichen Sinne ist die Person, für deren Rechnung die Ausfuhranmeldung abgegeben wird und die zum Zeitpunkt der Anmeldung Eigentümer der Ware ist. Spediteure oder Frachtführer können als Vertreter die Förmlichkeiten im Ausfuhrverfahren wahrnehmen. Sie sind jedoch in der Regel nicht selbst Ausführer.

Das Ausfuhrverfahren kann im **Normalverfahren** (Abb. 2.10) oder als vereinfachtes Ausfuhrverfahren erfolgen. Das sogenannte Normalverfahren ist ein **zweistufiges Ausfuhrverfahren**:

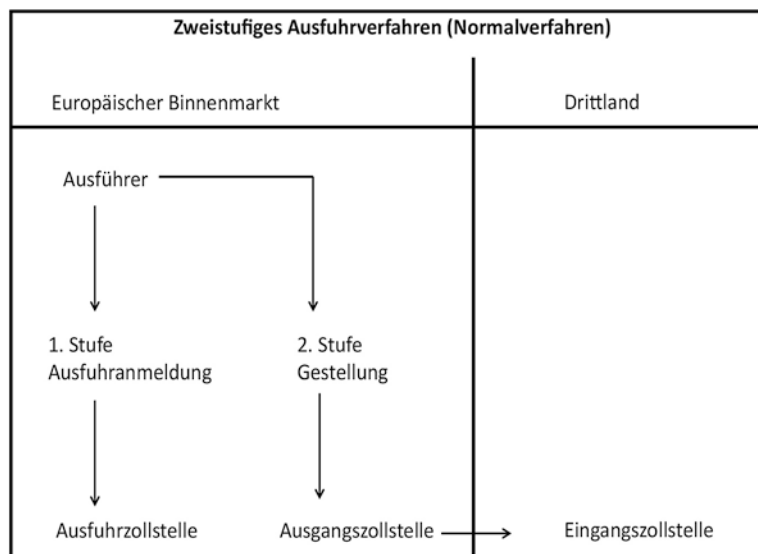


Abb. 2.10 Ausfuhrverfahren (Normalverfahren)

- **Erste Stufe:** Die erste Stufe beinhaltet die Ausfuhranmeldung bei der zuständigen Ausfuhrzollstelle. Die **Ausfuhrzollstelle** ist die am Firmensitz des Ausführers zuständige Zollstelle im Binnenland.
- **Zweite Stufe:** Auf der zweiten Stufe werden die zur Ausfuhr bestimmten Waren bei der Ausgangszollstelle gestellt. Bei der **Ausgangszollstelle** (Grenzzollstelle) erfolgt die Gestellung, das heißt die Mitteilung an die Zollbehörden, dass die zur Ausfuhr bestimmten Waren für die zollamtliche Kontrolle bereitstehen. Die Ausgangszollstelle vergewissert sich, dass die gestellten Waren den angemeldeten Waren entsprechen und überwacht den Warenausgang aus der Europäischen Union.

Das sogenannte **Normalverfahren** beinhaltet eine umfangreiche und zeitintensive Zollabwicklung. In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle erfolgt das Ausfuhrverfahren daher nicht im Normalverfahren sondern durch vereinfachte Ausfuhrverfahren. Bei den **vereinfachten Ausfuhrverfahren** wird auf bestimmte Förmlichkeiten verzichtet. So können Ausfuhrsendungen bis zu einem bestimmten Warenwert direkt bei der Ausgangszollstelle gestellt und angemeldet werden. Ebenso besteht für zugelassene Ausführer die Möglichkeit des **Anschreibeverfahrens**. Das Anschreibeverfahren ist das am häufigsten genutzte Vereinfachungsverfahren. Voraussetzung ist eine Bewilligung der Hauptzollbehörde. Die Ausfuhranmeldung erfolgt dann durch das Anschreiben in der Buchführung. Die Gestellung der Waren bei der Ausfuhrzollstelle entfällt. Für ausfuhrgenehmigungspflichtige Güter ist das Anschreibeverfahren allerdings nicht möglich.

2.4.6 Zollwert

Zölle sind Abgaben im grenzüberschreitenden Warenverkehr. Sie können sowohl als Wertzoll oder auch als spezifischer Zoll erhoben werden. Der **Wertzoll** ist ein Prozentsatz, der die Höhe des Zolls angibt, der vom Zollwert der Waren bei der Einfuhr erhoben wird.

Der **Zollwert** stellt die Bemessungsgrundlage für die Berechnung des Zolls dar. Der **Zollbetrag** ist der zu zahlende Zoll. In seltenen Fällen können Zölle auch als **spezifischer Zoll** erhoben werden. Beim spezifischen Zoll (Mengenzoll) richtet sich die Höhe des Zolls nicht nach dem Zollwert, sondern nach dem Gewicht, dem Volumen oder der Stückzahl der gehandelten Waren.

Der Zollwert ist nicht unmittelbar aus der Handelsrechnung abzuleiten, da unter Umständen Preisnachlässe als auch die Transport- und Versicherungskosten sowie Provisionszahlungen den Wert der Handelswaren beeinflussen. Um den Zollwert von Handelswaren einheitlich zu ermitteln, wurde im Rahmen des GATT (heute Teil der Welt handelsorganisation) der **GATT-Zollwertkodex** geschaffen. Der GATT-Zollwertkodex liegt auch dem Unionszollkodex (UZK) zugrunde. Er schafft damit eine einheitliche Berechnungsgrundlage für die Ermittlung des Zollwertes für alle Mitgliedsstaaten der Europäischen Union.

Art. 70 Unionszollkodex

„Die vorrangige Grundlage für den Zollwert von Waren ist der Transaktionswert, d. h. der für die Waren bei einem Verkauf zur Ausfuhr in das Zollgebiet der Union tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis, der erforderlichenfalls anzupassen ist. Der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis ist die vollständige Zahlung, die der Käufer an den Verkäufer oder der Käufer an einen Dritten zugunsten des Verkäufers für die eingeführten Waren leistet oder zu leisten hat, und schließt alle Zahlungen ein, die als Voraussetzung für den Verkauf der eingeführten Waren tatsächlich geleistet werden oder zu leisten sind.“

Grundlage für die **Zollwertermittlung nach der Transaktionsmethode** ist der für die Handelswaren tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis. In den Fällen in denen der Rechnungspreis nicht alle zu zahlenden Kosten enthält oder zu hoch angesetzt ist, können Berichtigungen vorgenommen werden. Diese betreffen beispielsweise Skontoabzüge, Einkaufsprovisionen, Verpackungskosten und Transportversicherungen. Die Zollwertermittlung nach der Transaktionsmethode ist der Regelfall.

Sofern ein Transaktionswert nicht ermittelt werden kann, z. B. weil kein Kaufpreis existiert, kommen **nachrangige Methoden für die Zollwertermittlung** in der folgenden Reihenfolge in Betracht. Die jeweils nächste Zollwertermittlungsmethode kann nur dann angewendet werden, wenn der Zollwert nicht nach der vorangegangenen Methode ermittelt werden konnte. Als nachrangige Methoden der Zollwertermittlung gelten:

- der Transaktionswert gleicher Waren,
- der Transaktionswert ähnlicher Waren,
- die deduktive Methode, wonach von einem inländischen Verkaufspreis auf den Zollwert zurückgerechnet wird,
- die Methode des errechneten Wertes auf der Grundlage vorhandener Unterlagen und schließlich
- die Schlussmethode, bei welcher der Zollwert in letzter Instanz zu schätzen ist.

Bei der Einfuhr (Überführung von Waren in den zollrechtlich freien Verkehr) muss der Einführer zusätzlich zur Zollanmeldung eine **Zollwertanmeldung** abgeben. Die Zollwertanmeldung ist ebenfalls eine Steuererklärung. Sie erfolgt auf dem eigens dafür vorgesehenen Formblatt „Anmeldung der Angaben über den Zollwert (D.V.1)“. Die Zollwertanmeldung (declaration of value) wird in aller Regel vom Einführer (Importeur) abgegeben. Spediteure können jedoch mit der Abgabe einer Zollwertanmeldung beauftragt werden. Um nicht selbst Zollwertanmelder zu werden, geben Spediteure Zollwertanmeldungen jedoch nicht im eigenen Namen, sondern nur „im Namen und Vollmacht des Einführers (Auftraggebers)“ ab. Nach der Zollwertermittlung ergeht ein **Zollbescheid** an den Zollschuldner. **Zollschuldner** ist die Person, die in eigenem Namen eine Zollerklärung abgibt oder in deren Namen eine Zollanmeldung abgegeben wird.

2.5 Umsatzsteuern im Außenhandel

2.5.1 Wesen der Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer ist eine **Verkehrssteuer mit Verbrauchssteuercharakter**. Steuertatbestand ist der im Wirtschaftsverkehr erzielte Umsatz. Der Verbrauchssteuercharakter kommt dadurch zum Ausdruck, dass die Umsatzsteuer letztlich vom Endverbraucher getragen wird. Die Unternehmen sind für die über den Verkaufspreis eingenommene Umsatzsteuer verantwortlich. Sie müssen diese an die zuständigen Finanzbehörden abführen.

Das bestehende Umsatzsteuersystem ist ein „**Mehrwertsteuersystem mit Vorsteuerabzug**“, bei welchem nur der auf der jeweiligen Wertschöpfungsstufe erzielte Umsatz umsatzsteuerlich erfasst wird. Der Unternehmer kann alle ihm in Rechnung gestellten Mehrwertsteuern aus Lieferungen und Leistungen als Vorsteuer von seiner Umsatzsteuerschuld abziehen und führt so lediglich die Differenz, welche als „Zahllast“ bezeichnet wird, an die zuständigen Finanzbehörden ab. Durch die Vorsteuerabzugsberechtigung wird die Mehrwertsteuer für das Unternehmen, zu einem sogenannten „**durchlaufenden Posten**“.

In der Europäischen Union ist die Umsatzbesteuerung nicht harmonisiert worden, d. h. es besteht nach wie vor eine Vielzahl unterschiedlicher Mehrwertsteuersätze. Für den internationalen Warenverkehr gibt es daher seit Einführung des Europäischen Binnenmarktes praktisch **drei Formen der Umsatzbesteuerung**:

- Besteuerung inländischer Umsätze,
- Besteuerung des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs,
- Besteuerung des Warenverkehrs mit Drittstaaten.

Im innergemeinschaftlichen Handel wird der innergemeinschaftliche Erwerb mit der **Erwerbsteuer** belastet. Im Handel mit Drittstaaten wird die Wareneinfuhr mit der **Einfuhrumsatzsteuer** belastet. Es handelt sich um unterschiedliche Steuertatbestände, je nachdem wo bzw. zwischen welchen Ländern der Umsatz stattfindet. Es werden jedoch die gleichen Steuersätze angewandt. Zu berücksichtigen sind ferner die besonderen **Verbrauchssteuern**, die auf importierte Waren neben anderen Einfuhrabgaben erhoben werden. Zu den besonderen Verbrauchssteuern zählen beispielsweise die Branntwein-, Energie- und Tabaksteuer, deren Höhe sich nach den jeweiligen steuergesetzlichen Regelungen richtet (vgl. Lux und Schrömbges [2014](#)).

2.5.2 Erwerbsteuer

Der innergemeinschaftliche Warenverkehr ist im Sinne des Umsatzsteuerrechts weder Einfuhr noch Ausfuhr, sondern entweder innergemeinschaftliche Lieferung oder innergemeinschaftlicher Erwerb.

Eine **innergemeinschaftliche Lieferung** liegt vor, wenn ein Lieferant in einem EU-Mitgliedsstaat Waren an einen Erwerber in einem anderen EU-Mitgliedsstaat verkauft und beide regelbesteute Unternehmer sind. Der Erwerber ist damit kein Endverbraucher der Ware, sondern verarbeitet diese entweder weiter oder ist Wiederverkäufer. Aus Sicht des die Ware beziehenden Landes liegt ein **innergemeinschaftlicher Erwerb** vor.

Es gilt das **Bestimmungslandprinzip** (country of destination principle), wonach der Mehrwertsteuersatz des EU-Mitgliedsstaates in dem der Erwerber seinen Sitz hat zur Anwendung kommt. Dies führt zur Besteuerung der Importe, wohingegen die Exporte im innergemeinschaftlichen Handel von der Besteuerung frei gestellt werden. Der Lieferant im innergemeinschaftlichen Handel fakturiert netto. Steuerschuldner der Erwerbsteuer ist der Erwerber im Bestimmungsland. Vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmen können die Erwerbsteuer als Vorsteuer abziehen. Die Erwerbsteuer hat im Europäischen Binnenmarkt die zuvor bestehende Einfuhrumsatzsteuer ersetzt. Sie ist an das zuständige Finanzamt abzuführen.

Zur Kontrolle der Umsatzsteuerbefreiung im innergemeinschaftlichen Handel wurde die **Umsatzsteueridentifikationsnummer** (USt-Id.Nr.) eingeführt. Alle am innergemeinschaftlichen Handel teilnehmenden Unternehmen müssen ihre Warenlieferungen in andere EU-Mitgliedsstaaten unter Angabe der Umsatzsteueridentifikationsnummer (value added tax identification number) des Erwerbsunternehmens vierteljährlich in Form einer „zusammenfassenden Meldung“ an das Bundesamt für Finanzen melden (Abb. 2.11). Durch die Umsatzsteueridentifikationsnummer werden gewerbliche von nicht

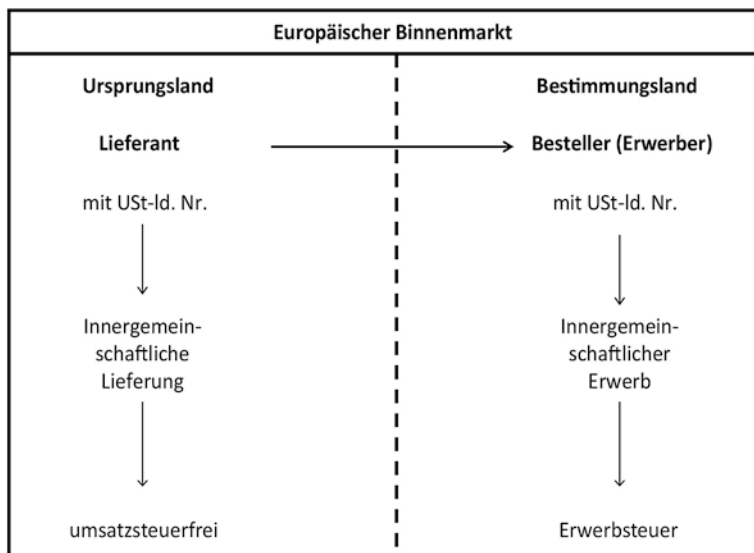


Abb. 2.11 Inneregemeinschaftliche Lieferung und inneregemeinschaftlicher Erwerb

gewerblichen Käufern im EU-Binnenmarkt abgegrenzt. Der Exporteur (Lieferant) kann durch die Umsatzsteueridentifikationsnummer erkennen, dass der Importeur (Erwerber) Unternehmer ist und die Lieferung im Unternehmen verwendet. Fehlt die Umsatzsteueridentifikationsnummer bei Warenlieferungen in andere EU-Mitgliedsstaaten, so ist die Umsatzsteuer in der Rechnung des Lieferanten grundsätzlich auszuweisen.

Liegt ein Verkauf an einen nicht zum Vorsteuerabzug berechtigten Abnehmer aus einem anderen EU-Mitgliedsstaat vor, kommt das **Ursprungslandprinzip** (country of origin principle) zur Anwendung, wonach die Umsatzbesteuerung im Land des Lieferanten erfolgt. Für den Privatverbraucher gilt danach grundsätzlich das Ursprungslandprinzip. Von diesem Grundsatz gibt es **Ausnahmebestimmungen und Sonderregelungen**. Diese betreffen beispielsweise den Versand von Waren an Privatpersonen sofern bestimmte **Lieferschwellen** (Gesamtsummen der Warenbezüge) in einem Jahr überschritten werden. In diesen Fällen kommt auch hier das Bestimmungslandprinzip zur Anwendung. Eine weitere Ausnahme betrifft den Verkauf von Neufahrzeugen an Privatpersonen. Neufahrzeuge werden entsprechend dem Bestimmungslandprinzip mit der Umsatzsteuer im Staat der Zulassung besteuert. Unternehmen können sich die im EU-Ausland gezahlte Mehrwertsteuer (z. B. auf Geschäftsreisen) als Vorsteuer rückerstatten lassen. Der mit der Vorsteuerrückerstattung verbundene Verwaltungsaufwand lohnt sich jedoch erst ab einer bestimmten Größenordnung. Die deutschen Auslandshandelskammern in den EU-Mitgliedsstaaten bieten in der Regel kostengünstige Serviceleistungen zur Vorsteuerrückerstattung (VAT refund) an.

Die **Mehrwertsteuersätze in der Europäischen Union** weichen teilweise deutlich voneinander ab. So beträgt zurzeit der niedrigste Mehrwertsteuersatz in Zypern 15 %, der höchste Mehrwertsteuersatz in Dänemark und Ungarn beträgt 25 %. Hinzu kommt, dass es eine große Vielzahl unterschiedlicher Verbrauchssteuersätze in der EU gibt, beispielsweise auf Benzin und Alkohol, welche teilweise erheblich voneinander abweichen.

Die **fehlende Umsatzsteuerharmonisierung** im Europäischen Binnenmarkt stellt für die am innergemeinschaftlichen Handel teilnehmenden Unternehmen ein bürokratisches Handelshemmnis dar. Durch das **Bestimmungslandprinzip** im innergemeinschaftlichen Handel unter regelbesteuerten Unternehmen und das **Ursprungslandprinzip** beim Verkauf an ausländische Endkonsumenten soll erreicht werden, dass die in den einzelnen EU-Mitgliedsstaaten geltenden Mehrwertsteuersätze wettbewerbsneutral erhoben werden.

Die fehlende Harmonisierung der Umsatzsteuer ist jedoch nach wie vor mit Problemen verbunden. Sie führt beispielsweise zu **unterschiedlichen Preisrelationen** für einzelne Güter. Insbesondere im Grenzverkehr mit Anrainerstaaten kann dies zur Entstehung von **Graumärkten** beitragen. Ein weiteres Problem besteht darin, dass Mitgliedsstaaten, welche mehr Lieferungen in andere EU-Mitgliedsstaaten versenden als sie von diesen empfangen, damit quasi zu „Nettoexporteuren“ von Mehrwertsteuern werden. Dies könnte durch die Schaffung einer zwischenstaatlichen Verrechnungsstelle (Clearingstelle) ausgeglichen werden, welche jedoch aufgrund der damit zusätzlich entstehenden bürokratischen Kosten bisher nicht umgesetzt worden ist.

2.5.3 Einfuhrumsatzsteuer

Beim kommerziellen Warenimport in die Europäische Union aus einem Drittland wird die **Einfuhrumsatzsteuer (EUST)** erhoben, wohingegen die Ausfuhr im Ausfuhrland von der Umsatzsteuer befreit ist. Die Einfuhrumsatzsteuer ist keine Abgabe im Sinne des Zollrechts, sondern eine Verkehrssteuer. Im Unterschied zu den Zöllen handelt es sich bei der Einfuhrumsatzsteuer um eine nationale Steuer.

Die Höhe der Einfuhrumsatzsteuer entspricht dem nationalen Umsatzsteuersatz des jeweiligen EU-Mitgliedsstaates in dem die Ware in den freien Verkehr überführt wird. Auch bei der Einfuhrumsatzsteuer kommt das **Bestimmungslandprinzip** zur Anwendung. Dadurch soll ein umsatzsteuerlicher Grenzausgleich erreicht werden, womit letztlich Wettbewerbsverzerrungen in Folge unterschiedlicher Umsatzsteuern vermieden werden.

Die Einfuhrumsatzsteuer wird im Rahmen der Zollabwicklung von den Zollbehörden erhoben. Steuerschuldner der Einfuhrumsatzsteuer kann in Abhängigkeit von der vereinbarten Lieferbedingung entweder der Lieferer oder der Empfänger sein. Im Regelfall wird eine Ware „**unverzollt und unversteuert**“ (duty and tax unpaid) geliefert. In diesem Fall liegt eine **steuerbare Einfuhr** vor. Der Empfänger der Leistung hat sowohl den Einfuhrzoll als auch die Einfuhrumsatzsteuer an die Zollbehörden abzuführen. Die entrichtete Einfuhrumsatzsteuer kann in diesem Fall als Vorsteuer geltend gemacht werden. Sie hat damit, wie bei der inländischen Mehrwertsteuer, den Charakter eines durchlaufenden Postens. Wird demgegenüber die Ware „verzollt und versteuert“ (duty and tax paid) geliefert, was jedoch nur sehr selten vorkommt, so hat der Lieferer sowohl den Zoll als auch die Umsatzsteuer abzuführen. Umsatzsteuerrechtlich liegt dann keine Einfuhr, sondern eine Lieferung vor, welche im Lieferland steuerbar ist.

Grundlage für die Einfuhrumsatzsteuererhebung sind die bei der **Einfuhranmeldung** (import declaration) eingereichten Dokumente, wie z. B. die Handelsrechnung und die Transportdokumente. Bemessungsgrundlage der Einfuhrumsatzsteuer ist der Einfuhrumsatzsteuerwert.

Der **Einfuhrumsatzsteuerwert** setzt sich zusammen aus dem Zollwert (d. h. dem Transaktionswert der Ware beim Grenzübergang in die Europäische Union), dem Zollbetrag (d. h. dem zu zahlenden Einfuhrzoll) und den innergemeinschaftlichen Beförderungskosten (d. h. den Transport- und Versicherungskosten bis zum ersten innergemeinschaftlichen Bestimmungsort). Der **Einfuhrumsatzsteuerbetrag** ergibt sich durch Multiplikation des Einfuhrumsatzsteuersatzes mit dem Einfuhrumsatzsteuerwert.

Die gesamten von den Zollbehörden erhobenen **Einfuhrabgaben** (import duties) setzen sich zusammen aus dem Zollbetrag, d. h. dem Einfuhrzoll (import tariff) und dem Einfuhrumsatzsteuerbetrag, d. h. der zu zahlenden Einfuhrumsatzsteuer (value-added tax on imported goods) (Abb. 2.12).

Beispiel für die Berechnung der Einfuhrabgaben

Halbfertigerzeugnisse werden aus China importiert und sollen in den zoll- und steuerrechtlich freien Verkehr in der Gemeinschaft überführt werden. Der Transport erfolgt auf

dem Seeweg nach Rotterdam und anschließend auf dem Landweg bis zum ersten inner-europäischen Bestimmungsort (Köln). Folgende Werte werden in Rechnung gestellt (ein Beispiel zur Berechnung der Einfuhrabgaben zeigt Tab. 2.4):

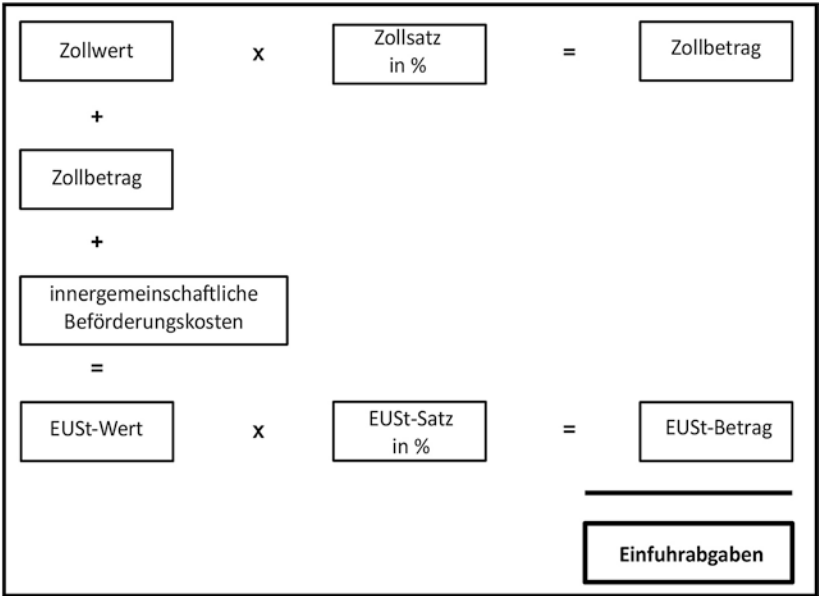


Abb. 2.12 Berechnungsschema der Einfuhrabgaben

Tab. 2.4 Berechnung der Einfuhrabgaben (Beispiel)

Berechnung des Zollwertes	
Rechnungspreis (ex works)	10.000 EUR
+ Transport- und Versicherungskosten	1200 EUR
= Zollwert	11.200 EUR
Berechnung des Zollbetrages	
Zollbetrag = Zollwert · Zollsatz (11.200 EUR · 3 %)	336 EUR
Berechnung des Einfuhrumsatzsteuerwertes	
Zollwert	11.200 EUR
+ Zollbetrag	336 EUR
+ innergemeinschaftliche Beförderungskosten	300 EUR
= Bemessungsgrundlage für die Einfuhrumsatzsteuer	11.836 EUR
Berechnung des Einfuhrumsatzsteuerbetrages	
EUSt-Betrag = EUSt-Wert · EUSt-Satz (11.836 EUR · 19 %)	2248,84 EUR
Einfuhrabgaben insgesamt	
Zollbetrag + EUSt-Betrag (336 EUR + 2248,84 EUR)	2584,84 EUR

- Rechnungspreis (ex works) 10.000 EUR
- Kosten des Haupttransports bis Rotterdam 1200 EUR
- innergemeinschaftliche Beförderungskosten nach Köln 300 EUR
- Einfuhrzollsatz 3 %
- EUST-Satz 19 %

2.5.4 Ausfuhren in Drittstaaten

Ausfuhren in Drittstaaten sind im Ursprungsland von der Umsatzsteuer befreit. Es gilt das **Bestimmungslandprinzip**, wonach sich die Umsatzbesteuerung nach den Vorschriften des Bestimmungslandes richtet. Das Umsatzsteueraufkommen wird in das Bestimmungsland verlagert, d. h. in jenes Land in dem auch der Verbrauch stattfindet.

Beim Warenexport an Unternehmen, welche in einem Drittstaat domizilieren, wird netto fakturiert. Erforderlich für die Umsatzsteuerbefreiung bei Ausfuhrlieferungen in Drittstaaten ist ein Ausfuhrnachweis. Als **Ausfuhrnachweis** dienen insbesondere die Versanddokumente, z. B. die sogenannte „weiße“ Spediteurbescheinigung, das Konnossement und der Luftfrachtbrief. Der belegmäßige Nachweis einer Ausfuhr kann auch durch eine Bestätigung der Ausfuhr an einer EU-Grenzzollstelle erfolgen. Zusätzlich zum Ausfuhrnachweis ist die Ausfuhr auch durch Aufzeichnungen in Verbindung mit Belegen in der Buchführung nachzuweisen (Buchnachweis).

Beim **Warenverkauf an ausländische Konsumenten** (Einzelhandelsgeschäft), wird die Mehrwertsteuer in der Rechnung ausgewiesen. Der ausländische Konsument kann sich die gezahlte Mehrwertsteuer für Waren, die im persönlichen Handgepäck in Drittstaaten ausgeführt werden sollen, entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen, an den sogenannten „Tax-Refund Stellen“ (unter Abzug einer Provision) erstatten lassen.

2.6 Meldepflichten und Statistiken im Außenhandel

Außenhandelsgeschäfte sind aufgrund gesetzlicher Bestimmungen meldepflichtig. Die Verpflichtung zur Meldung von Außenhandelsgeschäften bei den zuständigen Behörden dient vor allem statistischen Zwecken, wie zum Beispiel der Erstellung der Zahlungsbilanz und der Außenhandelsstatistik. Statistiken über den Außenhandel werden darüber hinaus auch zur Überprüfung und Einhaltung handelspolitischer Maßnahmen benötigt. Die gesetzlichen Grundlagen für die Durchführung der Außenhandelsstatistik ergeben sich aus dem Außenhandelsstatistikgesetz sowie dem Bundesstatistikgesetz.

Die Außenhandelsstatistik wird in Deutschland vom Statistischen Bundesamt erstellt. Aufgrund der Mitgliedschaft Deutschlands in der Europäischen Union werden für den Außenhandel **zwei statistische Erhebungsformen** unterschieden.

Extrastat

Die Extrahandelsstatistik (Extrastat) umfasst den grenzüberschreitenden Warenverkehr zwischen Deutschland und den Nichtmitgliedsstaaten der Europäischen Union. Die Daten über die Handelsbeziehungen mit Drittstaaten werden auf der Grundlage der Einfuhr- und Ausfuhranmeldungen von den Zollbehörden erfasst und von diesen an das Statistische Bundesamt weitergeleitet. Kleinsendungen bis zu einem bestimmten Warenwert sind von der statistischen Erfassung ausgenommen.

Intrastat

Die Intrahandelsstatistik (Intrastat) (siehe Abb. 2.13) erfasst den innergemeinschaftlichen Handel zwischen den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Innergemeinschaftliche Lieferungen (Versendungen) sowie innergemeinschaftliche Erwerbe (Eingänge) müssen von den Unternehmen direkt an das Statistische Bundesamt gemeldet werden. Die direkte Meldung des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs ist erforderlich, da innerhalb der Europäischen Union keine zollamtliche Erfassung des Warenverkehrs stattfindet. Je nach Richtung des Handelsverkehrs (Versendung oder Eingang) sind verschiedene Formblätter auszufüllen. Die meldepflichtigen Daten können auch Online übermittelt werden. Eine Meldepflicht zur Intrahandelsstatistik besteht nur für jene Unternehmen, deren innergemeinschaftliches Handelsvolumen im Berichtsjahr einen bestimmten Warenwert (zurzeit 500.000 EUR) übersteigt.

Da nicht alle Warenbewegungen erfasst werden, muss ein Teil der Daten geschätzt werden. Meldepflichten ergeben sich zudem auch im internationalen Zahlungs- und Kapitalverkehr. Die erforderlichen Daten werden von den beteiligten Banken erfasst und über die Landeszentralbanken an die Deutsche Bundesbank weitergeleitet.

2.7 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Beschreiben Sie die Entwicklung der Welthandelsbeziehungen im Vergleich zur Weltwirtschaftsentwicklung nach 1950.
2. Erläutern Sie die Unterschiede zwischen dem intersektoralen und intrasektoralen Außenhandel.
3. Was sind besondere Merkmale von Schwellenländern und welche Konsequenzen ergeben sich daraus für den Welthandel?
4. Erläutern Sie den Unterschied zwischen tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen und nennen Sie Beispiele für administrative Handelshemmnisse.
5. Was wird im Außenhandel unter Dumping verstanden und warum ist es so schwierig, den Tatbestand des Dumpings nachzuweisen?
6. Nennen und erläutern Sie die vier GATT/WTO-Prinzipien und diskutieren Sie deren Bedeutung für die Welthandelsentwicklung.

EUROPAISCHE GEMEINSCHAFT

VORDRUCK N

1

Steuernummer aus der USt-Voranmeldung

2

Zusatz

3

Bundesl. FA

4

Auskunftspflichtiger (Name und Anschrift)

5

6

Drittanmelder (Name und Anschrift)

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

119

120

121

122

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

169

170

171

172

173

174

175

176

177

178

179

180

181

182

183

184

185

186

187

188

189

190

191

192

193

194

195

196

197

198

199

200

201

202

203

204

205

206

207

208

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

222

223

224

225

226

227

228

229

230

231

232

233

234

235

236

237

238

239

240

241

242

243

244

245

246

247

248

249

250

251

252

253

254

255

256

257

258

259

260

261

262

263

264

265

266

267

268

269

270

271

272

273

274

275

276

277

278

279

280

281

282

283

284

285

286

287

288

289

290

291

292

293

294

295

296

297

298

299

300

301

302

303

304

305

306

307

308

309

310

311

312

313

314

315

316

317

318

319

320

321

322

323

324

325

326

327

328

329

330

331

332

333

334

335

336

337

338

339

340

341

342

343

344

345

346

347

348

349

350

351

352

353

354

355

356

357

358

359

360

361

362

363

364

365

366

367

368

369

370

371

372

373

374

375

376

377

378

379

380

381

382

383

384

385

386

387

388

389

390

391

392

393

394

395

396

397

398

399

400

401

402

403

404

405

406

407

408

409

410

411

412

413

414

415

416

417

418

419

420

421

422

423

424

425

426

427

428

429

430

431

432

433

434

435

436

437

438

439

440

441

442

443

444

445

446

447

448

449

450

451

452

453

454

455

456

457

458

459

460

461

462

463

464

465

466

467

468

469

470

471

472

473

474

</

7. Worum geht es beim Meistbegünstigungsprinzip und welche Problematik ist damit verbunden?
8. Was ist der Unterschied zwischen einer Zollunion und einer Freihandelszone?
9. Welche Zusammenhänge bestehen zwischen ökonomischer Integration, Freihandel und Protektionismus?
10. Was bedeutet gemeinsame Handelspolitik in der Europäischen Union und welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die EU-Mitgliedsstaaten?
11. Erläutern Sie an einem selbst gewählten Beispiel, was unter einem Handels-schaffungseffekt und was unter einem Handelsablenkungseffekt zu verstehen ist.
12. Was versteht man im Außenhandel unter einem „Drittmarkteffekt“?
13. Was regelt das Deutsche Außenwirtschaftsgesetz und in welchem Verhältnis steht das Deutsche Außenwirtschaftsgesetz zum EU-Recht?
14. Was sind sogenannte „Dual-use-Güter“ und welche Zielsetzungen werden mit der „EG Dual-use-Verordnung“ verfolgt?
15. Was ist eine Nomenklatur und was wird unter Einreihung verstanden?
16. Welche Zielsetzungen sind mit dem zollrechtlichen Status des „Zugelassenen Wirtschafts-beteiligten“ verbunden?
17. Welche Bewilligungsvoraussetzungen müssen für eine Beantragung des Status „Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ vorliegen?
18. Erläutern Sie den Unterschied zwischen dem präferenziellen und dem nicht-präferenziellen Warenursprung anhand eines selbst gewählten Beispiels.
19. Wie wird der nichtpräferenzielle Warenursprung nachgewiesen?
20. Was wird unter Ursprungskumulation verstanden und welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Zollermittlung?
21. Welche Bedeutung haben Zollstraßen und was wird unter Gestellung verstanden?
22. Was wird unter Veredelung verstanden und was ist der Unterschied zwischen aktiver und passiver Veredelung?
23. Welche Zwecke kann ein Zolllager im Rahmen der Außenhandelsabwicklung erfüllen?
24. Was ist die Grundlage für die Zollwertermittlung nach der Transaktionsmethode und welche Hinzurechnungen bzw. Abzüge sind unter Umständen zu berücksichtigen?
25. Welche Probleme ergeben sich durch die fehlende Harmonisierung der Umsatz-steuer im Europäischen Binnenmarkt?
26. Welchen Zwecken dient die Umsatzsteueridentifikationsnummer?
27. Erläutern Sie den Unterschied zwischen dem Bestimmungslandprinzip und dem Ursprungslandprinzip jeweils anhand eines selbst gewählten Beispiels.
28. Was ist Gegenstand der Erwerbsteuer und wann spricht man von Einfuhrumsatz-steuer?
29. Eine deutsche Handelskette importiert kanadisches Ahornholz im Wert von 25.000 EUR. Für die Berechnung der Einfuhrabgaben werden die folgenden

Daten zugrunde gelegt: Rechnungspreis (ex works) 25.000 EUR, Einfuhrzollsatz 2,5 %, Kosten des Haupttransports bis Hamburger Hafen 2200 EUR, Kosten des Nachtransports bis zum ersten innereuropäischen Bestimmungsort (Essen) 650 EUR, Einfuhrumsatzsteuer 19 %.

- a) Wie hoch ist der Zollbetrag?
- b) Wie hoch ist die Einfuhrumsatzsteuer?
- c) Wie hoch sind die Einfuhrabgaben?

30. Warum sind Außenhandelsgeschäfte meldepflichtig und welche statistischen Erhebungsverfahren sind zu unterscheiden?

Literatur

- Altmann J (2004) Stand und kritische Analyse der globalen Liberalisierung: WTO, GATT, GATS, TRIPS und ihre Auswirkungen auf den Außenhandel. In: Zentes J et al (Hrsg) Außenhandel – Marketingstrategien und Managementkonzepte. Gabler, Wiesbaden, S 133–161
- Altmann J, Kulesa M (1998) Internationale Wirtschaftsorganisationen (Lexikon). UTB, Stuttgart
- Außenwirtschaftsgesetz (AWG) (2013) BGBl. I, S 1482
- Außenwirtschaftsverordnung (AWV) (2013) BGBl. I, S 2865
- Bender D (2003) Internationaler Handel. In: Bender D et al (Hrsg) Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd 1, 8. Aufl. Vahlen, München
- Bieneck K et al (2005) Handbuch des Außenwirtschaftsrechts mit Kriegswaffenkontrollrecht. Aschendorff, Köln
- Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) (Hrsg) (2015) HADDEX – Handbuch der deutschen Exportkontrolle (Loseblattwerk). Bundesanzeiger, Bonn
- EG Dual-use-Verordnung (2015) Amtsblatt der Europäischen Union vom 12. Oktober 2015
- Europäische Union (2016) Kurzdarstellung über die Europäische Union: Begriffsbestimmung Subsidiaritätsprinzip. Europäische Union, Brüssel
- Fraedrich D (2016) Zollleitfaden für die Betriebspraxis – Der Wegweiser für das gesamte Ein- und Ausfuhrverfahren, 15. Aufl. Schmidt, Berlin
- Grafers HW (1999) Einführung in die betriebliche Außenwirtschaft. Schäfer-Poeschel, Stuttgart
- Handelskammer Hamburg (2015) Konsulats- und Mustervorschriften (K und M). Dieckmann, Hamburg
- Haratsch A, König C, Pechstein M et al (2018) Europarecht, Tübingen
- Institut der deutschen Wirtschaft (2016) Standort Deutschland – Ein internationaler Vergleich. IW, Köln
- Koch E (2006) Internationale Wirtschaftsbeziehungen, 3. Aufl. Vahlen, München
- Krugmann P, Obstfeld M (2006) Internationale Wirtschaft – Theorie und Politik der Außenwirtschaft, 7. Aufl. Pearson, München
- Leitherer E (1989) Ländertypologie im Rahmen betrieblicher Außenpolitik. In: Welge MK, Macharzina K (Hrsg) Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung. Schäfer-Poeschel, Stuttgart, S 1268–1276
- Lux M, Schrömbgs U (2014) Zoll und Mehrwertsteuer – Praxisleitfaden unter Einschluss der Verbrauchsteuern. Bundesanzeiger, Köln
- Meyer D (2018) Europäische Union und Währungsunion in der Dauerkrise. Springer, Wiesbaden
- Möllenhoff U et al (2016) Jahrbuch Außenwirtschaft + Zoll 2016. Bundesanzeiger, Köln

- Möller T et al (2016) Warenursprung und Präferenzen – Handbuch und systematische Darstellung, 8. Aufl. Bundesanzeiger, Köln
- Neumair SM, Schlesinger DM, Haas H-D (2012) Internationale Wirtschaft – Unternehmen und Weltwirtschaftsraum im Globalisierungsprozess. Oldenbourg, München
- OECD (2009) International trade – free, fair and open. OECD Publication, Paris
- Pottmeyer K (2014) Der Ausfuhrverantwortliche – Aufgaben und Haftung im exportierenden Unternehmen, 5. Aufl. Bundesanzeiger, Köln
- Reynolds F (2002) A to Z of international trade. ICC Publication, Paris
- Rose K, Sauernheimer K (2006) Theorie der Außenwirtschaft, 14. Aufl. Vahlen, München
- Schroth KD (2000) Das kleine Lexikon des Außenwirtschaftsverkehrs. Wirtschaft & Finanzen, Düsseldorf
- Siebert H (1997) Weltwirtschaft. UTB, Stuttgart
- Simonsen O (2014) Außenwirtschaftsrecht – Textsammlung, 11. Aufl. Bundesanzeiger, Köln
- Storck Verlag (2016) Handbuch für Export und Versand – Länder- und Zollinformationen kompakt, 4. Aufl. Storck, Hamburg
- United Nations (2015) UN-world trade statistics. United Nations, New York
- Volz G (2000) The Organizations of the World Economy/die Organisationen der Weltwirtschaft. Oldenbourg, München
- Wagener HJ, Eger T (2009) Europäische Integration: Wirtschaft und Recht und Politik, 2. Aufl. Vahlen, München
- Witte P et al (2012) Lehrbuch des Europäischen Zollrechts, 7. Aufl. NWB, Herne
- Witte P et al (2014) Der Unionszollkodex (UZK) – Neufassung des modernisierten Zollkodex, 2. Aufl. Bundesanzeiger, Köln
- WTO – World Trade Organization (Annual Reports) (2019) Fortlaufende Jahrgänge, Genf

Erscheinungsformen und Geschäftssysteme im Außenhandel

3

Zusammenfassung

Außenhandel kann durch verschiedene Erscheinungsformen und Geschäftssysteme erfolgen. In diesem Kapitel werden zunächst die Grundformen des Außenhandels, das heißt der Export-, Import- und Transithandel und die Rolle der Außenhandelsmittler vorgestellt. Ein weiterer darauf aufbauender Schwerpunkt betrifft die Beschreibung der mit dem Außenhandel verbundenen vertraglichen Kooperationsformen. Hierzu gehören unter anderem der Kompensationshandel, die internationale Lizenzvergabe sowie die Strategischen Allianzen und Joint Venture. Das Kapitel endet mit einer Betrachtung der Direktinvestitionen in ihrer Bedeutung für die Außenhandelsentwicklung.

3.1 Export

3.1.1 Direkter und indirekter Export

Unter Export wird der grenzüberschreitende Verkauf von Waren und Dienstleistungen verstanden. Konstitutiv für ein Exportgeschäft ist das Überschreiten von Staatsgrenzen. **Sachgüterexport** liegt vor, wenn physisch greifbare Waren, wie Halb- und Fertigprodukte sowie Rohstoffe ins Ausland verkauft werden. Der Sachgüterexport wird daher auch als sichtbarer Export bezeichnet. **Dienstleistungsexport** liegt vor, wenn der Auftraggeber und der Auftragnehmer aus verschiedenen Staaten stammen. Als Dienstleistungsexport gelten beispielsweise entgeltlich erbrachte Dienstleistungen für ausländische Kunden, wie z. B. Beratungs-, Montage-, Service-, Transport- sowie Versicherungsleistungen. Dienstleistungsexporte werden auch als unsichtbare Exporte bezeichnet.

In Bezug auf die **Mittelbarkeit des Exportgeschäfts zum ausländischen Geschäftspartner** wird zwischen direktem und indirektem Export unterschieden (vgl. Böttger et al. 2011, S. 38 f.; Jahrmann 2013, S. 50 f.).

Direkter Export

Beim **direkten Export** besteht zwischen dem inländischen Anbieter (Hersteller) und dem ausländischen Geschäftspartner eine unmittelbare, d. h. direkte Vertrags- und Geschäftsbeziehung. Wird ein Exportgeschäft über einen Außenhandelsmittler (vgl. Abschn. 3.3), wie beispielsweise einen Handelsvertreter vermittelt, so handelt es sich auch hier um ein **Direktexportgeschäft**, da der Kaufvertrag zwischen dem inländischen Unternehmen und dem ausländischen Geschäftspartner (Importeur) geschlossen wird. Ein Direktexportgeschäft liegt auch dann vor, wenn Waren an eine eigene Tochtergesellschaft im Ausland verkauft werden (vgl. Abschn. 3.9). Dem Direktexporteur obliegt die kaufmännische Anbahnung und Abwicklung des Exportgeschäfts. Er trägt zudem die mit dem Exportgeschäft verbundenen Risiken. Im außenwirtschafts- sowie zollrechtlichen Sinne ist der Direktexporteur **Ausführer**. Der Direktexporteur ist für die Einhaltung der außenwirtschafts- und zollrechtlichen Bestimmungen verantwortlich.

Indirekter Export

Beim **indirekten Export** ist zwischen dem inländischen Anbieter (Hersteller) und dem ausländischen Abnehmer (Importeur) ein rechtlich selbstständiges inländisches Außen- bzw. Exporthandelsunternehmen zwischengeschaltet. Der Außen- bzw. Exporthändler übernimmt beim indirekten Export sowohl die Geschäftsanbahnung, die Exportabwicklung als auch die mit dem Export verbundenen Risiken. Die Außen- bzw. Exporthändler sind meist auf bestimmte Waren und/oder Ländermärkte spezialisiert. Für den inländischen Produzenten ist der indirekte Export wie ein Inlandsgeschäft zu behandeln. **Ausführer** im außenwirtschafts- sowie zollrechtlichen Sinne ist beim indirekten Export das inländische Außen- bzw. Exporthandelsunternehmen, welches die Waren vom inländischen Hersteller erwirbt und anschließend auf eigene Rechnung exportiert. Eine internationale Vertragsbindung und Handelsbeziehung besteht lediglich zwischen dem inländischen Außenhandelsunternehmen und dem ausländischen Geschäftspartner (Importeur). Der inländische Produzent verliert beim indirekten Export den Teil der Handelsspanne, welchen der Außen- bzw. Exporthändler für sich einkalkuliert. Die Einflussnahmemöglichkeiten des inländischen Herstellers auf den Erfolg des Exportgeschäfts sind beim indirekten Export gering (Abb. 3.1).

Die im **Außenhandel** bestehende Unterscheidung zwischen direktem und indirektem Export ist abzugrenzen von der in der **Vertriebspolitik** sowie im Marketing betrachteten Abgrenzung zwischen direktem und indirektem Vertrieb. Die im Außenhandel gegebene Unterscheidung stellt auf die Mittelbarkeit der Vertrags- und Geschäftsbeziehungen zum ersten ausländischen Geschäftspartner ab, welche sowohl für die betriebliche Exportanbahnung und -abwicklung als auch für die außenwirtschafts- und zollrechtliche Beurteilung des Exportgeschäfts maßgeblich ist. Demgegenüber bezieht sich die

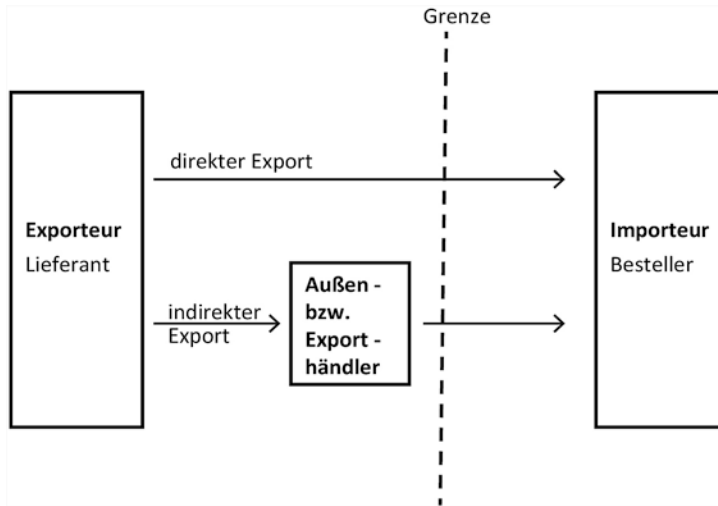


Abb. 3.1 Grundform: Direkter und indirekter Export

Unterscheidung zwischen direktem und indirektem Vertrieb auf die Direktheit des Verkaufs zum Endabnehmer (vgl. Abschn. 4.6.2).

Das **Direktexportgeschäft** ist volumenmäßig größer als das indirekte Exportgeschäft und hat im Zuge der Internationalisierung an Bedeutung gewonnen. Die Zunahme des Direktexportgeschäfts ist nicht zuletzt zurückzuführen auf den weltweiten Abbau von Zoll- und Handelshemmnissen. Je bedeutender das Exportgeschäft wird, desto eher möchten Unternehmen in direkten Geschäftskontakt mit ausländischen Abnehmern treten. Zudem ist auch eine stärkere **Kundenindividualisierung im Exportgeschäft** zu beobachten, die den Direktexport fördert. Beim Direktexport besteht eine direkte Kontroll- und Einflussnahmemöglichkeit auf den Erfolg des Exportgeschäfts. Bei technisch erklärungsbedürftigen Produkten – insbesondere bei Investitionsgütern – ist der Direktexport oft unverzichtbar. Im Unterschied zum indirekten Export muss der Direktexporteur jedoch alle mit dem Exportgeschäft verbundenen Anbahnungs- und Abwicklungskosten übernehmen sowie die damit einhergehenden Risiken tragen. Der Direktexport erfordert die Schaffung der innerbetrieblichen Voraussetzungen für eine internationale Geschäftstätigkeit.

3.1.2 Betriebliche Exportorganisation

Das Erfordernis für Herstellerunternehmen die Besonderheiten des Exportgeschäfts in der betrieblichen Organisation zu berücksichtigen, ergibt sich erst beim direkten Export. Je nach Bedeutung des Exportgeschäfts und den jeweiligen innerbetrieblichen

Voraussetzungen können verschiedene **aufbau- und ablauforganisatorische Formen der Exportorganisation** unterschieden werden.

Aufbauorganisation im Exportgeschäft

Bei der **Aufbauorganisation** geht es um die Frage der organisatorischen Stellung bzw. Zuständigkeiten für das Exportgeschäft, welche durch die Bildung von Stellen und Abteilungen im Unternehmen zu regeln ist:

- Eine **integrierte Organisationsstruktur** liegt vor, wenn aufbauorganisatorisch keine Trennung zwischen dem Export- bzw. Auslandsgeschäft und dem Inlandsgeschäft erfolgt. Die mit dem Exportgeschäft verbundenen Aufgaben sind mit dem Inlandsgeschäft organisatorisch vereint. Häufig ist das Exportgeschäft in die Vertriebs- oder Versandabteilung integriert. Es ist aber auch möglich, das Exportgeschäft in eine nach Produkten oder nach Regionen gegliederten Organisationsstruktur zu integrieren.
- Eine **differenzierte Organisationsstruktur** liegt vor, wenn das Export- bzw. Auslandsgeschäft organisatorisch vom Inlandsgeschäft getrennt wird. Damit verbunden ist eine Zweigleisigkeit der Organisation, bei welcher die mit dem Export verbundenen Aufgaben abgekoppelt vom Inlandsgeschäft in einer eigenen organisatorischen Einheit, der Export- bzw. Auslandsabteilung, wahrgenommen werden.

Der zentrale Vorteil einer eigenständigen **Export- bzw. Auslandsabteilung** (international division) besteht in der klaren Trennung zwischen Inlands- und Auslandsgeschäft und der damit einhergehenden verbesserten Ressourcenzuordnung und Erfolgskontrolle. Die organisatorische Trennung des Exports- bzw. Auslandsgeschäfts vom Inlandsgeschäft kann jedoch zu Abkopplungstendenzen innerhalb des Betriebes führen und dadurch die innerbetriebliche Koordination unter Umständen erschweren. Eine eigenständige Export-/ Auslandsabteilung ist daher erst dann gegeben, wenn aus betriebsindividueller Sicht die Intensität des Exportgeschäfts dies erforderlich macht (Abb. 3.2).

Ablauforganisation im Exportgeschäft

Bei der **Ablauforganisation** geht es um die Frage der zeitlichen Anordnung der Exportvorgänge und deren räumliche und sachliche Zuordnung zu den einzelnen Arbeitsplätzen im Unternehmen. Im Export lassen sich die folgenden Aufgabenbereiche bzw. Tätigkeiten unterscheiden:

- **Exportanbahnung:** Angebotserstellung und Exportkalkulation, Exportvertrieb, Aufbereitung von auslandsmarktbezogenen Länder- und Kundendaten, Marktbeobachtung, Kundenbetreuung.
- **Exportabwicklung:** Kreditwürdigkeitsprüfung, Kaufvertragsabschluss, Verpackung und Markierung von Exportwaren, Versand- bzw. Transportabwicklung, Transportversicherung, Dokumentenbeschaffung, Fakturierung und Inkasso.



Abb. 3.2 Organisation mit Exportabteilung

- **Exportkontrolle:** Budgetkontrolle, Kennzahlenkontrolle, unternehmensinterne und unternehmensexterne Vergleichskontrolle, Soll-/Ist-Vergleichskontrolle, Zeitvergleichskontrolle.
- **Exportsteuerung:** Neudisposition exportmarktbezogener Zielsetzungen, Anpassung der für den Export bestimmten Produkte bzw. Sortimente, Anpassung der Exportorganisation.

Die mit dem Exportgeschäft verbundenen Zielsetzungen und die sich daraus ergebende innerbetriebliche organisatorische Umsetzung wird in der Betriebswirtschaftslehre allgemein auch als **Exportpolitik** bezeichnet.

3.1.3 Exportseitige Internationalisierung

Von einer exportseitigen Internationalisierung wird gesprochen, wenn die Intensität des Exportgeschäfts für ein Unternehmen im Zeitablauf zunimmt, bzw. einen bereits als international zu bezeichnenden Grad erreicht hat. Die Betrachtung der exportseitigen Internationalisierung kann sich daher auf einen Zeitraum oder einen Zeitpunkt beziehen. Eine exportseitige Internationalisierung lässt sich anhand verschiedener Merkmale und Kennziffern (vgl. Abschn. 4.8.2) beschreiben (siehe Abb. 3.3).

Im Hinblick auf die mit dem Exportgeschäft verbundenen **Exportmotive** wird zwischen einer aktiven oder reaktiven Exportentwicklung unterschieden:

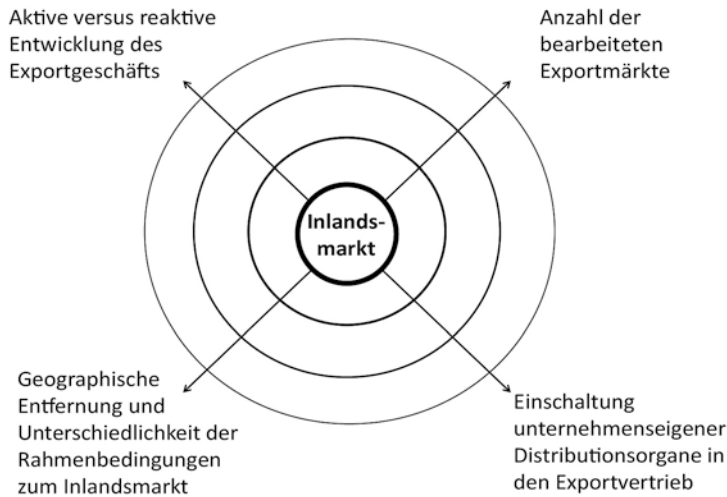


Abb. 3.3 Exportseitige Internationalisierung

- Bei einer **reaktiven Exportentwicklung** wird der Export als Zusatzgeschäft betrachtet. Aus dem Ausland eingehende Aufträge werden nach Maßgabe der zur Verfügung stehenden Kapazitäten bearbeitet. Eine Motivation zum Aufbau bzw. zur Weiterentwicklung des Exportgeschäfts besteht jedoch nicht bzw. noch nicht.
- Bei einer **aktiven Exportentwicklung** verfolgen Unternehmen aus eigenem Antrieb heraus eine Weiterentwicklung des Exportgeschäfts. Die Motive dafür können vielfältig sein. Generell betrachtet lassen sich kosten-, nachfrage- als auch wettbewerbsorientierte Exportmotive unterscheiden. Darüber hinaus können auch Aspekte der Risikostreuung sowie das Unternehmensimage eine aktive Exportentwicklung begründen.

Beim Aufbau des Exportgeschäfts spielen **unternehmensfremde Distributeure**, wie inländische Außen- und Exporthändler sowie ausländische Importhändler eine zentrale Rolle, da das exportierende Unternehmen dadurch Risiken minimieren und Ressourcen einsparen kann. Je größer das Exportvolumen wird und je mehr Erfahrungen ein Unternehmen im Exportgeschäft gewinnt, desto bedeutender werden zunächst häufig Formen der **Exportkooperation** (vgl. Abschn. 3.8) und schließlich der Aufbau **unternehmenseigener Distributionsorgane** im In- und Ausland (vgl. Abschn. 4.6). Durch die Einschaltung unternehmenseigener Distributionsorgane verbessern sich die Möglichkeiten der direkten Einflussnahme auf den Geschäftserfolg. Die exportseitige Internationalisierung ist zudem vor dem Hintergrund der **geografischen Differenzierung** zu betrachten. Üblicherweise ist das Exportgeschäft zu Anfang konzentriert auf einen oder wenige ausländische Märkte. Häufig handelt es sich dabei zunächst um die Anrainerstaaten, d. h. die an das Staatsgebiet angrenzenden Staaten. Erst im weiteren Verlauf

werden auch geografisch weiter entfernte Exportmärkte erschlossen, wodurch sich die Anzahl der bearbeiteten Ländermärkte ebenso erhöht wie auch die mit dem Exportgeschäft verbundenen Managementanforderungen.

Zur **Messung der Exportintensität** können verschiedene Kennzahlen berechnet werden (vgl. Abschn. 4.8.2). Am bekanntesten ist die Exportquote, welche in allgemeiner Definition den prozentualen Anteil des Exportumsatzes am Gesamtumsatz eines Unternehmens ausdrückt. Je nach Zielsetzung lassen sich verschiedene Exportquoten berechnen. So kann beispielsweise der Exportumsatz für ein bestimmtes Land in Relation gesetzt werden zum Gesamtumsatz, womit ein Vergleich der relativen Bedeutung des betrachteten Exportländermarktes möglich wird. Ebenso können Exportquoten nach Produkten oder auch nach ausländischen Abnehmersegmenten differenziert werden.

3.2 Import

3.2.1 Direkter und indirekter Import

Import bedeutet den Bezug von wirtschaftlichen Leistungen aus dem Ausland. Wie beim Export kann auch importseitig unterschieden werden zwischen Sachgüterimporten und Dienstleistungsimporten (vgl. International Chamber of Commerce 2012; Schroth 2000). **Sachgüterimporte** (sichtbare Importe) betreffen den grenzüberschreitenden Bezug von physischen Waren, wie Halb- und Fertigerzeugnissen sowie Rohstoffen. **Dienstleistungsimporte** (unsichtbare Importe) liegen vor, wenn Dienstleistungen, wie Beratungs-, Montage-, Service-, Transport- sowie Versicherungsleistungen entgeltlich von ausländischen Anbietern erbracht werden.

Hinsichtlich der **Mittelbarkeit des Importgeschäfts zum ausländischen Geschäftspartner** wird unterschieden zwischen direkten und indirekten Importen.

Direkter Import

Ein **direkter Import** liegt vor, wenn zwischen dem inländischen Käufer (Importeur) und dem ausländischen Verkäufer (Exporteur) eine unmittelbare, d. h. eine direkte Vertrags- und Geschäftsbeziehung besteht. Werden Importgeschäfte durch Außenhandelsmittler (z. B. Handelsvertreter) vermittelt, so handelt es sich auch hier um **Direktimportgeschäfte**, da der Kaufvertrag zwischen dem importierenden Unternehmen und dem ausländischen Geschäftspartner abgeschlossen wird. Im außenwirtschafts- und zollrechtlichen Sinne ist der Direktimporteur **Einführer**. Derjenige, der als Spediteur oder Frachtführer lediglich den Transport der Waren übernimmt, gilt nicht als Einführer. Bedeutsam ist dies für die im Einfuhrverfahren erhobenen Einfuhrabgaben, wie die Einfuhrzölle und die Einfuhrumsatzsteuer bei Drittlandswaren. Beim innergemeinschaftlichen Warenbezug ist die Position des Erwerbers (Direktimporteurs) maßgeblich für die erwerbssteuerliche Behandlung des innergemeinschaftlichen Erwerbs.

Indirekter Import

Ein **indirekter Import** erfolgt durch im Inland ansässige Außenhandels- bzw. Importhandelsunternehmen, welche die importierten Waren an andere inländische Händler oder Hersteller weiterveräußern. Der inländische Händler bzw. Hersteller erwirbt die aus dem Ausland stammende Ware auf der Grundlage eines Kaufvertrages mit dem inländischen Außen- bzw. Importhändler. Er steht damit in keiner direkten Vertrags- und Geschäftsbeziehung mit einem ausländischen Lieferanten. Der indirekte Import ist für den nachgelagerten inländischen Käufer wie ein Inlandsgeschäft zu behandeln. **Einführer** im außenwirtschafts- und zollrechtlichen Sinne ist das inländische Außenhandels- bzw. Importhandelsunternehmen, welches für die Anbahnung und Abwicklung des Importgeschäftes verantwortlich ist und die mit dem Import verbundenen Risiken trägt (Abb. 3.4).

Eine besondere Form des indirekten Imports ist das **Generalimportgeschäft**. Der Generalimporteur ist ein Importhändler bzw. Außenhändler, der mit einem ausländischen Lieferanten in einem Exklusivvertragsverhältnis steht. Dadurch ist der **Generalimporteur** alleinig berechtigt, die von dem ausländischen Lieferanten angebotenen Waren zu importieren und im Inland zu vertreiben. Das Generalimportgeschäft spielt vor allem bei Exklusivgütern (specialty products) eine Rolle, wie beispielsweise besonderen Importweinen und Spirituosen sowie speziellen Gewürzen und Rohstoffen.

Das **Direktimportgeschäft** ist volumenmäßig größer als das indirekte Importgeschäft. Für inländische Unternehmen, welche einen fortlaufenden Importbedarf haben, stellt der Direktimport heutzutage den Regelfall dar. Beim Direktimport kann das importierende Unternehmen die Handelsspanne einsparen, welche ansonsten der Importhändler für sich einkalkulieren würde.

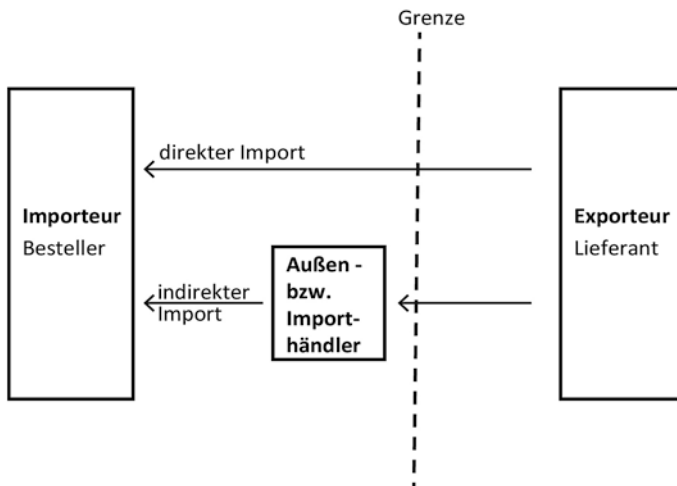


Abb. 3.4 Grundform: Direkter und indirekter Import

3.2.2 Betriebliche Importorganisation

Eine organisatorische Berücksichtigung der mit dem Import verbundenen internationalen Aspekte ergibt sich erst beim Direktimportgeschäft. Wie beim Export sind auch beim Import, verschiedene aufbau- und ablauforganisatorische Formen zu unterscheiden. **Aufbauorganisatorisch** kann der Import in die **Einkaufsabteilung** integriert werden, welche in dieser Hinsicht sowohl für den nationalen als auch internationalen Einkauf zuständig wäre. Je nach Bedeutung des Importgeschäfts und den jeweiligen betriebsindividuellen Voraussetzungen kann der Import organisatorisch auch durch eine eigene **Import-/Auslandsabteilung** erfolgen.

Eine Zusammenlegung der nationalen und internationalen Einkaufsaktivitäten in eine zentrale Einkaufsabteilung ist insbesondere dann sinnvoll, wenn sich gegenüber den Lieferanten durch Bündelung der Einkäufe **Vorteile im Großeinkauf** (economies of large scale buying) ergeben, wie z. B. Preisvorteile in Form von Rabatten oder günstige Lieferbedingungen (vgl. Abschn. 6.1).

Internationaler Zentraleinkauf

Ein **internationaler Zentraleinkauf** liegt vor, wenn der Import von einer zentralen Einkaufsabteilung für die mit dem Unternehmen rechtlich verbundenen inländischen Betriebsstätten zentral wahrgenommen wird (vgl. Büter 2010, S. 136 f.). Die Bestellungen der einzelnen inländischen Betriebsstätten werden an die Einkaufszentrale übermittelt und von dieser im Hinblick auf die Einkaufs- bzw. Importkonditionen zentral mit dem ausländischen Lieferanten ausgehandelt und rechnungstechnisch abgewickelt. Die **Belieferung** der einzelnen inländischen Betriebsstätten kann direkt erfolgen oder auch auf indirektem Wege über ein im Inland befindliches Zentrallager. Unternehmensintern werden die Warenimporte mit den einzelnen inländischen Betriebsstätten durch Verrechnungspreise verrechnet (Abb. 3.5).

Ablauforganisation im Importgeschäft

In Abhängigkeit davon, ob der Direktimport für ein inländisches Unternehmen zentral oder dezentral wahrgenommen wird, ergeben sich verschiedene Möglichkeiten der **Ablauforganisation**.

Bei einer **zentralen Importorganisation** ist der Zentraleinkauf sowohl verantwortlich für die Bündelung der inländischen unternehmensinternen Bestellungen als auch für die mit der Importanbahnung, -abwicklung und -kontrolle verbundenen Aufgaben. Hierzu gehören unter anderem die Identifikation ausländischer Lieferanten sowie die Verhandlung der Liefer- und Zahlungsbedingungen beim Kaufvertragsabschluss.

Bei einer **dezentralen Importorganisation** werden die mit dem Import verbundenen ablauforganisatorischen Aufgaben und Tätigkeiten betriebsindividuell auf die einzelnen inländischen Bedarfseinheiten bzw. Betriebsstätten im Unternehmen verteilt.

Möglich ist auch eine Aufgabenaufteilung zwischen zentraler und dezentraler Importorganisation. Diese kann objekt- oder wertorientiert erfolgen. Eine **objektorientierte**

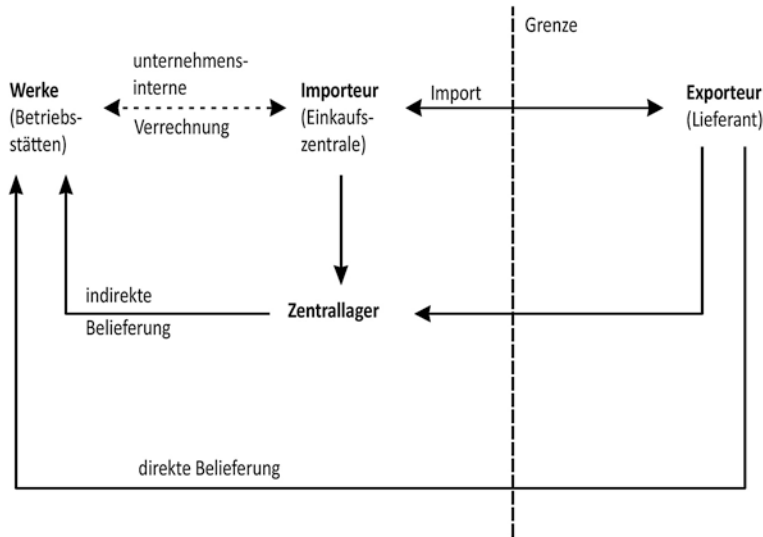


Abb. 3.5 Internationaler Zentraleinkauf

Importorganisation besteht darin, dass lediglich bestimmte Waren über den Zentraleinkauf importiert werden, wohingegen bei allen anderen Waren der Import dezentral durch die einzelnen Betriebsstätten abgewickelt wird. Bei einer **wertorientierten Importorganisation** ist ein bestimmter Warenwert festgelegt, ab welchem Importgeschäfte von der Einkaufszentrale erfolgen müssen.

3.2.3 Importseitige Internationalisierung

Ebenso wie beim Export kann von einer importseitigen Internationalisierung dann gesprochen werden, wenn die Intensität des Importgeschäfts für ein Unternehmen im Zeitablauf zunimmt bzw. einen bereits als international zu bezeichnenden Grad erreicht hat. Demnach kann unterschieden werden zwischen einer zeitraum- oder zeitpunktbezogenen Betrachtung der importseitigen Internationalisierung.

Eine Notwendigkeit zum Abschluss von Importgeschäften ist immer dann gegeben, wenn die benötigten Waren im Inland nicht verfügbar sind:

- Eine **absolute Nichtverfügbarkeit** liegt dann vor, wenn die benötigten Waren im Inland überhaupt nicht gewonnen werden können. Dies betrifft in Deutschland eine Vielzahl von Rohstoffen, wie beispielsweise Aluminium, Phosphat und Titan.
- Eine **relative Nichtverfügbarkeit** ist dann gegeben, wenn die benötigten Waren im Inland nur in unzureichender Menge oder Qualität vorhanden sind und sich dadurch eine Importabhängigkeit ergibt.

Eine **reaktive Importentwicklung** liegt vor, wenn Unternehmen lediglich im Bedarfsfall Waren im Ausland einkaufen, die ansonsten unter vergleichbaren Konditionen nicht im Inland erhältlich sind. Bei einer **aktiven Importentwicklung** ist das Importgeschäft Teil einer internationalen Einkaufsstrategie, bei welcher nationale als auch internationale Bezugsquellen miteinander verglichen werden. Ein zentrales **Importmotiv** ist die Suche nach Kosteneinsparungen durch internationalen Wareneinkauf. Bei der Abwägung zwischen nationalem oder internationalem Wareneinkauf sind die mit der Anbahnung und Abwicklung von Importgeschäften zusätzlich verbundenen Kosten zu berücksichtigen, wie beispielsweise Kosten der dokumentären Zahlungsabwicklung, Kosten des Währungstausches und der Wechselkursicherung sowie Einfuhrzölle.

Oftmals ist die Entscheidung zwischen nationalem und/oder internationalem Wareneinkauf auch eine Entscheidung zwischen einem oder mehreren Lieferanten. **Single sourcing** bedeutet eine möglichst weitgehende Konzentration des Warenbezuges auf einen einzigen Lieferanten. Für den Besteller ergibt sich dadurch in der Regel eine bessere Verhandlungsposition zur Durchsetzung für ihn günstiger Lieferbedingungen (vgl. Abschn. 6.1). Demgegenüber erhöht sich jedoch auch die Abhängigkeit vom Lieferanten. Beim **multiple sourcing** geht es darum, die Lieferabhängigkeit dadurch zu reduzieren, dass der Einkauf gleicher Waren auf mehrere nationale und/oder internationale Lieferanten verteilt wird. Je höher die **Anzahl der ausländischen Beschaffungsmärkte**, desto mehr außenhandelsrelevante Informationen werden benötigt.

Die **Messung der Importintensität** kann anhand verschiedener Kennzahlen erfolgen (vgl. Abschn. 4.8.2). Die bedeutendste Importkennzahl ist die Importquote, welche in allgemeiner Definition den prozentualen Anteil des aus dem Ausland bezogenen Einkaufsvolumens (Importvolumens) am Gesamteinkaufsvolumen eines Unternehmens wiedergibt. Importquoten können auch differenziert berechnet werden, beispielsweise für einzelne ausländische Beschaffungsmärkte oder differenziert nach Bezugswaren sowie nach Haupt- und Nebelieferanten.

3.3 Außenhandelsmittler

Insbesondere beim Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen in ausländischen Zielmärkten werden häufig **Außenhandelsmittler** (intermediaries, middlemen) eingeschaltet. Sie übernehmen in der Regel eine intermediäre Funktion im Hinblick auf die Vermittlung neuer ausländischer Geschäftspartner. Außenhandelsmittler können sowohl für die **Vermittlung von Exportgeschäften** als auch für die **Vermittlung von Importgeschäften** tätig werden. Sofern vereinbart, können sie jedoch auch den Geschäftsabschluss für das sie beauftragende Unternehmen übernehmen (vgl. Walldorf 2000).

- Es sind verschiedene Formen von Außenhandelsmittlern zu unterscheiden. Ihnen gemeinsam ist, dass sie stets **für fremde Rechnung** (foreign account) und damit für das beauftragende Unternehmen handeln. Da sie stets für fremde Rechnung handeln, stellen sie auch **keine eigene Handelsstufe** dar. Deshalb werden Außenhandelsgeschäfte, welche über einen Außenhandelsmittler vermittelt werden zum direkten Außenhandel gerechnet.

Wenngleich diese definitorische Betrachtung zunächst unwesentlich erscheint, so ist sie doch für kaufvertragsrechtliche sowie die außenwirtschafts- als auch zollrechtliche Beurteilung des Außenhandelsgeschäfts und damit für die Frage, wer „Ausführer“ bzw. „Einführer“ der Ware ist, von zentraler Bedeutung.

3.3.1 Handelsvertreter im Außenhandel

Der Handelsvertreter im Außenhandel ist ein rechtlich selbstständiger Kaufmann, der in **fremden Namen und für fremde Rechnung** (§ 84 ff. HGB). Der Handelsvertreter kann als **Exportvertreter** (export agent) tätig sein, indem er Verkaufsgeschäfte ins Ausland vermittelt oder auch als **Importvertreter** (import agent), indem er den Wareneinkauf für ein inländisches Unternehmen vermittelt. Im englischsprachigen Ausland werden Handelsvertreter allgemein als „**representatives (reps)**“ bezeichnet. Der Handelsvertreter steht für seinen Auftraggeber in der Regel in einem ständigen Vertragsverhältnis, welches unter Einhaltung bestimmter Fristen gekündigt werden kann. Handelsvertreter können als **Einfirmenvertreter** tätig werden oder gleichzeitig mehrere Firmen im jeweiligen Zielmarkt vertreten (**Mehrfirmenvertreter**). Sie übernehmen normalerweise keine Haftung für den Forderungseingang. Es ist daher sinnvoll die Zahlungsbedingungen, unter welchen Vertragsabschlüsse seitens des Auftraggebers akzeptiert werden, von vornherein zu klären.

Ist ein Geschäftsabschluss durch die Vermittlungstätigkeit eines Handelsvertreters zustande gekommen, so erhält dieser hierfür eine **Vermittlungsprovision** (commission fee). Bei Folgegeschäften, die auf die Vermittlungstätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind, ist dieser in Abhängigkeit von den vertraglichen Vereinbarungen auch zur Provision berechtigt. Der Provisionssatz für Handelsvertreter ist je nach Land und Wirtschaftszweig unterschiedlich hoch. Er beträgt, je nach Vereinbarung, zwischen zwei und fünf Prozent des Verkaufserlöses. Bei Großaufträgen ist der Provisionssatz entsprechend ermäßigt. Zu der Provision ist oftmals auch eine einmalige pauschale Bearbeitungsgebühr zu entrichten.

In der Regel verlangen Handelsvertreter einen **Alleinvertretungsvertrag** für die Region bzw. den jeweiligen Zielmarkt. Wird ein Vertrag mit einem Außenhandelsvertreter vorzeitig gekündigt, so ist – je nach vertraglicher Vereinbarung – oft auch eine **Ausgleichszahlung** zu leisten. Die Einschaltung eines Handelsvertreters ist insbesondere für mittelständische Unternehmen beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen in ausländischen Zielmärkten interessant.

Sie ist mit geringem organisatorischem Einsatz für das den Handelsvertreter beauftragende Unternehmen verbunden. Der Erfolg des Außenhandelsgeschäfts hängt jedoch wesentlich vom Image und von der Akquisitionsstärke des Handelsvertreters ab (Abb. 3.6).

Sofern der Handelsvertreter Exportgeschäfte vermittelt und seinen Sitz im Ausland hat, wird er auch als **Auslandsvertreter (foreign trade agent)** bezeichnet. Der Auslandsvertreter erhält von dem beauftragenden Unternehmen Prospekt- und Werbematerialien sowie Warenmuster. Er nutzt seine bestehenden Markt- und Branchenkenntnisse im jeweiligen Zielland, um Geschäftsabschlüsse für das ihn beauftragende Unternehmen zu akquirieren. Eingehende Kundenaufträge werden auf entsprechenden Vordrucken erfasst und dem beauftragenden Unternehmen zur Kaufvertragsannahme unterbreitet. Bezieht sich die Tätigkeit des Auslandsvertreters lediglich auf die Vermittlung von Geschäftsabschlüssen und auf die Abgabe von Erklärungen für das ihn beauftragende Unternehmen, so handelt der Auslandsvertreter als „**Vermittlungsvertreter**“. Es kann jedoch auch im Handelsvertretervertrag vereinbart werden, dass der Auslandsvertreter auch vor Ort Geschäftsabschlüsse „im Namen und für Rechnung“ seines Auftraggebers unterzeichnet. In diesem Fall handelt der Auslandsvertreter als „**Abschlussvertreter**“.

Das **Handelsvertreterrecht ist international sehr unterschiedlich**. Auskünfte über die länderspezifischen Besonderheiten erteilen die Auslandshandelskammern, die oft auch entsprechende Musterverträge zur Verfügung stellen. Weitere Information bieten zudem die Zentralvereinigung Deutscher Handelsvertreter und Handelsmakler, der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), der Bundesverband des deutschen Exporthandels (BDEx) sowie die International Union of Commercial Agents and Brokers (IUCAB).

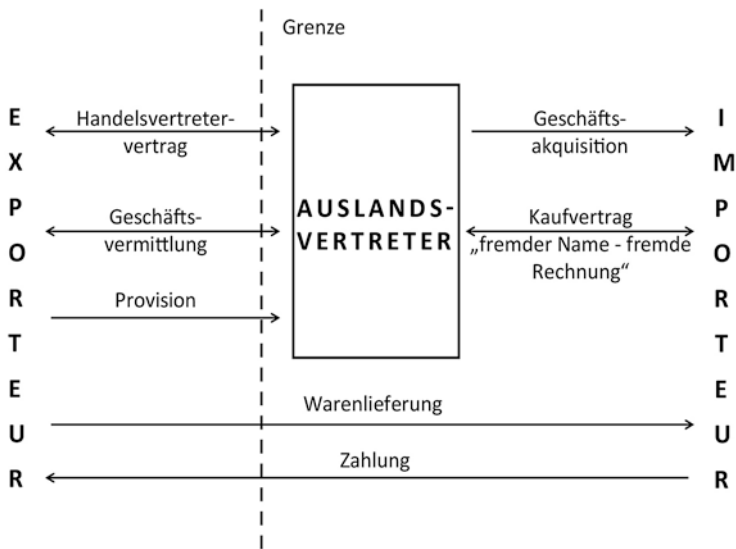


Abb. 3.6 Auslandsvertreter

3.3.2 Kommissionär im Außenhandel

Der Kommissionär im Außenhandel (commission agent) arbeitet **im eigenen Namen und für fremde Rechnung** des Auftraggebers (Kommittenten). Die in Deutschland geltenden gesetzlichen Bestimmungen sind in §§ 383 ff. HGB geregelt. Der Kommissionär kann für seinen Auftraggeber (Kommittent) ausländische Waren einkaufen (**Einkaufskommissionär**) oder inländische Waren im Ausland verkaufen (**Verkaufskommissionär**). Der Verkaufskommissionär im Ausland, der im Auftrag eines inländischen Exporteurs tätig ist, wird auch als **Konsignator** (consignator) bezeichnet. Das Kommissionsgeschäft bietet den Vorteil, dass die Ware vor Ort beurteilt und zur Verfügung gestellt werden kann. Der Kommissionär ist an die Weisungen des Auftraggebers, z. B. bezüglich des Höchstpreises beim Warenimport oder des Mindestpreises beim Warenexport gebunden (vgl. Altmann 2001, S. 33 f.).

Das Kommissionsgeschäft ist ein Geschäftsbesorgungsvertrag, bei dem der Kommissionär im Auftrag des Kommittenten tätig wird. Davon zu unterscheiden ist das tatsächliche Abwicklungsgeschäft, d. h. der tatsächlich erfolgte Warenverkauf bzw. Wareneinkauf. Da der Kommissionär das **Kommissionsgeschäft im eigenen Namen** abwickelt, wird er im Außenverhältnis alleinig berechtigt bzw. verpflichtet. Der Kommissionär hat jedoch ein „**Selbsteintrittsrecht**“, d. h. er kann die Kommissionsware auch selbst als Käufer übernehmen. Er wird dadurch zum Eigenhändler. Dem Verkaufskommissionär steht die Forderung aus dem Verkauf der Kommissionsware zu, mit der Verpflichtung das erhaltene Entgelt dem Auftrag gebenden Exporteur zu bezahlen.

Zur Sicherung seiner Ansprüche aus dem Kommissionsvertrag hat der Kommissionär ein **Pfandrecht** an der Kommissionsware. Der Kommissionär hat die von ihm getätigten Geschäftsabschlüsse regelmäßig abzurechnen. Für seine Tätigkeit erhält der Kommissionär eine **Provision** (commission fee), welche im Kommissionsvertrag vereinbart wird und sich nach der landes- und branchenüblichen Handelsspanne richtet. Fällig wird die Provision erst bei Abwicklung des Kommissionsgeschäfts. Im Normalfall betreibt der Kommissionär das Kommissionsgeschäft lediglich als einen Teil seines Handelsgeschäftes. Bei anderen Geschäften tritt er als Eigenhändler auf. Kommissionsgeschäfte können sich beziehen auf einen einzigen Geschäftsabschluss oder auf eine fortlaufende Kommissionsgeschäftsbeziehung (Abb. 3.7).

Beim klassischen Verkaufskommissionsgeschäft ist der Kommissionär selbst nicht Nachfrager, sondern übernimmt die zum Verkauf bestimmte Ware lediglich in sein Warenlager, welches im Außenhandel auch als **Konsignationslager** (consignation warehouse) bezeichnet wird. Der Kommissionär haftet für den Verlust oder die Beschädigung der sich in seinem Besitz befindlichen Kommissionsware. Die sich im Konsignationslager befindlichen Waren verbleiben bis zum Verkauf durch den Kommissionär im Eigentum des Auftrag gebenden Exporteurs. Der Auftraggeber trägt damit auch das Absatzrisiko. Wird die Ware nicht verkauft, so ist der Kommittent verpflichtet sie zurückzunehmen. Die aus dem Konsignationslager verkaufte Ware wird meist monatlich abgerechnet. Die Konsignationslagerhaltung ermöglicht eine zügige Belieferung des ausländischen Marktes.

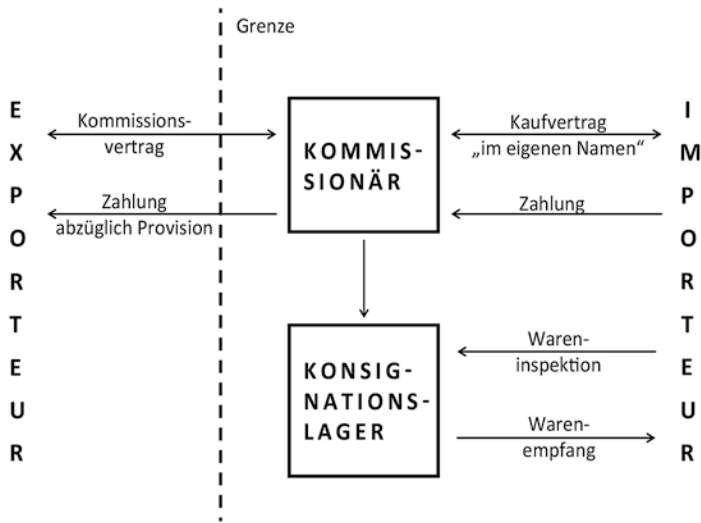


Abb. 3.7 Verkaufskommissionär im Außenhandel

Das Konsignationslager kann auch in Form eines **Zolllagers** bestehen. Dies hat den Vorteil, dass die zollrechtliche Abwicklung der in das Zolllager verbrachten Waren vereinfacht ist. Einfuhrabgaben fallen erst beim Verlassen des Zolllagers an.

Die **Bedeutung des internationalen Kommissionshandels** hat insgesamt abgenommen zugunsten des Aufbaus eigener Vertriebstochterunternehmen im Ausland bzw. firmeneigener internationaler Beschaffungsaktivitäten. Beim Kommissionsgeschäft kann der Exporteur den Geschäftserfolg nur begrenzt beeinflussen. Der Kommissionär führt die zum Verkauf bestimmte Exportware neben anderen Waren, weshalb seine Prioritätssetzung stark von der Höhe der Provision abhängig ist. Der Exporteur verliert bei Beendigung des Kommissionsvertrages seinen Kundenstamm, da er die Abnehmer in der Regel nicht kennt. Für den Importeur ist die Einschaltung eines Kommissionärs sinnvoll, wenn beispielsweise die Qualität der im Ausland beschafften Waren vor Ort beurteilt werden soll. Bei regelmäßigen Beschaffungsbeziehungen schwindet dieser Vorteil jedoch zugunsten einer firmeneigenen Beschaffungsabwicklung, bei welcher die Provision eingespart werden kann und auch für eventuelle Reklamationen ein direkter Geschäftskontakt zum ausländischen Kunden besteht.

3.3.3 Internationaler Handelsmakler

Der Handelsmakler im Außenhandel (broker) arbeitet in **fremdem Namen und auf fremde Rechnung**. Im Unterschied zum Handelsvertreter steht er nicht in einem ständigen Vertragsverhältnis für einen Auftraggeber, sondern vermittelt **Einzelgeschäftsabschlüsse** lediglich von Fall zu Fall. Der Handelsmakler kann seinen Sitz im Inland

oder im Ausland haben. Er weist beiden Vertragsparteien auf der Grundlage eines Maklerauftrages eine Gelegenheit zum Abschluss eines Kaufvertrages nach, ohne an der eigentlichen Geschäftsabwicklung beteiligt zu sein. Internationale Handelsmakler zeichnen sich vor allem durch ihre Waren- und Branchenkenntnisse aus. Sie sind oft auf die Geschäftsvermittlung zwischen bestimmten Ländermärkten spezialisiert (Abb. 3.8).

Für die durch ihn vermittelten Geschäftsabschlüsse erhält der Handelsmakler eine **Courtage** (brokerage fee), die sich nach der Höhe des Geschäftsvolumens richtet. Spesen oder sonstige Auslagen (expenses) werden dem Handelsmakler üblicherweise nicht erstattet. Die Courtage wird nur im Erfolgsfall, bei Geschäftsabschluss, fällig. Die Courtage ist, sofern nichts anderes bestimmt wurde, von beiden Vertragsparteien je zur Hälfte zu entrichten.

Der Handelsmakler ist verpflichtet über die von ihm vermittelten Geschäftsabschlüsse eine sogenannte „**Schlussnote**“ zu erstellen, die jeder Partei zugehen muss. In der Schlussnote sind der Gegenstand und die Bedingungen sowie der Kaufpreis und die Lieferzeit des Geschäftsabschlusses festgehalten. Neben den Handelsmaklern spielen im Außenhandel auch Transportversicherungsmakler und Schiffsmakler eine Rolle.

3.3.4 Sonstige Außenhandelsmittler

Im Außenhandel gibt es mehrere Sonderformen von Außenhandelsmittlern (vgl. Reynolds 2002). Der „**CIF-Agent**“ arbeitet in fremdem Namen und für fremde Rechnung. Er vermittelt als Verkaufsvertreter im Bestimmungsland für einen oder mehrere ausländische Ablader (Lieferanten aus Übersee; engl. shipper). Der „CIF-Agent“ ist ein Spezialist für

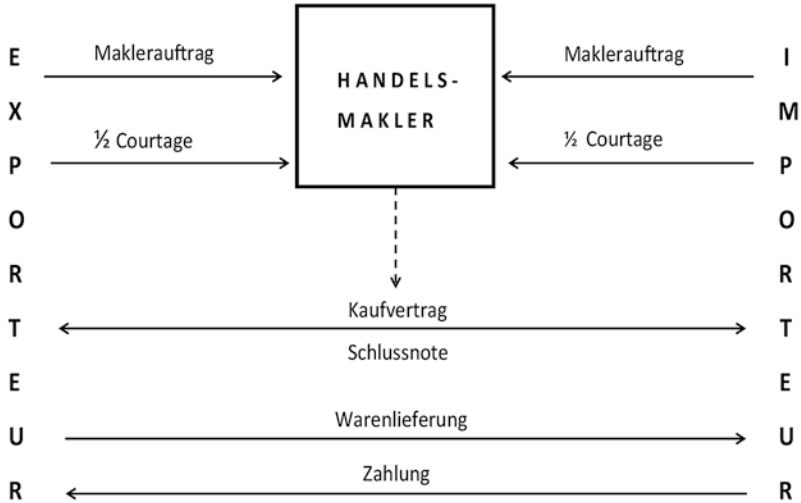


Abb. 3.8 Internationaler Handelsmakler

bestimmte Waren (z. B. Gewürze, Kaffee, Tee, Tabak) und bietet diese Waren für seinen ausländischen Auftraggeber im Bestimmungshafen interessierten Importhändlern an. Aufgrund seiner Warenkenntnis wird er auch bei Qualitätsstreitigkeiten zur Überprüfung der Produktqualität hinzugezogen. Für seine Leistungen erhält er vom ausländischen Lieferanten eine Gebühr. Die Bezeichnung „CIF-Agent“ hängt damit zusammen, dass die von ihm angebotenen Waren meist auf Basis der Lieferbedingung „cost, insurance, freight (cif-Basis)“ kalkuliert sind.

„**Confirming Houses (Bestätigungshäuser)**“ sind überwiegend in London ansässige Handelshäuser, die für ausländische Importeure, vorwiegend aus den Commonwealth Ländern, als Handelsmittler in Europa tätig werden. Das „Confirming House“ vertritt meist mehrere ausländische Importeure und sucht für diese Importeure Lieferanten mit günstigen Beschaffungskonditionen. Zur Risikoabsicherung des Exporteurs übernimmt das Confirming House durch einen „Bestätigungsvermerk“ die politischen und ökonomischen Risiken des Geschäftsabschlusses.

Vergleichbar dem „Confirming House“ arbeitet der „**Comprador (Einkäufer)**“ in der Funktion eines Maklers. Er ist überwiegend in Lateinamerika und Südostasien ansässig und vermittelt aufgrund seiner Waren- und Branchenkenntnisse Export- und Importgeschäfte in diese Länder.

3.4 Transithandel

3.4.1 Begriffliche Grundlagen

Der Transithandel ist eine Form des Außenhandels bei dem die Warenlieferung zwischen einem Exporteur im Ursprungsland und einem Importeur im Bestimmungsland über einen Transithändler (transit merchant) in einem Transitland erfolgt. Der Transithandel ist ein Dreiecksgeschäft, bei dem der Transithändler (Transiteur) folglich Export- und Importgeschäfte zwischen zwei verschiedenen Ländern außerhalb des eigenen Wirtschaftsgebietes abwickelt (vgl. Rother und Schauwecker 1993, S. 35 f.).

Aktiver Transithandel liegt vor, wenn der Transithändler seinen Sitz im Wirtschaftsgebiet hat. Beim **passiven Transithandel** hat der Transithändler seinen Sitz außerhalb des Wirtschaftsgebietes. Der im Wirtschaftsgebiet angesiedelte Geschäftspartner ist beim passiven Transithandel entweder exportseitig oder importseitig beteiligt. Das Wirtschaftsgebiet ist im Deutschen Außenwirtschaftsgesetz definiert als das Hoheitsgebiet der Bundesrepublik Deutschland.

Die vertragliche Gestaltung des Transithandelsgeschäfts läuft ebenso wie die Zahlungsabwicklung über den **Transithändler** ab. Der Transithändler erwirbt auf vertraglicher Grundlage Waren von einem Exporteur aus einem Ursprungsland und veräußert diese auf vertraglicher Grundlage an einen Importeur in einem anderen Bestimmungsland (Abb. 3.9).

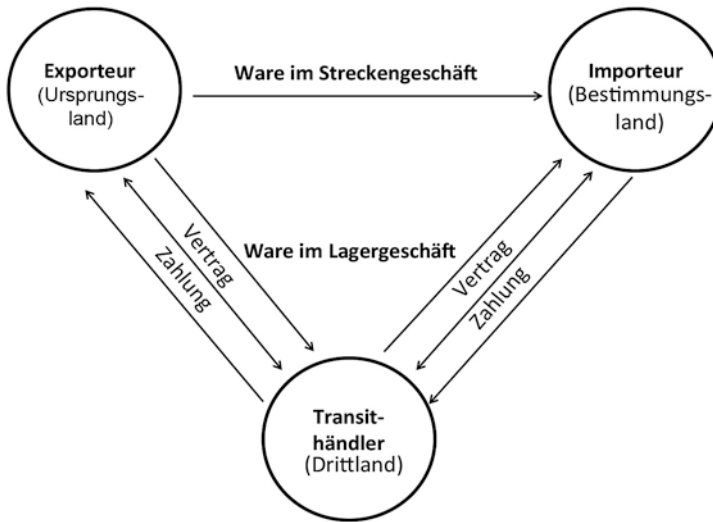


Abb. 3.9 Transithandel

Die Durchführung von Transithandelsgeschäften ist aufwendig, da sie die Außenhandelsabwicklung zwischen drei Ländern betrifft. Für den Transithändler ergeben sich dadurch jedoch auch Möglichkeiten, entsprechende Gewinnspannen zu erzielen. Transithandelsgeschäfte werden vornehmlich von Unternehmen betrieben, die auf die Außenhandelsabwicklung spezialisiert sind.

Das Transithandelsgeschäft ist meist ein Zusatzgeschäft neben dem klassischen Export- und Importhandel. Transithandelsgeschäfte werden auch wahrgenommen von **internationalen Großkonzernen mit zentralisierter Beschaffungsorganisation**, bei welcher die Einkaufszentrale Vertragspartner für ausländische Lieferanten ist, deren Waren für Tochtergesellschaften in Drittländern bestimmt sind.

Der klassische Transithandel ist auf bedeutende **internationale Handelszentren und Hafenstädte** konzentriert, wie z. B. Hamburg, Bremen, Hongkong, Rotterdam und Singapur. **Typische Transithandelsgüter** sind Massenwaren (bulk ware) wie Kaffee, Tee, Leder sowie bestimmte Rohstoffe. Auch standardisierte Konsumgüter sowie Zuliefererteile können Gegenstand des Transithandels sein. Transithandelsgüter werden häufig auf sogenannten Spotmärkten gehandelt, bei denen nach Besichtigung und Inspektion der Waren, der Preis und die Zahlungsform meist vor Ort festgelegt werden.

Der Transithandel ist abzugrenzen von der Durchfuhr. Umgangssprachlich wird die Durchfuhr auch als Transitverkehr bezeichnet. Im Sinne des Außenwirtschaftsgesetzes gilt als **Durchfuhr** die Beförderung von Sachen aus fremden Wirtschaftsgebieten durch das Wirtschaftsgebiet, ohne dass die Sachen im Wirtschaftsgebiet in den zollrechtlich freien Verkehr gelangen. Durchfuhr bedeutet demnach die rein physische Warendurchfuhr ohne Einschaltung eines inländischen Händlers. Bei der Durchfuhr findet folglich auch keine vertragliche Eigentumsübertragung auf ein Unternehmen im Durchfuhrland

statt. Als Durchfuhr gilt auch die Beförderung von Sachen des zollrechtlich freien Verkehrs aus einem anderen Mitgliedsstaat der EU durch das Wirtschaftsgebiet. Dadurch soll vermieden werden, dass Waren, beispielsweise aus den Niederlanden, welche für die Schweiz bestimmt sind, bei der Ausfuhr aus dem Wirtschaftsgebiet den deutschen Ausfuhrvorschriften unterliegen.

3.4.2 Abwicklungsformen

Transithandelsgeschäfte können sowohl im Strecken- als auch im Lagergeschäft abgewickelt werden. **Transithandel im Streckengeschäft** liegt vor, wenn die Ware das Hoheitsgebiet des Transithändlers nicht berührt. Es handelt sich hier um sogenannte „durchgehandelte Ware“, welche transportseitig direkt an den Importeur geliefert wird. Wird die Ware jedoch zunächst in das Hoheitsgebiet des Transithändlers verbracht und dort eingelagert (z. B. in einem Freihafen oder einem Zolllager) und erst später an einen Importeur in einem Drittland weiterveräußert, so erfolgt der **Transithandel im Lagergeschäft**. Eine Sonderform des Transithandels ist der gebrochene Transithandel. Beim **gebrochenen Transithandel** wird die Ware zunächst von einem gebietsansässigen Ersterwerber an einen gebietsansässigen Nacherwerber verkauft, bevor sie anschließend wieder aus dem Wirtschaftsgebiet verbracht wird.

Bei der Abwicklung des Transithandels sind die **außenwirtschaftsrechtlichen Beschränkungen und Verbote** ebenso zu beachten, wie die erforderlichen statistischen Meldepflichten. Dies gilt auch für den Transithandel im Streckengeschäft, bei welchem die Ware lediglich durchgehandelt wird und somit das Wirtschaftsgebiet gar nicht berührt. **Länderabhängige Ausfuhrbeschränkungen** bestehen insbesondere für Embargoländer, die in der sogenannten „Länderliste K“ der Außenwirtschaftsverordnung aufgeführt sind. Unter einem **Embargo** versteht man das Verbot der Ausfuhr bestimmter Güter in bestimmte Staaten. Sofern das Transithandelsgeschäft nicht einem Verbot unterliegt, ist zu prüfen, ob eine Genehmigungspflicht einzuholen ist. Die Prüfung bezieht sich hier auf **warenabhängige Ausfuhrbeschränkungen**. Eine Genehmigungspflicht besteht insbesondere für „**dual-use Güter**“, also Güter, die sowohl eine zivile als auch militärische Nutzung ermöglichen. Die zuständige Genehmigungsbehörde ist das „Bundesamt für Ausfuhr und Wirtschaftskontrolle (BAFA)“. Handelsgeschäfte bei denen das Käufer- und Bestimmungsland ein Mitgliedsstaat der Europäischen Union ist, fallen nicht unter diese Genehmigungspflicht. Ein- und ausgehende Zahlungen im Transithandel sind vom Gebietsansässigen zu melden (§ 66 AWV). Durch die außenwirtschaftsrechtlichen Bestimmungen soll verhindert werden, dass Deutschland innerhalb der Europäischen Union zur Drehscheibe handelspolitisch unerwünschter Transithandelstransaktionen wird.

Beim Transithandel sind die **zollrechtlichen Bestimmungen** für die Einfuhr, Ausfuhr oder Durchfuhr zu beachten. Die zollrechtliche Beurteilung des Transithandels bezieht sich räumlich auf das Gemeinschaftsgebiet. Als Gemeinschaftsgebiet gilt das Hoheitsgebiet der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union in den Außenhandelsbeziehungen

mit Drittstaaten. Handelt es sich um ein Streckengeschäft, bei dem die Ware das Hoheitsgebiet der EU gar nicht berührt, so erfolgt auch keine gesonderte zollamtliche Erfassung. Handelt es sich um eine **Durchfuhr**, bei welcher Drittlandware (Nichtgemeinschaftsware) lediglich transportseitig durch das Hoheitsgebiet der EU befördert wird und anschließend das EU-Zollgebiet verlässt, so findet das sogenannte „externe Versandverfahren“ Anwendung. Die „Nichtgemeinschaftsware“ unterliegt bei der Durchfuhr der Zollüberwachung. Das externe Versandverfahren endet an der Bestimmungszollstelle (Grenzzollamt), an welchem die Ware das EU-Zollgebiet wieder verlässt.

Besondere Bedeutung für den Warenumschlag im Transithandel erlangen Freizonen und Zolllager. In **Freizonen** können Transitwaren zoll- und abgabenfrei gelagert und umgeschlagen werden. Freizonen bestehen in Deutschland als **Freihäfen** in Bremen, Bremerhaven, Cuxhaven, Emden, Hamburg und Kiel. Im Binnenland existieren Freihäfen in Duisburg am Rhein und in Deggendorf an der Donau. **Zolllager** bieten eine weitere Möglichkeit, Transitwaren ohne Abgabentrachtung umzuschlagen. Private Zolllager stehen nur dem jeweiligen Lagerhalter zur Verfügung, wohingegen öffentliche Zolllager jedermann offen stehen. Im Unterschied zu den Freihäfen werden Waren in einem Zolllager zollamtlich erfasst. Es sind je nach Lagertyp verschiedene Zolllagerverfahren zu unterscheiden. Das Zolllagerverfahren endet mit der Überführung der eingelagerten Waren in ein anderes Zollverfahren. Wird die im Transithandel gehandelte Nichtgemeinschaftsware in einem Zolllager lediglich zwischengelagert bzw. neu verpackt und anschließend wieder ausgeführt, so erfolgt eine zollamtliche Überwachung der Ausfuhr. Eine zollamtliche Abgabenerhebung erfolgt in diesem Fall nicht.

3.4.3 Außenwirtschaftliche Bedeutung

Die wirtschaftliche Bedeutung des Transithandels erklärt sich vor allem durch fehlende Markttransparenz sowie durch die Existenz tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse zwischen den beteiligten Staaten. Der Transithandel erfüllt im Außenhandel vor allem eine **internationale Warenumschlagsfunktion**.

Der Transithandel kann **importseitig motiviert** sein. Dies ist besonders dann der Fall, wenn der Transithändler, um Preiszugeständnisse zu erhalten, Waren in größeren Mengen einkauft, als dies zur Bedienung des heimischen Marktes erforderlich wäre. Die überschüssigen Einkaufsmengen werden dann an Abnehmer in anderen Staaten verkauft. Ferner ermöglichen Transithandelsgeschäfte auch die Erweiterung des für den Export bestimmten Warenangebots durch Zukauf von Transitwaren. Der Transithandel kann auch **exportseitig motiviert** sein. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn ein Transithändler zur Erfüllung eines Großauftrages gegenüber einem ausländischen Kunden Waren aus einem anderen Drittland beziehen muss.

Der Transithandel kann ferner zur **Überwindung von Handelshemmnissen** beitragen. Dies wäre beispielsweise dann der Fall, wenn bestimmte Handelskontingente zwischen zwei Ländern ausgeschöpft sind und die Waren über das Transitland weiterhin gehandelt werden.

Transithandel findet auch im Rahmen von **Kompensationsgeschäften** statt (siehe Abschn. 3.5). Dies ist vor allem dann der Fall, wenn auf der Grundlage eines Kompensationsgeschäfts Waren als Gegenleistung akzeptiert worden sind, welche sich im heimischen Markt nicht oder nur teilweise absetzen lassen. Die Kompensationsware kann dann über eine Transithandelstransaktion in anderen Ländern verkauft werden.

Eine wachsende Bedeutung erlangen Transithandelsgeschäfte auch für **internationale Großkonzerne mit zentralisierter Beschaffungsorganisation**. Transithandelsgeschäfte ergeben sich hier durch den zentral organisierten Großeinkauf für die im internationalen Konzernverbund operierenden Unternehmen. Die vertragliche Transithandelsabwicklung erfolgt gegenüber dem Exporteur (Ursprungsland) über die Beschaffungs- bzw. Einkaufszentrale im Konzern (Transitland) und wird gegenüber den verbundenen Unternehmen in den einzelnen Bestimmungsländern im Rahmen der Zentralregulierung über Transferpreise verrechnet. Die Warenlieferung erfolgt oft im direkten Streckengeschäft (Abb. 3.10).

Die **statistische Erfassung von Transithandelsgeschäften** ist durch die firmeninterne Verrechnung im internationalen Konzernverbund oft verzerrt. Durch die Möglichkeit von Transithandelsgeschäften wird der Außenhandel insgesamt angekurbelt und auch beschleunigt.

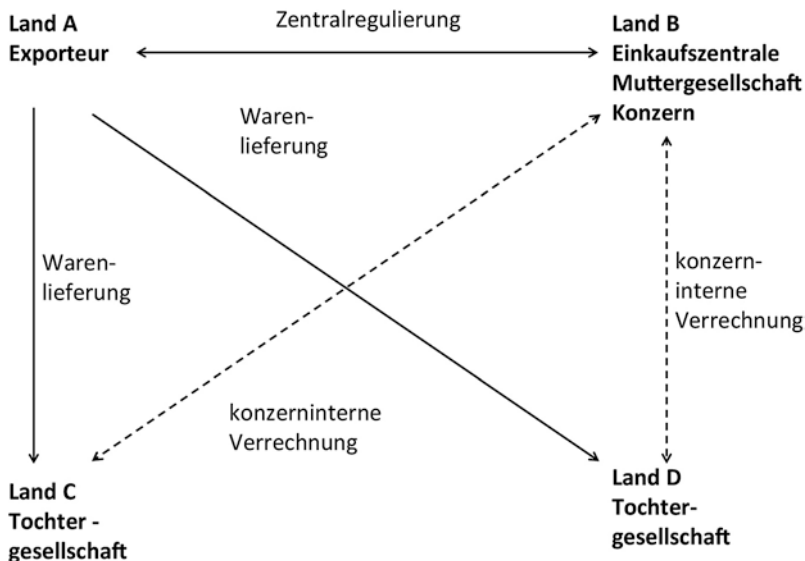


Abb. 3.10 Transithandel bei zentralisierter Beschaffung im internationalen Konzern

3.5 Kompensationshandel

3.5.1 Begriffliche Grundlagen

Der Kompensationshandel ist eine Form des Außenhandels, bei welcher einer der Geschäftspartner eine zu vereinbarende Gegenleistung zur Bedingung für den Geschäftsabschluss macht (siehe zum Kompensationshandel insbesondere: Fantapie Altobelli 1994). Die Mittel zur Bezahlung der importierten Waren sollen durch die Gegenleistung erwirtschaftet bzw. kompensiert werden. Kompensationsgeschäfte haben sich aus der Praxis heraus entwickelt. Der **klassische „Naturaltausch“** (barter trade), bei dem Ware gegen Ware gehandelt wird, gilt allgemein als die älteste Form des Außenhandels. Kompensationsgeschäfte, bei denen ein vertraglich getrenntes Gegengeschäft zur Bedingung für das zugrunde liegende Exportgeschäft gemacht wird, werden auch als **Kopplungsgeschäfte** bezeichnet.

Wird die Gegenleistung teilweise in Geldform erbracht, so liegt **Teilkompensation** vor. Sofern es sich um ein reines Warentauschgeschäft handelt, wird von **Vollkompensation** gesprochen. Bei den Kopplungsgeschäften erfolgt ganz oder teilweise eine monetäre Verrechnung, bei welcher die exportierten Waren und im Gegenzug (als Kompensation) auch die importierten Waren in Geldeinheiten bezahlt werden. In Abhängigkeit vom Wertansatz der als Gegenleistung bezogenen Ware oder auch Bezahlung wird unterschieden zwischen **Überkompensation** bzw. **Unterkompensation**. Alle Formen des Kompensationshandels haben eines gemeinsam: A liefert an B und deshalb liefert B auch an A.

Wird die Gegenlieferung als Entgelt für die eigene Leistung vom Exporteur selbst angenommen und verwertet, so wird dies als **Eigenkompensation** bezeichnet. Erfolgt die Abnahme und Verwertung der Kompensationsware durch Dritte, so liegt eine **Fremdkompensation** vor.

Die begriffliche Abgrenzung und Definition der einzelnen Formen von Kompensationsgeschäften ist nicht einheitlich. Dies hängt damit zusammen, dass Kompensationsgeschäfte keine im Außenhandel gesetzlich definierte Form des Außenwirtschaftsverkehrs darstellen. Ebenso gibt es keine Pflicht, Kompensationsgeschäfte als solche zu kennzeichnen. Eine gesonderte statistische Erfassung des Kompensationshandels ist daher nicht gegeben. Kompensationsgeschäfte werden in der Außenhandelsstatistik als Export- oder Importgeschäfte ausgewiesen. Über die Größenordnung des Kompensationshandels existieren daher **lediglich grobe Schätzungen**.

Schätzungen der Welthandelsorganisation gehen davon aus, dass ca. 5 bis 25 % des Welthandels auf der Grundlage von Kompensationsgeschäften abgewickelt werden. Selbst wenn davon ausgegangen wird, dass lediglich 5 % des Welthandels auf der Grundlage des Kompensationshandels abgewickelt werden, so ist dies eine beachtliche Größenordnung. Kompensationsgeschäfte sind üblicherweise großvolumige Außenhandelsgeschäfte. Die als Kompensation erhaltenen Warenlieferungen sind häufig als Sonderposten bzw. Ramschwaren in den Supermärkten und Discounter zu finden.

3.5.2 Formen und Abwicklungsmodalitäten

Auch wenn die Terminologie nicht immer einheitlich ist, so haben sich doch verschiedene Grundtypen des Kompensationshandels herausgebildet.

3.5.2.1 Barter trade

Der klassische „barter trade“ ist ein **reiner Tauschhandel** („**pure barter**“), dem nur ein einziger Vertrag zugrunde liegt, welcher die Lieferung und Gegenlieferung regelt. Beim barter trade handelt es sich daher immer um Vollkompensation. „Barter trade“ kann sich auf eine Vielzahl von Gütern erstrecken, die über einen längeren Zeitraum hinweg getauscht werden. Monetäre Risiken wie Transfer-, Konvertierungs- sowie Wechselkursrisiken entfallen beim „barter trade“. An ihre Stelle treten jedoch güterwirtschaftliche Risiken im Hinblick auf die Wertbeurteilung der getauschten Waren und ihre Verwertungs- bzw. Weiterveräußerungsmöglichkeiten. Ein Grundproblem des „barter trade“ besteht darin, dass die getauschten Waren in der Regel in keiner sachlichen Beziehung zueinander stehen.

Beim „**deferred barter**“ („**closed-end barter**“) wird die als Gegenleistung empfangene Ware vom Exporteur geprüft und in der Regel auch bereits weiterveräußert, bevor der Exporteur seine Warenleistung erbringt. Dadurch wird es möglich, die als Gegenleistung bezogene Ware mit Marktpreisen zu bewerten. Sind mehr als zwei Parteien beteiligt, so spricht man von „**Mehrecksbarter**“. Durch die Beteiligung mehrerer Parteien erhöhen sich die Angebots- sowie Absatzchancen der Vertragspartner.

„Barter trade“ findet heutzutage nahezu ausschließlich im Entwicklungsgeschäft statt. Der „barter trade“ ist oft in ein bilaterales „**clearing agreement**“ eingebunden, bei welchem die Vertragsparteien vereinbaren, den gegenseitigen Warentausch über einen bestimmten Zeitraum über ein Verrechnungskonto („**clearing account**“) auszugleichen. Da ein solches Verrechnungskonto nicht immer ausgeglichen sein kann, wird eine Überziehungsmöglichkeit („**swing**“) vereinbart, durch welchen die maximale Höhe des bilateralen Handelsdefizits (Kredithöchstbetrag) der Vertragspartner festlegt wird.

3.5.2.2 Counter purchase

Beim „counter purchase“ (Gegengeschäft) handelt es sich um ein Kopplungsgeschäft, dem **zwei getrennte Verträge** zugrunde liegen. Das Zustandekommen des Exportgeschäfts ist gekoppelt an ein Gegenkaufgeschäft. Es gibt einen Vertrag über die Lieferung und Bezahlung der Basisware und einen Vertrag über die Lieferung und Bezahlung der Gegenware. Beide Verträge sind durch einen **Rahmenvertrag (protocol)** miteinander verbunden und werden getrennt fakturiert und separat abgewickelt.

Der Exporteur erhält die Bezahlung seiner Waren mit der Verpflichtung zum Gegenkauf von Waren des ausländischen Handelspartners innerhalb eines vereinbarten Zeitraumes. Sofern ein solches Kopplungsgeschäft eingebunden ist in ein Handelsabkommen unter Beteiligung staatlicher Stellen des Gastlandes, kann sich die **Verpflichtung zum Gegenkauf** auch auf den Kauf von Waren verschiedener Unternehmen des betreffenden Landes beziehen.

Je nachdem wie die beiden Geschäfte zeitlich zueinander stehen, unterscheidet man zwischen dem „parallel trade“ und dem „junctim trade“. Beim „**parallel trade**“ erfolgt üblicherweise die Lieferung der Basisware zuerst. Beim „**junctim trade**“ ist es umgekehrt. In der Regel erbringt der Bezieher westlicher Industrieprodukte zuerst seine als Gegenleistung bestimmte Warenlieferung. Die gelieferte Kompensationsware wird dann zuerst verkauft und der erzielte Erlös auf einem Treuhandkonto bei einer Bank („clearing Stelle“) hinterlegt. Der erzielte Verkaufserlös der Ware wird anschließend mit dem zugrunde liegenden Exportbasisgeschäft aufgerechnet (Abb. 3.11).

3.5.2.3 Buy-back compensation

Eine „buy-back compensation“ liegt vor, wenn sich ein Exporteur von Produktionsanlagen verpflichtet einen bestimmten Prozentsatz, der mit dieser Produktionsanlage produzierten Waren, als Kompensation für den Kaufpreis der Produktionsanlage zu erwerben. Es wird daher auch von **Rückkaufskompensation** gesprochen.

Der Basislieferungsvertrag sieht beispielsweise die Lieferung einer Produktionsanlage zur Herstellung von Werkzeugen vor, die vom Importeur bezahlt wird. Gekoppelt ist dieses Geschäft jedoch mit der Verpflichtung zum Erwerb von Werkzeugen, die mit der gelieferten Produktionsanlage produziert werden. Die erworbenen Werkzeuge werden entsprechend der vertraglichen Vereinbarungen bezahlt.

Eine Vollkompensation würde in diesem Fall vorliegen, wenn der Wert der gelieferten Produktionsanlage deckungsgleich ist mit dem Wert der als Gegenleistung bezahlten Werkzeuge (Abb. 3.12).

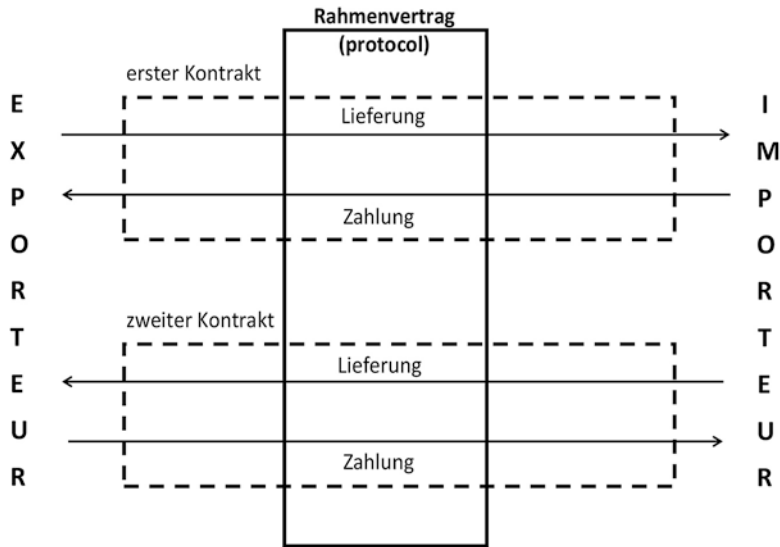


Abb. 3.11 Gegengeschäft („counter purchase“)

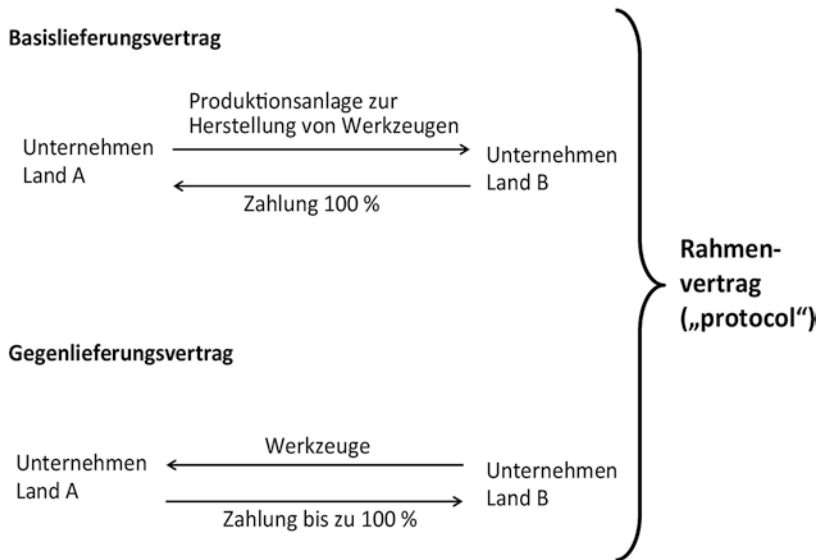


Abb. 3.12 Rückkaufskompensation („buy-back compensation“)

Die Rückkaufskompensation ist eine Form der **Industriekompensation** (industrial countertrade), die oft in Verbindung steht mit der Errichtung schlüsselfertiger Produktionsanlagen und Fabriken („**turn-key plants**“), welche ganz oder teilweise mit Produkten bezahlt werden sollen, die in dieser Anlage erzeugt werden.

Die Rückkaufskompensation ist Bestandteil der Projektfinanzierung der gelieferten Produktionsanlage. Der „cash flow“ aus dem Rückkauf der Waren, die mit der gelieferten Anlage produziert werden, wird für den Kapitaldienst eingesetzt.

3.5.2.4 Offset-compensation

Bei einer „offset-compensation“ ist das zugrunde liegende Exportgeschäft gekoppelt an die Erfüllung bestimmter Auflagen, welche dem Exporteur vonseiten des Gastlandes auferlegt werden. Man spricht daher auch von einem **Auflagengeschäft** (Abb. 3.13).

Die „offset-compensation“ ist eine Form der **Industriekompensation**, die sich in der Regel auf den Export von Investitionsgütern bezieht. Die von staatlichen Stellen gegebenen Auflagen können verschiedene Bereiche betreffen, wie z. B. die Vergabe von Aufträgen an Zulieferunternehmen des Gastlandes, den Technologietransfer sowie die Schulung von Beschäftigten des Gastlandes oder die Verpflichtung, eine gelieferte Produktionsanlage zu betreiben. Der prozentuale Anteil der im Gastland zu beziehenden Zulieferleistungen für die Errichtung der Anlage wird als „**local content**“ bezeichnet.

3.5.2.5 Switch trade

Der „switch trade“ (to switch – umleiten, umsatteln) ist eine Form der Dreieckskompensation, bei welcher das Kompensationsgeschäft über einen „**switch trader**“ in

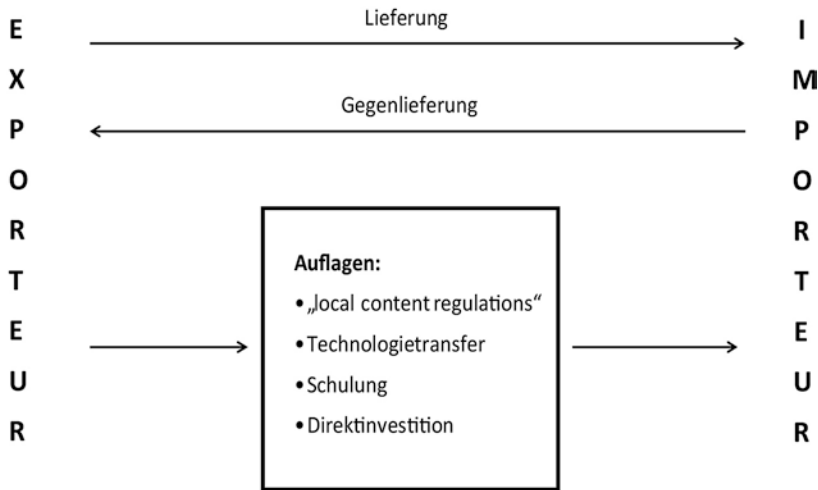


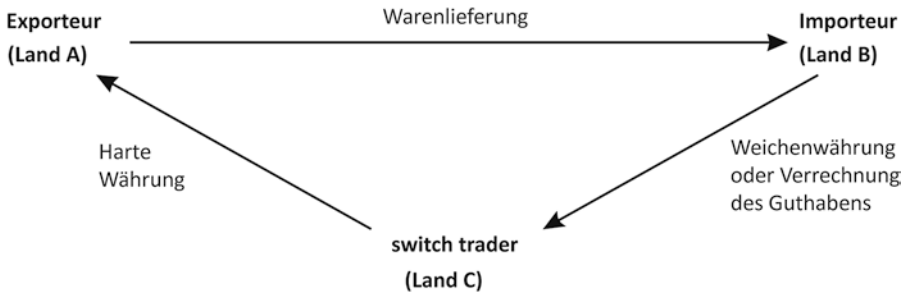
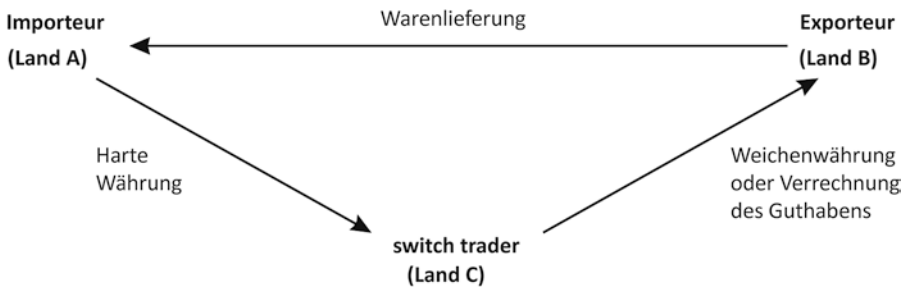
Abb. 3.13 Auflagengeschäft („offset-compensation“)

einem Drittland abgewickelt wird. Der „switch trader“ nimmt die Position eines Transit-händlers ein. „Switch trade“ kommt zum Tragen, wenn die Handelspartner (Land A oder Land B) aufgrund von Devisenknappheit oder sonstiger Handelshemmnisse keine direkte Außenhandelsbeziehung aufnehmen können. Demgegenüber ist der „switch trader“ in der Lage – mit beiden Handelspartnern – unbeschränkt Handel zu treiben (vgl. Altmann 2001, S. 35 f.) (Abb. 3.14).

Sofern zwischen Land A und Land B aufgrund bestehender Devisenbeschränkungen oder sonstiger Handelshemmnisse kein direktes Exportgeschäft möglich ist, kann das Handelsgeschäft über den „switch trader“ in Land C abgewickelt bzw. kompensiert werden. Der „switch trader“ bezahlt den Exporteur in Land A in harter Währung und erhält vom Importeur in Land B als Bezahlung für die gelieferten Waren eine nicht konvertible Währung (Weichwährung) bzw. ein Guthaben auf einem bilateralen Verrechnungskonto (clearing account).

Der „switch trader“ tauscht damit in der **ersten Transaktion** eine konvertible und harte Währung gegen Weichwährung bzw. ein Verrechnungsguthaben. Der Malus der Weichwährung ist vom „switch trader“ preislich in seiner Handelsspanne berücksichtigt. In der **zweiten Transaktion** verwendet der „switch trader“ die erhaltene Weichwährung bzw. sein Guthaben für ein Gegengeschäft, bei welchem er die Warenlieferung aus Land B in Weichwährung bezahlt bzw. mit seinem Guthaben verrechnet und für die in das Land A gelieferte Ware harte Währung erhält.

„Switch trade“ spielt eine besondere Rolle in den Handelsbeziehungen mit Südostasien. Der „switch trader“ also das Handelshaus (manchmal auch in Form einer Management Holding) hat oftmals seinen Sitz in einem bedeutenden südostasiatischen **Welthandelszentrum** wie insbesondere Hongkong, Singapur oder auch Kuala Lumpur.

Erste Transaktion:**Zweite Transaktion:****Abb. 3.14** „Switch trade“ mit Finanzkompensation

Für die vertragliche Außenhandelsabwicklung zum Beispiel zwischen einem deutschen Unternehmen und einem Unternehmen in einem südostasiatischen Entwicklungsland, wie zum Beispiel Bangladesch, Kambodscha oder auch Vietnam ist dann ein „switch trader“ zum Beispiel mit Sitz in Hongkong zwischengeschaltet. Oftmals erfolgt der „switch trade“ über Hongkong im Lagergeschäft, d. h. die Ware wird im Hafen von Hongkong umgeladen für den weiteren Seetransport nach Europa. Die kaufvertragliche Abwicklung erfolgt über den „switch trader“ in Hongkong.

3.5.3 Außenwirtschaftliche Bedeutung

Kompensationsgeschäfte in Form des „barter trade“ (Naturaltauschgeschäft) sind die älteste Form des Außenhandels. Heutzutage spielt der klassische „barter trade“ nur noch eine untergeordnete Rolle. An die Stelle des klassischen „barter trade“ sind moderne Formen von Kopplungsgeschäften getreten, welche nach wie vor im Entwicklungsgeschäft und im Handel mit Schwellenländern einen beachtlichen Stellenwert einnehmen.

Die **Motive des Kompensationshandels** sind im Wesentlichen auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- **Umgehung von Devisenbeschränkungen:** Da der Kompensationshandel immer mit einem Gegengeschäft verbunden ist, können Devisenbeschränkungen umgangen werden. Auch hoch verschuldete Länder können durch Kompensationsgeschäfte noch Außenhandel betreiben.
- **Exportförderung und Entwicklungshilfe:** Durch Kompensationsgeschäfte kann der Export industrieller Fertigerzeugnisse und Investitionsgüter in Entwicklungs- und Schwellenländer gefördert werden. Da Kompensationsgeschäfte oft mit bestimmten Auflagen zur Förderung der Wirtschaft im Importland verbunden sind, können sie auch einen Beitrag zur Entwicklungshilfe leisten.
- **Auslandsmarkterschließung:** Kompensationsgeschäfte schaffen eine Zugangsmöglichkeit zu einem ansonsten nur schwer oder unter Umständen gar nicht zu erschließenden Auslandsmarkt.

Demgegenüber ist der Kompensationshandel mit besonderen **Risiken und Problemen** verbunden:

- **höhere Transaktionskosten:** Kompensationsgeschäfte erfordern einen längeren Verhandlungs- und Verwaltungsaufwand. Oft ist es schwierig, überhaupt einen geeigneten Geschäftspartner zu finden. Die als Gegenleistung bestimmte Ware kann in der Regel von dem exportierenden Unternehmen nicht direkt verwertet werden. Die Kompensationsware muss dann über ein drittes Unternehmen (Fremdkompensation) weiterveräußert werden.
- **Bewertungs- und Verrechnungsprobleme:** Für die als Gegenleistung bestimmte Ware müssen Wertansätze gefunden werden. Oft bestehen allerdings keine vergleichbaren Marktpreise. Der Exporteur hat dies in Form eines Preisnachlasses (Stützungsprämie) für die als Gegenleistung bestimmte Ware in seiner Kalkulation zu berücksichtigen.
- **verspäteter Zahlungseingang:** Da die als Kompensation erhaltene Ware in der Regel erst weiterveräußert werden muss, verzögert sich der Zahlungseingang.

Internationale Großunternehmen, welche in größerem Umfang Kompensationshandel betreiben, unterhalten hierfür in der Regel eine eigene Abteilung bzw. ein auf Kompensationsgeschäfte spezialisiertes Tochterunternehmen. Fremdkompensationsgeschäfte werden in der Regel wahrgenommen von eigens auf den Kompensationshandel spezialisierten Countertrade-Gesellschaften.

3.6 Internationale Lizenzvergabe

3.6.1 Begriffliche Grundlagen

Bei der Lizenzvergabe gewährt ein Lizenzgeber (licensor) einem Lizenznehmer (licensee) durch einen Lizenzvertrag (license contract) Nutzungsrechte an immateriellem Eigentum. Internationale Lizenzvergabe liegt vor, wenn der Lizenzgeber und der Lizenznehmer ihren Geschäftssitz in verschiedenen Ländern haben. Die internationale Lizenzvergabe betrifft einen grenzüberschreitenden Technologie- und Know-how-Transfer. Sie kann mit dem Ziel der Produktion (Produktionslizenz) und/oder Vermarktung (Vertriebs- sowie Markenlizenz) verbunden sein. Für die Lizenzvergabe erhält der Lizenzgeber einen wirtschaftlichen Vorteil, z. B. eine Lizenzgebühr, eine Kapitalbeteiligung an dem Unternehmen des Lizenznehmers, eine Gegenlizenz (cross license) bzw. eine sonstige vereinbarte Vergütung (vgl. Altmann 2001, S. 39 f.; Perlitz 2013, S. 633 f.).

Gegenstand der Lizenzvergabe sind immaterielle Wirtschaftsgüter (intangible assets) in Form **gewerblicher Schutzrechte**, wie z. B.:

- **Patente (patents):** Gewähren dem Erfinder ein zeitlich befristetes Exklusivrecht zur Nutzung und Verwertung einer gewerblichen Erfindung gegen Zahlung einer Patentgebühr.
- **Gebrauchsmuster und Geschmacksmuster (spezial designs):** Werden auch als „kleine Patente“ bezeichnet, sofern sie als gewerbliche Schutzrechte registriert sind. Gegenstand sind geschmackliche Besonderheiten oder Merkmale von Gebrauchsgegenständen, die ihr Erscheinungsbild besonders prägen.
- **Marken und Warenzeichen (brand names):** Sie betreffen Zeichen zur Unterscheidung der Produkte eines Unternehmens von denen anderer. Ihre Nutzung ist ausschließlich dem Inhaber vorbehalten.
- **Urheberrechte (Copyrights):** Beziehen sich auf individuelle künstlerische, literarische oder wissenschaftliche Schöpfungen.
- **sonstiges rechtlich geschütztes technisches und kaufmännisches Know-how:** Dies kann sich beispielsweise beziehen auf bestimmte Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse wie besondere kommerzielle und technische Kenntnisse. Die Schutzwürdigkeit nicht patentierten „Know-hows“ ist international sehr unterschiedlich geregelt.

Für gewerbliche Schutzrechte gibt es keine international einheitliche Rechtsgrundlage. Sie können daher nur geltend gemacht werden auf der Grundlage jener für das jeweilige Land geltenden nationalen Rechtsordnung (**Territorialprinzip**). Bei der internationalen Lizenzvergabe ist daher zunächst immer zu prüfen, wie ein entsprechendes gewerbliches Schutzrecht für den betrachteten Ländermarkt erreicht werden kann oder durch bestehende internationale Abkommen ermöglicht wird. Für den Europäischen Binnenmarkt können Patente beim **Europäischen Patentamt (EPA)** als Gemeinschaftspatent der EU patentiert werden. Für den Schutz von Marken, Gebrauchsmustern,

Geschmacksmustern und Warenzeichen ist in Deutschland das Markenschutzgesetz maßgeblich. In Ergänzung zum deutschen Markenschutzgesetz können Markennamen sowie Gebrauchs- und Geschmacksmuster im Europäischen Binnenmarkt als **Europäische Gemeinschaftsmarke** registriert werden. Zuständig hierfür ist das „**Office for the Harmonization in the Internal Market (OAMI)**“. Darüber hinaus bestehen verschiedene Abkommen, welche Mindeststandards für den internationalen gewerblichen Rechtsschutz definiert haben. Von besonderer Bedeutung ist in das von der Welt handelsorganisation verabschiedete **TRIPS-Abkommen (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights)**, auf dessen Grundlage gewerbliche Schutzrechte zur Verhinderung wettbewerbswidriger Handlungen im internationalen Handel unter den Mitgliedsländern geltend gemacht werden können. Die für die Herstellung bzw. den Erwerb sowie den Schutz des Lizenzrechts entstandenen Kosten sind bilanziell auszuweisen.

3.6.2 Gestaltungsmöglichkeiten

Internationale Lizenzverträge folgen dem Grundsatz der Freiheit der Vertragsgestaltung. Es handelt sich um längerfristige Verträge mit einer Laufzeit von mehreren Jahren. Der Lizenzgeber haftet für den rechtlichen Bestand des gewerblichen Schutzrechts bei Vertragsabschluss. Folgende Aspekte sind bei der Gestaltung internationaler Lizenzverträge besonders zu beachten.

3.6.2.1 Geltungsbereich der Lizenz

Lizenzen sind im Hinblick auf ihren Geltungsbereich sachlich, räumlich als auch zeitlich zu begrenzen. In sachlicher Hinsicht wird unterschieden zwischen Produktions-, Vertriebs- und Markenlizenzen:

- Bei der **Produktionslizenz (Herstellungslizenz)** gewährt der Lizenzgeber das Recht zur Fertigung von Produkten. Die Produktionslizenz ist in der Regel räumlich begrenzt auf die genannten Produktionsstätten des Lizenznehmers. Dem Lizenznehmer ist es in diesem Fall nicht erlaubt, selbst als Anbieter auf dem Markt aufzutreten. Die Vergabe von Produktionslizenzen ist nur dann sinnvoll, wenn der Lizenzgeber alle Produkte, die der Lizenznehmer herstellt, selbst aufkauft. Diese Art der Lizenzvergabe bietet sich an, wenn im Ausland eine kostengünstigere Produktion möglich ist, der ausländische Markt selbst jedoch nicht vom Lizenznehmer beliefert werden soll bzw. die unter Lizenz produzierten Waren für andere Ländermärkte bestimmt sind.
- Bei der **Vertriebslizenz (Handelslizenz)** gewährt ein Produzent (Lizenzgeber) einem Händler (Lizenznehmer) das Recht, ein bestimmtes Produkt des Lizenzgebers in einem Ländermarkt oder einer bestimmten Region zu verkaufen. Bei der Vertriebslizenz ist der Lizenznehmer nicht berechtigt, die unter Lizenz vertriebenen Produkte selbst herzustellen.
- Bei der **Markenlizenz** gewährt der Lizenzgeber das Recht, die Produkte unter dem Markennamen (brand name) und Warenzeichen (trade mark) des Lizenzgebers zu vertreiben. Markenlizenzen stehen daher in Verbindung mit Vertriebslizenzen.

In Abhängigkeit von den unternehmenspolitischen Zielsetzungen können Produktions-, Vertriebs- und Markenlizenzen miteinander zu einem Lizenzpaket kombiniert werden.

3.6.2.2 Umfang der Lizenz

Eine **einfache bzw. nicht-exklusive Lizenz (non-exclusive license)** liegt vor, wenn der Lizenznehmer ein einfaches Nutzungsrecht erhält, ohne die Möglichkeit der Weitervergabe oder sonstigen Weiterverwertung dieses Rechts gegenüber Dritten. Der Lizenzgeber hat in diesem Fall weiterhin die Möglichkeit, die Lizenz ohne Gebietsschutz an mehrere Lizenznehmer zu vergeben. Die einfache Lizenzvergabe kann mit einer Meistbegünstigungsklausel verbunden werden, wonach vom Lizenzgeber gewährte Vergünstigungen an einen Lizenznehmer auch gleichzeitig allen anderen Lizenznehmern gewährt werden. Bei der **ausschließlichen Lizenz (exclusive license)** kann der Lizenzgeber für das Land bzw. die Region nur eine Lizenz vergeben. Der Lizenzgeber vergibt in diesem Fall ein sachlich, räumlich und zeitlich begrenztes ausschließliches Nutzungsrecht. Ausschließliche Lizenzen beinhalten für den Lizenznehmer oft auch die Möglichkeit, Unterlizenzen zu vergeben.

3.6.2.3 Form der Know-how-Übergabe

Bei Produktionslizenzen erfolgt die Know-how-Übergabe beispielsweise durch die Bereitstellung der technischen Dokumentation und Produktionsbeschreibung, durch Schulungen sowie eventuell auch durch die Entsendung von Fachkräften. Bei Vertriebslizenzen erfolgt die Lizenzierung in der Regel durch Übergabe des Warenzeichens des Lizenzgebers. Der Lizenzgeber übergibt hierzu alle erforderlichen Vorlagen und Displays an den Lizenznehmer.

3.6.2.4 Form der Lizenzgebühr

Als Entschädigung für die Lizenzvergabe kann eine Lizenzgebühr, eine Kapitalbeteiligung beim Lizenznehmer oder eine Gegenlizenz vereinbart werden. Ferner kann die Lizenzierung auch verbunden werden mit bestimmten Auflagen bzw. Sonderkonditionen für den Lizenzgeber, wie z. B. günstige Einkaufskonditionen. Bei den Lizenzgebühren wird zwischen Pauschalgebühren und variablen Lizenzgebühren unterschieden. Bei den **Pauschalgebühren (lump sums)** handelt es sich um feststehende Gebühren, die einmalig oder wiederkehrend in gleicher Höhe erhoben werden. Pauschalgebühren bieten sich an, wenn die Aktivitäten des Lizenznehmers nur unter großem Aufwand kontrolliert werden können. **Variable Lizenzgebühren (royalties)** können sich beispielsweise an der produzierten Stückzahl, am Umsatz oder am Gewinn bemessen. Ein Sonderfall der variablen Lizenzgebühr ist die **Aufrechnungslizenz (paid-up license)**. Bei der Aufrechnungslizenz wird die Lizenzvergütung variabel festgelegt, beispielsweise gekoppelt am Umsatz. Die Lizenzvergütung endet jedoch, wenn ein festgelegter Betrag in einer vorher festgelegten Laufzeit erreicht wird. Eine **Gegenlizenz (cross-license)** liegt vor, wenn Lizenzgeber und Lizenznehmer gegenseitig Lizenzen austauschen. Gegenlizenzen werden häufig vergeben, um die gegenseitigen Kontrollmöglichkeiten der Vertragspartner zu verbessern.

3.6.3 Außenwirtschaftliche Bedeutung

Sofern sich die internationale Lizenzvergabe auch auf die Produktion bezieht, so ist sie in der Regel mit einem grenzüberschreitenden **Technologie- und Know-how-Transfer** verbunden.

Die Vergabe einer Produktionslizenz an einen ausländischen Lizenznehmer verlagert inländische Produktionsmöglichkeiten ins Ausland und kann dadurch zu einer Ersetzung des Exportgeschäfts führen (**Exportsubstitutionseffekt**). Im Unterschied zum Veredelungsverkehr werden bei der Vergabe von Produktionslizenzen nicht einzelne Fertigungsschritte (Be- bzw. Verarbeitungsvorgänge) ins Ausland verlagert, sondern in der Regel ganze Fertigungsverfahren. Die Vergabe einer Vertriebslizenz an einen ausländischen Lizenznehmer kann unter Umständen zu einer Steigerung der Produktion im Inland beitragen und das Exportgeschäft an den ausländischen Lizenznehmer begünstigen (**Exportverstärkungseffekt**). Die internationale Lizenzvergabe ist oft die Vorstufe für ein Direktinvestitionsengagement.

Die **Motive der internationalen Lizenzvergabe** sind im Wesentlichen auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- **Schnelle Internationalisierung bei geringem Ressourcenbedarf:** Die Möglichkeiten einer Lizenzierung sind stark abhängig von der Vermarktungsfähigkeit des Lizenzobjektes. Eine internationale Lizenzierung setzt in der Regel den Nachweis einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung auf dem inländischen Markt voraus. Die internationale Lizenzvergabe ist zügig umsetzbar, sofern geeignete Lizenznehmer gefunden werden. Sie erfordert keine Kapitalbindung im Ausland und ist mit vergleichsweise geringem Personalaufwand verbunden. Die Vergabe einer Produktionslizenz führt auch zur Einsparung von Transportkosten, welche sonst beim klassischen Warenexport anfallen würden.
- **Umgehung von Markteintrittsbarrieren:** Handelshemmnisse in Form von Einfuhrzöllen, Einfuhrkontingentierungen, administrativen Einfuhrerschwernissen sowie auch in Form von Devisenbeschränkungen können durch die Vergabe einer Produktionslizenz umgangen werden.
- **Vermeidung spezifischer Außenhandels- und Direktinvestitionsrisiken:** Typische Außenhandelsrisiken wie etwa Transportrisiken oder auch Wechselkursrisiken können durch internationale Lizenzierung reduziert oder ganz ausgeschaltet werden. Die mit Direktinvestitionen verbundenen Enteignungs- und Dispositionsrisiken werden bei der Lizenzierung vermieden. Zahlungs- und Transferrisiken für die Lizenzgebühren bleiben weiterhin bestehen.

Demgegenüber ist die internationale Lizenzvergabe mit besonderen **Problemen und Nachteilen** verbunden:

- **Kontrollprobleme und potenzielle Wettbewerbsbeziehungen:** Der Lizenzgeber erhält in der Regel nur eine eingeschränkte Kontrollmöglichkeit, was den Vertrieb und/oder auch die Produktion der Waren im Ausland betrifft. Damit verbunden ist das Problem der Kontrolle der Lizenzabrechnungen, der Qualität der unter Lizenz produzierten Güter sowie auch der nicht autorisierten Weitergabe des Know-hows an Dritte. Die Lizenznahme lässt letztlich immer auf ein fehlendes Know-how des Lizenznehmers schließen. Der Lizenznehmer ist häufig auch ein potenzieller Mitwettbewerber, der durch die Lizenznahme Zugang zu Know-how erhält, welches er auch für die eigene Weiterentwicklung nutzen kann.
- **Zielkonflikte bei Qualität und Preis:** Die Qualität der im Ausland produzierten Waren ist vom Lizenzgeber nur eingeschränkt kontrollierbar. Ebenso bestimmt der Lizenzgeber nicht mehr den Preis für den Weiterverkauf der unter Lizenz produzierten oder vertriebenen Waren im Ausland. Sofern zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer unterschiedliche Auffassungen über die Produktqualität und die Preispolitik bestehen, kann dies zu einem negativen Imagetransfer im ausländischen Absatzmarkt führen. Falls die im Ausland unter Lizenz produzierten Waren unter dem aus internationaler Sicht für richtig erachteten Preisniveau angesetzt werden, kann dadurch das Auslandsgeschäft insgesamt beeinträchtigt werden.
- **Fehleinschätzungen des ausländischen Marktpotenzials:** Je neuartiger das der Lizenzvergabe zugrunde liegende Nutzungsrecht im betrachteten Auslandsmarkt ist, desto größer sind die spezifischen Risiken der Lizenzvergabe im Ausland. Für die Bemessung der Lizenzgebühr bestehen bei neuartigen gewerblichen Schutzrechten oft keine bzw. nur unzureichende Vergleichsgrößen. Entsprechend groß ist das Risiko, dass der für die Lizenzvergabe vereinbarte Gegenwert falsch eingeschätzt wird. Entscheidet sich der Lizenzgeber für eine internationale Lizenzvergabe in einem frühen Stadium des Produktlebenszyklus, so besteht die Gefahr, dass das Exportgeschäft beeinträchtigt wird.

Möglichkeiten der Risikoreduktion bestehen im Kern in der strategischen Partnerwahl und in der Gestaltung des Lizenzvertrages. Erfolgt die **Lizenzvergabe zwischen verbundenen Unternehmen**, so reduzieren sich die Risiken der Lizenzvergabe auf die zielgerichtete Steuerung der beteiligten Unternehmen im internationalen Konzernverbund. Im Rahmen der internationalen Lizenzvergabe zwischen verbundenen Unternehmen ergeben sich Gestaltungsmöglichkeiten des internationalen Liquiditäts- und Gewinntransfers sowie im Hinblick auf die Verlagerung außenwirtschaftlicher Risiken zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft.

3.7 Internationales Franchising

3.7.1 Begriffliche Grundlagen

Franchising bezeichnet allgemein eine besondere vertragliche Kooperationsform zwischen ansonsten rechtlich selbstständigen Unternehmen. Der Franchisegeber (franchisor) räumt dem Franchisenehmer (franchisee) auf der Grundlage eines Franchisevertrages (franchise contract) das Recht ein, sein Unternehmens- und Vertriebskonzept gegen Zahlung einer Franchisegebühr (franchise fee) zu nutzen. Die Franchisegebühr kann sich beziehen auf eine einmalige Eintrittsgebühr oder auf laufende, meist periodisch abzurechnende Gebühren, die sich in der Regel am erzielten Umsatz bemessen. Der Begriff „**Franchising**“ ist abgeleitet aus dem Französischen und bedeutet „Konzession“. Die ersten Franchisesysteme entstanden Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts in den USA und erlangten etwa ab Mitte der 50er Jahre auch in Westeuropa zunehmende Bedeutung. Internationales Franchising liegt vor, wenn Franchisegeber und Franchisenehmer in unterschiedlichen Ländern domizilieren.

Franchising ist in gewisser Hinsicht ähnlich der Lizenzvergabe. Sowohl bei der Lizenzvergabe als auch beim Franchising geht es um die Einräumung von Nutzungsrechten an gewerblichen Schutzrechten. Im Unterschied zur Lizenzierung wird beim Franchising allerdings nicht nur ein Nutzungsrecht an immateriellem Eigentum übertragen, sondern ein gesamtes Markt- und Vertriebskonzept (business package). Ein solches „**business package**“ umfasst in der Regel die Übertragung der erforderlichen Rechte (Markennamen, Warenzeichen, Firmenlogo), die Beratung und Unterstützung des Franchisenehmers beim Geschäftsaufbau sowie die Wahrnehmung der Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen für die Unternehmen im Franchiseverbund. Die Kontrollbefugnisse und Weisungsrechte sind beim Franchising in der Regel deutlich weiter gefasst als bei der Lizenzierung. Franchising bezieht sich auf die Vermarktung standardisierter und technisch nicht-erklärungsbedürftiger Konsumgüter und Dienstleistungen im Rahmen eines Unternehmensgesamtkonzeptes. Erfolgreiche internationale Franchisesysteme, wie Avis, Benneton, Berlitz, Holiday Inn und McDonalds sind daher vornehmlich in diesen Bereichen zu finden.

3.7.2 Gestaltungsmöglichkeiten

Franchiseverträge verpflichten den Franchisegeber zur Übertragung des gewährten Vertriebs- und Marketing-Know-hows und den Franchisenehmer zur Tätigkeit der erforderlichen Standortinvestitionen und zur Bezahlung der Franchisegebühr. Franchiseverträge sind in der Regel verbunden mit der Einrichtung eines weitreichenden Warenwirtschafts-, Kontroll- und Servicesystems zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer. Bei den Franchiseverträgen sind **verschiedene Varianten** zu unterscheiden:

- **Produktfranchise:** Die Leistung des Franchisegebers besteht hier in der Übertragung der produktionstechnischen Kenntnisse und Erfahrungen. Eine Produktfranchise schließt in der Regel eine Vertriebsfranchise mit ein.
- **Vertriebsfranchise:** Der Schwerpunkt liegt hier im Verkauf der vom Franchisegeber oder in seinem Auftrag von einem Dritten produzierten Waren. Der Franchisegeber stellt in diesem Fall seinen Markennamen, sein Warenzeichen und Firmenlogo zur Verfügung. Er gewährt ferner Unterstützung in Form von Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen.
- **Dienstleistungsfranchise:** Die Dienstleistungsfranchise betrifft die Art und Weise, wie eine Dienstleistung dem Verbraucher angeboten werden soll. Der Franchisegeber übermittelt dazu ein spezielles betriebswirtschaftliches Dienstleistungskonzept.

Die Kombination der einzelnen Franchisevarianten ist ein besonderes Merkmal des Franchisings selbst. Je detaillierter ein Franchisesystem konzipiert ist, desto einheitlicher ist der Auftritt im Markt. Je detaillierter das Franchisesystem ist, desto enger ist allerdings auch der Handlungsrahmen der ansonsten rechtlich selbstständigen Unternehmen.

Werden alle Aspekte im Franchisevertrag abgedeckt, so wird dies als „**Voll-Franchise**“ bezeichnet. Bezieht sich das Franchising lediglich auf einen abgegrenzten Teil eines vom Franchisenehmer betriebenen Geschäfts, so wird dies als „**Teil-Franchise**“ bezeichnet (Abb. 3.15).

Die Übertragung des Franchisekonzeptes an den ausländischen Franchisenehmer kann direkt oder indirekt erfolgen:

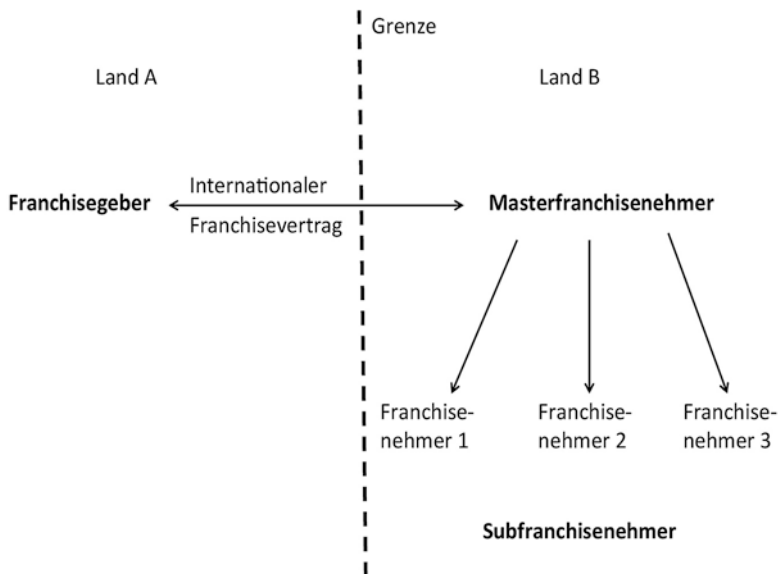


Abb. 3.15 Masterfranchise (indirektes Franchise)

- **Direktes Franchising** ist dann gegeben, wenn der Franchisegeber einzelne Individual-Franchisen an ausländische Franchisenehmer vergibt. Für jede Individual-Franchise an einen ausländischen Franchisenehmer ist ein internationaler Franchisevertrag erforderlich.
- **Indirektes Franchising** liegt vor, wenn der Franchisegeber für einen ausländischen Zielmarkt eine Generalfranchise vergibt. Der Generalfranchisenehmer (Masterfranchisenehmer) wird dadurch für die Auswahl und die Kontrolle der Sub-Franchisenehmer im betrachteten Ländermarkt verantwortlich.
- Das indirekte Franchise, welches auch als **Masterfranchise** bezeichnet wird, führt dazu, dass lediglich ein grenzüberschreitender Franchisevertrag geschlossen werden muss. Der Organisations- und Kontrollaufwand kann dadurch deutlich reduziert werden.

3.7.3 Außenwirtschaftliche Bedeutung

Das internationale Franchising ist **keine gesondert definierte Form des Außenwirtschaftsverkehrs**. Die dem internationalen Franchising zugrunde liegenden grenzüberschreitenden Warentransaktionen werden als Export- oder Importgeschäft erfasst.

Kernstück des internationalen Franchising ist die **grenzüberschreitende Übertragung eines Unternehmenskonzeptes** im Hinblick auf die Herstellung eines Produktes oder einer Leistung, dessen Vertrieb sowie die damit verbundenen Serviceleistungen.

Internationales Franchising setzt voraus, dass Franchisenehmer in den jeweils betrachteten ausländischen Zielmärkten gefunden werden können. Dies ist jedoch nur möglich, wenn entsprechende Markterfolge auf dem Heimatmarkt nachgewiesen werden können und eine Verbraucherakzeptanz im Zielmarkt besteht. Ein wichtiger Aspekt ist zudem der Schutz des Unternehmenskonzeptes vor Imitation. Dieser ist umso größer, je eigenartiger das Unternehmenskonzept und die mit ihm verbundene „**Corporate Identity**“ ist.

Internationales Franchising ist insbesondere mit folgenden **Motiven** verbunden:

- schnelle Internationalisierung bei nur geringem Ressourcenbedarf,
- Risikoverteilung zwischen Franchisegeber und Franchisenehmer,
- Kostenvorteile durch Produktstandardisierung und Verbundeinkauf,
- Sicherung von Wettbewerbsvorteilen durch ein bereits erprobtes Vertriebssystem,
- Gebietsschutz des Franchisenehmers,
- Nutzung lokaler Expertise des Franchisenehmers,
- Unterstützung in der Betriebsführung des Franchisenehmers.

Die **Risiken** internationaler Franchisesysteme liegen insbesondere in folgenden Bereichen:

- Gefahr der Imitation und des Know-how Abflusses,
- unterschiedliche rechtliche Rahmenbedingungen, z. B. bei der internationalen Produkthaftung,
- hoher Zwang zur Standardisierung,
- intensive Kontrolle und Steuerung des Franchisesystems erforderlich,
- begrenzte Einflussnahmemöglichkeiten auf den Franchisenehmer.

3.8 Kooperationen im Auslandsgeschäft

3.8.1 Gestaltungsmöglichkeiten und Intensitätsgrade

Der Begriff Kooperation ist ein Oberbegriff für verschiedene Formen einer freiwilligen Zusammenarbeit zwischen ansonsten rechtlich selbstständigen Unternehmen. Für Kooperationen bestehen **vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten**, deren begriffliche Abgrenzungen nicht immer eindeutig sind. Kooperationen beziehen sich meist auf die Zusammenarbeit in einzelnen Wertschöpfungsbereichen, wie z. B. Beschaffung, Produktion, Absatz, Forschung und Entwicklung. Es ist aber auch möglich, dass eine Kooperation gleichzeitig mehrere **Wertschöpfungsbereiche** umfasst. Kooperationen können nach verschiedenen Kriterien unterteilt werden (vgl. Büter 2010, S. 107 f.).

3.8.1.1 Produktionsstufen der Kooperation

Eine **horizontale Kooperation** liegt vor, wenn Unternehmen der gleichen Produktionsstufe zusammenarbeiten. Horizontale Kooperationen werden oft motiviert durch sogenannte „economies of scope Effekte“ (Blickfeld-, Spielfeldvorteile), die sich dadurch ergeben, dass die kooperierenden Unternehmen eine breitere Produkt-, Sortimentspalette bzw. ein größeres Dienstleistungsangebot anbieten können. Eine **vertikale Kooperation** ist dann gegeben, wenn Unternehmen der gleichen Branche jedoch unterschiedlicher Produktionsstufen zusammenarbeiten. Die vertikale Kooperation kann sich beziehen auf eine vorwärts oder rückwärts gerichtete Kooperation. Eine vorwärts gerichtete Kooperation bezieht sich aus Sicht eines Produzenten auf die Einbeziehung des Handels. Demgegenüber betrifft eine rückwärts gerichtete Kooperation aus Produzentensicht die Kooperation mit Lieferanten. Eine **komplementäre Kooperation** liegt vor, wenn Unternehmen der gleichen Produktionsstufe aber unterschiedlicher Branchen zusammenarbeiten. Von einer **heterogenen Kooperation** wird gesprochen, wenn Unternehmen unterschiedlicher Branchen und unterschiedlicher Produktionsstufe zusammenarbeiten.

3.8.1.2 Länderherkunft der Kooperationspartner

Kooperationen können sich auf eine Zusammenarbeit im Inland und Ausland beziehen. Im Hinblick auf die Länderherkunft wird unterschieden zwischen einer Inländerkooperation mit Gebietsansässigen und einer Ausländerkooperation mit nicht im Wirtschaftsgebiet ansässigen Unternehmen. Eine **Drittlandskooperation** liegt vor, wenn ein Unternehmen (Land A) mit einem anderen Unternehmen (Land B) im Hinblick auf eine gemeinsame Zielsetzung in einem Drittland (Land C) kooperiert.

3.8.1.3 Fristigkeiten der Kooperation

Nach der Fristigkeit der Kooperationsbeziehungen wird unterschieden zwischen **projektbezogenen Kooperationen** (Ad-hoc-Kooperationen), welche nur für die Dauer des Projektes bestehen und dauerhaft angelegten, sogenannten **strategischen Kooperationen**.

3.8.1.4 Intensitätsgrade der Kooperation

Es sind verschiedene Intensitätsgrade der Kooperation zu unterscheiden. Die Übergänge sind dabei oft fließend. Die einfachste und unverbindlichste Möglichkeit einer Kooperation besteht in einer einfachen **Absichtserklärung**, dem sogenannten „letter of intent“. Absichtserklärungen sind formlos und beinhalten keine rechtliche Verpflichtung.

Eine weitere **nichtvertragsgebundene Kooperation** besteht in den sogenannten ERFA-Gruppen (Erfahrungsaustauschgruppen). ERFA-Gruppen bestehen aus Mitgliedern verschiedener Unternehmen, die ihre Kenntnisse und Erfahrungen im Hinblick auf ein spezielles Anliegen bzw. einen Ländermarkt austauschen. ERFA-Gruppen im Außenhandel sind institutionell meist an eine Kammer (IHK oder AHK) oder an einen Industrie- bzw. Branchenverband gebunden.

Die nächst höhere Stufe stellen die **vertraglichen Kooperationen ohne Kapitalbeteiligung** dar. Hierzu zählen beispielsweise auch Absprachen und Kartellvereinbarungen. Ebenso möglich ist die Bildung eines gemeinschaftlichen Kooperationsmanagements. Die intensivste Form der Unternehmenskooperation ist die **vertragliche Kooperation mit Kapitalbeteiligung**. Das bekannteste Beispiel hierfür ist das „Joint Venture“. Kooperationen, die mit einer grenzüberschreitenden Kapitalbeteiligung an einem Unternehmen verbunden sind, stellen gleichfalls eine Direktinvestition dar.

3.8.2 Klassische Außenhandelskooperationen

Klassische Außenhandelskooperationen können entweder als Exportkooperationen oder als Importkooperationen bzw. auch in einer Kombination von beidem bestehen. Bei den **Exportkooperationen** sind folgende Formen zu unterscheiden (vgl. Walldorf 2000).

Exportgemeinschaft

Eine Exportgemeinschaft ist eine Lieferungsgemeinschaft, bei welcher die kooperierenden Unternehmen einzelne oder mehrere Exportaufgaben entweder wechselseitig wahrnehmen

oder an eine gemeinsame Gesellschaft übertragen. Werden lediglich einzelne Exportaufgaben wechselseitig wahrgenommen wie z. B. Transport, Kundendienst, Lagerhaltung oder Werbung, so handelt es sich um eine **Exportgemeinschaft einfacher Stufe**. Wird hingegen die komplette Vermittlung und Abwicklung von Exportgeschäften an eine gemeinsam getragene Gesellschaft (Exportzentrale) übertragen, welche im eigenen Namen und auf eigene Rechnung handelt, so wird dies als **Exportgemeinschaft höherer Stufe** bezeichnet. Für die Kooperationsmitglieder besteht keine Verpflichtung ihre Exportgeschäfte über die Exportgemeinschaft abzuwickeln.

Exportkartell

Ein Exportkartell ist eine Absprache bzw. vertragliche Vereinbarung zwischen Unternehmen, um einen Wettbewerbsvorteil auf ausländischen Märkten zu erreichen. Ein „**reines Exportkartell**“ liegt vor, wenn sich die Kartellabsprachen ausschließlich auf den Verkauf von Waren in einen oder mehrere ausländische Märkte beziehen. Die Kartellabsprachen können sich beispielsweise beziehen auf: Preisabsprachen (Preiskartelle), Absprachen über die Konditionen und Geschäftsbedingungen (Rabatt- bzw. Konditionenkartelle), Absprachen über die Absatzmengen (Mengen- bzw. Quotenkartelle), Absprachen über die Einhaltung bestimmter Normen und Typen (Normungs- bzw. Typenkartelle) sowie Absprachen über die Einhaltung bestimmter Vertriebswege bzw. Ländermärkte (Absatz- bzw. Gebietskartelle). Im Unterschied zur Exportgemeinschaft besteht beim Exportkartell für die Kartellmitglieder eine Verpflichtung (Kartellzwang) ihre Produkte, zu den vereinbarten Absprachen, über das Kartell abzusetzen. Kartellabsprachen, welche den Wettbewerb verzerren, sind verboten. Sie unterliegen den jeweiligen **gesetzlichen Bestimmungen gegen Wettbewerbsbeschränkung (antitrust legislation)** der betroffenen Länder.

Huckepackexport

Eine Sonderform der Exportkooperation ist der sogenannte Huckepackexport (piggyback exporting). Der Huckepackexport ist eine vertragliche Kooperationsform, bei welchem ein Unternehmen die internationalen Vertriebskanäle eines bereits im ausländischen Zielmarkt etablierten Unternehmens nutzt. Das Unternehmen, über dessen Vertriebskanäle die Waren des Kooperationspartners im Zielmarkt („huckepack“) vertrieben werden, wird als Träger (carrier) bezeichnet. Der Träger hat gegenüber dem Lieferanten (rider) meist eine dominierende Stellung. Sofern der Export auf Rechnung des inländischen Trägers erfolgt, handelt es sich um eine Form des indirekten Exports. Wird hingegen die Ware auf Rechnung des Lieferanten an die ausländische Vertriebsgesellschaft des Kooperationspartners exportiert, so liegt ein direkter Export vor. Träger können sowohl Produzenten als auch Händler (meist größere Handelsketten) sein, welche zur Verbreiterung ihres Sortiments im Ausland die Produkte des Lieferanten mit vertreiben. Je nach Konstellation kann es auch möglich sein, dass sich beide Kooperationspartner gegenseitig ihre Vertriebskanäle zur Verfügung stellen (tandem exporting) (Abb. 3.16).

Bei den **Importkooperationen** sind im Wesentlichen folgende Formen zu unterscheiden.

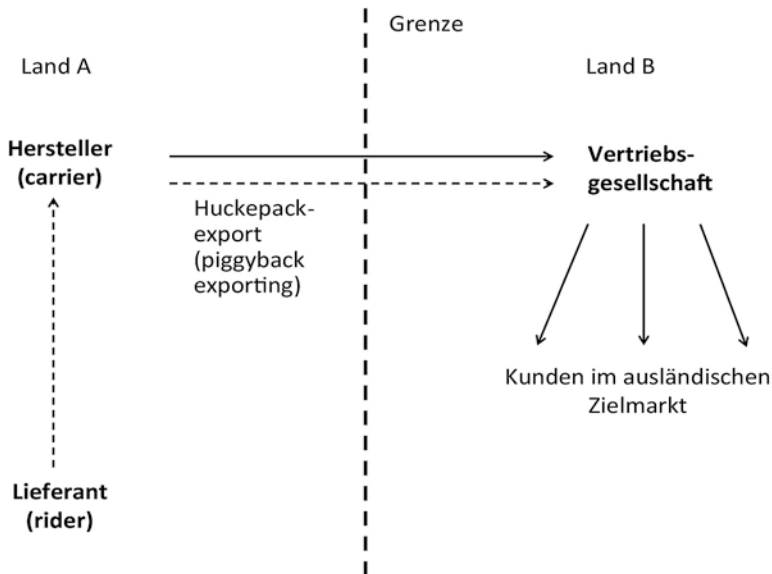


Abb. 3.16 Huckepackexport

Import-/Einkaufsgemeinschaften

Import-/Exportgemeinschaften sind Kooperationen, welche das Ziel verfolgen, durch Bündelung der Einkäufe Preisvorteile auf den nationalen und internationalen Beschaffungsmärkten zu erreichen (economies of large scale buying). Sie sind vornehmlich zu finden im gewerblichen Mittelstand und werden auch als Zentraleinkaufskooperationen sowie Einkaufsverbundgruppen bezeichnet. Häufig bestehen sie in Form einer Genossenschaft, an welcher die Mitgliedsunternehmen entsprechend ihrem Anteil beteiligt sind. Die Beschaffung und Bezahlung der Einkäufe wird von der Kooperationszentrale wahrgenommen (**Zentralregulierung**). Die Zentrale übernimmt auch das **Delkredere**, d. h. eine Ausfallbürgschaft für ihre Mitgliedsunternehmen. Die Mitgliedsunternehmen beziehen ihre Waren von der Kooperationszentrale, weshalb sich für sie der Bezug ausländischer Waren als Inlandsgeschäft darstellt.

Import-/Einkaufskartelle

Import-/Einkaufskartelle sind Vereinbarungen bzw. Absprachen über den gemeinsamen Einkauf von Waren. Im Unterschied zur Import- bzw. Einkaufsgemeinschaft besteht bei Kartellabsprachen meist eine Verpflichtung zum Warenbezug (Kartellzwang). Je nach wettbewerbspolitischer Beurteilung können auch Import-/Einkaufskartelle gesetzlich verboten werden.

3.8.3 Strategische Allianzen

Eine strategische Allianz ist eine langfristig angelegte Kooperation zwischen mindestens zwei, häufig jedoch mehreren Unternehmen. Strategische Kooperationen bestehen darin, dass die Kooperationspartner gegenseitig Leistungen sowie Know-how austauschen bzw. sich gegenseitig Zugang zu bestimmten Leistungen gewähren. Im Gegensatz zum Joint Venture wird bei einer strategischen Allianz kein Gemeinschaftsunternehmen gegründet. Ferner gibt es auch keine wechselseitige Kapitalbeteiligung zwischen den kooperierenden Unternehmen. Strategische Allianzen sind **meist horizontale Kooperationen**. Sie beziehen sich häufig auf technologie- und serviceintensive Wertschöpfungsbereiche. Strategische Allianzen werden auch als „Netzwerke“ bezeichnet (vgl. Zentes und Morschett 2004, S. 179 f.). Je nach Zielsetzung sind verschiedene Formen zu unterscheiden:

- Eine **Volumenallianz** kann beispielsweise das Ziel verfolgen, durch Zusammenarbeit eine Vergrößerung des Leistungsangebots zu erreichen. Der damit einhergehende Verbundvorteil wird auch als „economies of scope Effekt“ bezeichnet. Ebenso kann auch das Ziel verfolgt werden, durch Kooperation eine Kostensenkung zu erreichen. Dies wäre beispielsweise dann der Fall, wenn durch Bündelung der Importaufträge Preisvorteile erreicht werden („economies of large scale buying“).
- Eine **Risikoteilungsallianz** liegt vor, wenn die Kooperation das Ziel verfolgt, die Risiken bei Großprojekten zu teilen. Eine Risikoteilungsallianz liegt beispielsweise vor, wenn sich die kooperierenden Unternehmen die Kosten für Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen teilen.
- Eine **Markterschließungsallianz** verfolgt das Ziel, den beteiligten Kooperationspartnern einen schnellen und wirkungsvollen Marktzutritt in neue Auslandsmärkte zu ermöglichen. Dies wäre beispielsweise dann gegeben, wenn sich Unternehmen auf einen gemeinsamen Produktions- und Produktstandard einigen und diesen zur Grundlage der Auslandsmarktbearbeitung machen.
- Eine **Komplementärallianz** liegt vor, wenn die kooperierenden Unternehmen ergänzende Ressourcen gegenseitig nutzen.

Häufig werden mit der Bildung einer strategischen Allianz gleichzeitig mehrere Zielsetzungen verfolgt, weshalb eine eindeutige Begriffszuordnung nicht immer möglich ist. Strategische Allianzen sind mit mehreren **Nachteilen** verbunden. Je mehr Unternehmen an der Kooperation beteiligt sind, desto größer wird der Abstimmungsbedarf und desto schwieriger die Erfolgszurechnung der einzelnen Partner. Da es sich meist um eine Kooperation zwischen Wettbewerbern handelt, besteht zudem das Problem des Know-how Abflusses.

3.8.4 Joint Venture

Ein Joint Venture ist eine auf Kapitalbeteiligung beruhende vertragliche und längerfristige Kooperationsform, bei der die Kooperationspartner aus verschiedenen Staaten kommen und ein Gemeinschaftsunternehmen mit eigener Rechtsform errichten. Durch das Joint Venture können verschiedene Zielsetzungen verfolgt werden, deren Realisierung den einzelnen Partnerunternehmen allein nicht möglich wären. Joint Ventures erfolgen unter anteiliger Risikoübernahme der Kooperationspartner (Tab. 3.1).

Es sind vielfältige Gestaltungsformen zu unterscheiden. Der Einfluss der Joint Venture Partner auf die Geschäftspolitik des Gemeinschaftsunternehmens ist meist abhängig von den jeweiligen Beteiligungsverhältnissen. Er kann aber auch Gegenstand spezifischer vertraglicher Bestimmungen sein. Ein Joint Venture kann mehrere **Vorteile** aufweisen:

- Verminderung des Kapitalbedarfs und geringeres Risiko im Vergleich zu einem alleinigen Engagement (sole venture),
- Überwindung tarifärer und nicht tarifärer Handelshemmnisse (tariff jumping argument),
- Nutzung lokaler Marktkenntnisse sowie der Firmeninfrastruktur des Partnerunternehmens.

Einschränkend ist jedoch auf eine **Reihe von Problemen** hinzuweisen, die üblicherweise mit Joint Ventures verbunden werden, so unter anderem:

- Schwierigkeiten bei der Wahl eines geeigneten Joint Venture Partners,
- Probleme bei der Zuweisung der Verantwortlichkeiten und Kompetenzen der Partner in einem Joint Venture,
- Einschränkungen der unternehmerischen Dispositionsfreiheit.

Tab. 3.1 Gestaltungsformen eines Joint Venture

Kriterien	Ausprägungsformen
Herkunft der Partner	Bilaterale Joint Venture, multilaterale Joint Venture
Zahl der Partner	Zwei oder mehrere
Kapitalbeteiligung	Majoritäts-, Paritäts-, Minoritäts-Joint Venture
Kooperationsrichtung	Horizontales-, vertikales-, komplementäres oder heterogenes Joint Venture
Kooperationsschwerpunkt	Produktion, Vertrieb, Forschung und Entwicklung, funktionsübergreifende Joint Venture
Kooperationsdauer	Projektbezogenes Joint Venture, dauerhaftes Joint Venture
Kooperationsmanagement	Gleichgewichtige Einflussnahme, Dominanz eines Partners
Kooperationsmotive	Freiwillige Joint Venture, durch Investitionsvorschriften des Gastlandes erzwungenes Joint Venture

3.8.5 Internationale Projektgemeinschaften

Internationale Projektgemeinschaften sind „**Ad-hoc-Kooperationen**“, welche für einen bestimmten Zweck gebildet werden. Nach Erreichen des angestrebten Projektziels werden sie in der Regel wieder aufgelöst. Internationale Projektgemeinschaften sind dann gegeben, wenn Auftraggeber und Auftragnehmer in verschiedenen Ländern domizilieren. Derartige Projektgemeinschaften sind bevorzugt zu finden im Investitionsgüterbereich sowie in der Entwicklungs- und Infrastrukturförderung.

Grundlage für die Entstehung internationaler Projektgemeinschaften sind häufig öffentliche sowie zum Teil auch privatwirtschaftliche **Ausschreibungen (Tenderverfahren)**. Meist wird ein Teil der Wertschöpfung im Land des Auftragnehmers erbracht und anschließend in das Land des Auftraggebers exportiert. Aufgrund der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens in der Europäischen Union müssen Ausschreibungen ab einem bestimmten Ausschreibevolumen vom öffentlichen Auftraggeber europaweit ausgeschrieben werden.

Hauptmerkmale öffentlicher Ausschreibungen sind die Größe des Ausschreibungsvolumens und oft auch ihre Komplexität. In der Regel liegt zwischen Konzeption und Fertigstellung ein längerer Zeitraum. Unterbreiten Unternehmen auf eine Ausschreibung ein Angebot, so wird dies als Submission bezeichnet. Mehrere Firmen können sich zu einem Submissionskartell zusammenschließen, in dem sie sich verpflichten, bestimmte Leistungen gemeinsam zu erbringen.

Bei der Angebotsunterbreitung im Tenderverfahren wird häufig eine **Bietungsgarantie** (tender guarantee) verlangt. Durch eine Bietungsgarantie soll der Bietende die Ausführbarkeit des Auftrages bei Zuschlagserteilung garantieren. Bei Großprojekten im Anlagenbau wird zudem meist eine **Durchführbarkeitsstudie** (feasibility study) gefordert, mit welcher die technische und wirtschaftliche Umsetzbarkeit belegt werden soll.

Das Ausschreibevolumen ist häufig zu groß für ein einzelnes Unternehmen (**Losgrößenproblematik**) und oft auch zu komplex. Besonders mittelständische Unternehmen sind daher auf die Kooperation in Form einer Projektgemeinschaft mit anderen Unternehmen angewiesen. Während der Dauer des Projektes können Projektgemeinschaften verschiedene Formen annehmen.

3.8.5.1 Internationale Generalunternehmerschaft

Bei der Generalunternehmerschaft unterbreitet ein Anbieter ein Angebot auf eine internationale Ausschreibung und schließt bei Zuschlagserteilung den Vertrag mit dem Auftraggeber. Der Generalunternehmer (prime contractor) vergibt dann seinerseits wieder Aufträge an Unterauftragnehmer (subcontractor), ohne dass zwischen diesen und dem Auftraggeber ein Vertragsverhältnis besteht. Der Regelfall bildet die stille Generalunternehmerschaft, bei welcher die Unterauftragnehmer dem Auftraggeber nicht bekannt sind. Der Generalunternehmer und die Subunternehmer stehen in einem befristeten Auftragsverhältnis bis das Projektziel im Ausland erreicht ist (Abb. 3.17).

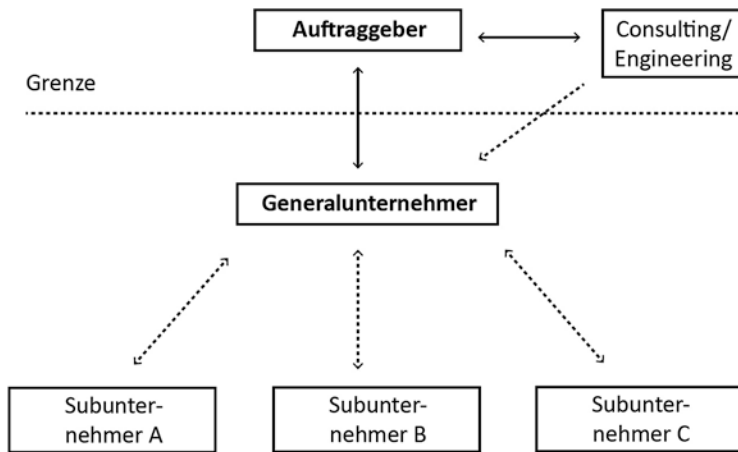


Abb. 3.17 Internationale Generalunternehmerschaft (Beispiel)

3.8.5.2 Internationales Konsortium

Eine weitere Form der Projektgemeinschaft ist das Konsortium (consortium), bei welchem sich rechtlich selbstständige Unternehmen (sogenannte Konsorten) zur gemeinsamen Durchführung eines Projektes verpflichten. Die Konsortialführerschaft wird dabei oft von einer Bank oder einem Großunternehmen wahrgenommen. Der Konsortialführer übernimmt die Projektkoordination zwischen dem Auftraggeber und den Lieferanten des Exportlandes sowie den kreditgebenden Banken und Versicherungen. Im Unterschied zur Generalunternehmerschaft haften alle beteiligten Konsorten gegenüber dem Auftraggeber für die Erbringung der Gesamtleistung (gesamtschuldnerische Haftung). Durch den Zusammenschluss zu einer Projektgemeinschaft ist es für die Beteiligten einfacher, die benötigten Finanzierungsmittel aufzubringen. Für die Durchführung von internationalen Großprojekten bestehen verschiedene Finanzierungsformen (siehe Abschn. 9.3) (Abb. 3.18).

3.8.5.3 Betreibermodelle

Hinsichtlich des Projektablaufs sind verschiedene sogenannte Betreibermodelle zu unterscheiden, siehe dazu Tab. 3.2.

Die Grundform eines Betreibermodells ist das **BOT-Modell**. Beim BOT-Modell (build-operate-transfer Modell) wird eine Großanlage für einen ausländischen Auftraggeber zunächst errichtet (build), anschließend wird diese Anlage über einen bestimmten Zeitraum betrieben (operate) und schließlich nach Ablauf einer vertraglich festgelegten Frist an den Auftraggeber übertragen (transfer). Je nachdem wie die Finanzierung und die Eigentumsübertragung gestaltet sind, lassen sich vielfältige Varianten von Betreibermodellen unterscheiden.

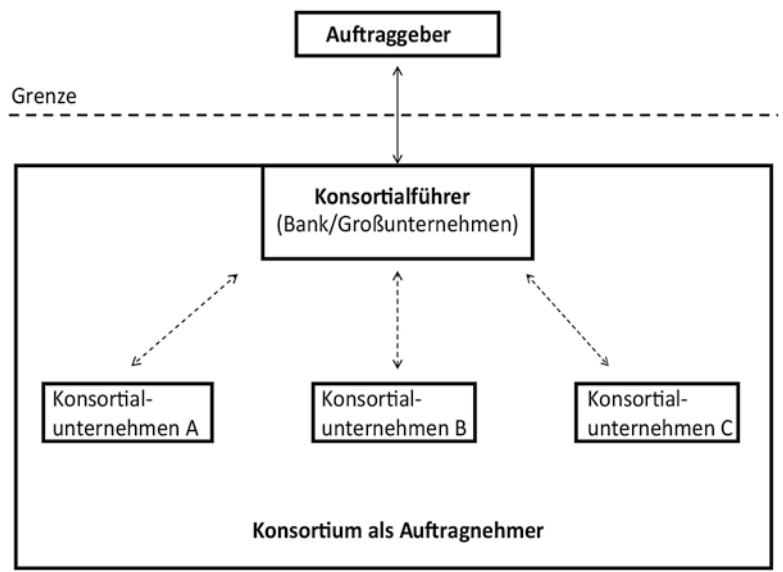


Abb. 3.18 Internationales Konsortium (Beispiel)

Tab. 3.2 Varianten von Betreibermodellen. (Quelle: Tytko 1999, S. 177)

BOT	Build, operate, transfer (bauen, betreiben, übergeben)
BLOT	Build, lease, operate, transfer (bauen, leasen, betreiben, übergeben)
BOD	Build, operate, deliver (bauen, betreiben, liefern)
BOL	Build, operate, lease (bauen, betreiben, leasen)
BTO	Build, transfer, operate (bauen, errichten, betreiben)
DBOM	Design, build, operate, maintain (entwerfen, bauen, betreiben, warten)
DBOT	Design, build operate, transfer (entwerfen, bauen, betreiben, übergeben)
FBOOT	Finance, build, own, operate, transfer (finanzieren, bauen, besitzen, betreiben, übergeben)

3.9 Direktinvestitionen

3.9.1 Begriff und Bedeutung

Direktinvestitionen (foreign direct investment) sind grenzüberschreitende Kapitalinvestitionen mit dem Ziel der Einflussnahme auf die Geschäftspolitik eines ausländischen Unternehmens. Direktinvestitionen sind zu unterscheiden von **Portfolioinvestitionen** (portfolio investment), welche in Form des Erwerbs ausländischer Wertpapiere einen eher kurzfristigen und stärker spekulativen Charakter haben. Sachlich gesehen können beide Bereiche nicht hinreichend voneinander abgegrenzt werden (vgl. Büter 2010, S. 117 f.).

Der Erwerb ausländischer Wertpapiere durch einen Gebietsansässigen kann sowohl eine Direktinvestition als auch eine Portfolioinvestition darstellen. Nach einer Empfehlung der OECD wird von einer Direktinvestition ausgegangen ab einer Beteiligung von 10 % am ausländischen Unternehmenskapital. Die **Direktinvestitionsannahme (10 Prozentregel)** gilt seit 1999 auch in Deutschland für die statistische Abgrenzung von Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen. Direktinvestitionen werden ebenso wie Portfolioinvestitionen statistisch erfasst in der Kapitalbilanz, welche ihrerseits eine Teilbilanz der Zahlungsbilanz ist.

Die **Meldepflicht für Direktinvestitionen** ergibt sich aus § 26 AWG in Verbindung mit §§ 9, 15 und 16 des Bundesstatistikgesetzes. Ausgewiesen werden in der Kapitalbilanz jedoch nur die Stromgrößen und damit der Saldo aus inländischen Direktinvestitionen im Ausland (foreign direct investment outflow) und ausländischen Direktinvestitionen im Inland (foreign direct investment inflow) innerhalb einer Abrechnungsperiode (Tab. 3.3).

- **Außenhandel und Direktinvestitionen** Die Außenhandelsentwicklung wird heutzutage in wachsendem Umfang von der Entwicklung der Direktinvestitionen beeinflusst. Direktinvestitionen sind häufig Folge einer zuvor bestehenden Exporttätigkeit. Andererseits können Direktinvestitionen aber auch erst die Voraussetzung für Exportgeschäfte bilden.

Hinsichtlich der Bedeutung der Direktinvestitionen für die Entwicklung des Exportgeschäfts sind zwei Effekte zu unterscheiden:

- **Exportsubstitutionseffekt:** Direktinvestitionen können zuvor bestehende Exportgeschäfte ersetzen. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Direktinvestition mit einer weitgehenden Produktionsverlagerung in den ausländischen Absatzmarkt verbunden ist, welche zu einem RückExportgeschäfte führt.

Tab. 3.3 Ziel- und Herkunftsländer bei Direktinvestitionen. (Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft 2019)

Wichtigste Zielländer deutscher Direktinvestitionen (Bestand 2017)		Wichtigste Herkunftsländer ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland (Bestand 2017)	
	Anteile in Prozent		Anteile in Prozent
USA	26,7	Niederlande	21,1
Vereinigtes Königreich	10,6	Belgien/Luxemburg	21,0
Belgien/Luxemburg	10,0	USA	8,5
Niederlande	6,8	Vereinigtes Königreich	7,8
Frankreich	3,6	Frankreich	7,4
China	3,4	Italien	5,8

- **Exportverstärkungseffekt:** Direktinvestitionen können andererseits das Exportgeschäft fördern bzw. die Grundlage für den Aufbau des Exports bilden. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn durch die Direktinvestition die Vertriebsmöglichkeiten und der Service im ausländischen Zielmarkt verbessert werden und dies mit einem Anstieg des Exportvolumens verbunden ist.

In der Betriebswirtschaftslehre zählen Direktinvestitionsentscheidungen zu den anspruchsvollsten Entscheidungen, da sie mit verbesserten Marktchancen aber auch hohen Risiken und folglich mit dem Erfordernis internationaler Managementkompetenz verbunden sind.

3.9.2 Formen der Direktinvestition

Auf der Grundlage der Direktinvestitionsannahme (10 Prozentregel), die immer zu beachten ist, werden im Sinne des Außenwirtschaftsrechts folgende Arten der Direktinvestition unterschieden:

- Errichtung (Gründung) einer Tochtergesellschaft bzw. Niederlassung, Betriebsstätte im Ausland,
- Kauf (Erwerb) von Beteiligungen an ausländischen Unternehmen bzw. Betriebsstätten,
- Ausstattung ausländischer Unternehmen mit Gegenständen des Anlagevermögens,
- Gewährung von Krediten an ausländische Unternehmen.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht besonders bedeutsam ist die Unterscheidung zwischen einer Direktinvestition durch Neugründung und einer Direktinvestition durch Beteiligung bis hin zur Übernahme einer ausländischen Gesellschaft bzw. einer Fusion mit einem ausländischen Unternehmen (vgl. Daniels und Radebaugh 2001, S. 274 f.).

Bei einer **Neugründung** (business start up) handelt es sich um internes internationales Unternehmenswachstum, wohingegen es sich bei einer **Beteiligung bzw. Übernahme** (merger & acquisition, takeover) um externes internationales Unternehmenswachstum handelt. Wettbewerbspolitisch bedeutet eine Neugründung, dass ein neuer Wettbewerber mit einer neuen Gesellschaft in einen ausländischen Markt eindringt. Eine Neugründung hat den Nachteil, dass sie einen längeren Zeitraum in Anspruch nimmt als eine Beteiligung und Übernahme. Andererseits bestehen bei einer Neugründung bessere Möglichkeiten, die ausländische Tochtergesellschaft in die Unternehmensorganisation einzubinden. Eine Beteiligung oder Übernahme eines ausländischen Unternehmens bedeutet wettbewerbspolitisch zunächst lediglich eine Veränderung der Eigentumsstruktur. Sie kann vergleichsweise schnell umgesetzt werden. Zudem ermöglicht sie die Nutzung komplementärer Ressourcen im ausländischen Unternehmen. Der entscheidende Nachteil eines externen

internationalen Unternehmenswachstums liegt in der Problematik, dass ausländische und inländische Unternehmen in Bezug auf die Unternehmensstruktur und die Unternehmensziele zu integrieren (Abb. 3.19).

Internes internationales Unternehmenswachstum (greenfield investment) ist verbunden mit dem Aufbau einer neuen Unternehmenseinheit im Ausland. Sie kann entweder erfolgen in Form einer rechtlich unselbstständigen Betriebsstätte (branch) oder in Form einer rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaft (subsidiary, daughter company):

- **Rechtlich unselbstständige Betriebsstätten im Ausland** (branches) haben keine eigene Rechtsform. Gleichwohl stellen sie eine feste Geschäftseinrichtung dar, durch welche die Tätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt werden kann. Meist beinhalten sie kleinere Betriebs- sowie Serviceeinrichtungen oder Unternehmensrepräsentanzen.
- **Tochtergesellschaften im Ausland** (subsidiaries) sind rechtlich selbstständige Einheiten und firmieren in einer eigenen Unternehmensform im jeweiligen Gastland. Sie sind vor allem zu finden als Vertriebs- und/oder Produktionsgesellschaften. Für sie ist eine eigene Bilanz (balance sheet) und eine Gewinn-und-Verlust-Rechnung (profit and loss account) zu erstellen, welche im Konzernabschluss zu konsolidieren ist. Für die Gründung von Tochtergesellschaften bieten die Auslandshandelskammern sogenannte „one-stop shop Beratungen“ an, in denen rechtliche und auch steuerliche Fragen der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften behandelt werden.

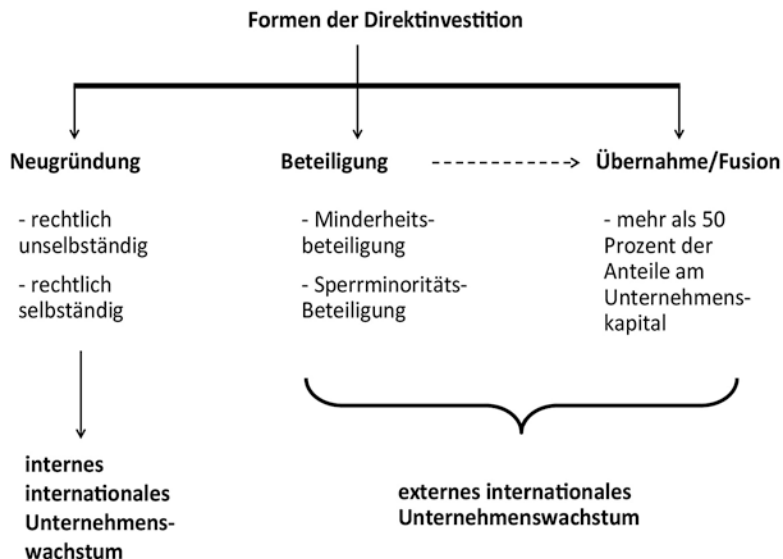


Abb. 3.19 Formen der Direktinvestition

Externes internationales Unternehmenswachstum (brownfield investment) vollzieht sich durch eine Beteiligung an einem ausländischen Unternehmen bis hin zur vollständigen Übernahme. Nach dem Umfang der Beteiligung sind verschiedene Beteiligungsquoten zu unterscheiden:

- Eine **Minderheitsbeteiligung** liegt vor, wenn die Kapitalbeteiligung an einem anderen Unternehmen unter 50 % liegt. Bei einer Kapitalbeteiligung von weniger als 10 % an einem ausländischen Unternehmen wird von einer Portfolioinvestition ausgegangen.
- Eine **Sperrminoritätsbeteiligung** ist dann gegeben, wenn eine Beteiligung erworben wurde, mit welcher eine Änderung der Firmensatzung (company statutes) verhindert werden kann. Die Höhe der Sperrminorität ist von Land zu Land unterschiedlich. Sie liegt meist zwischen 25 und 33 %.
- Eine **Mehrheitsbeteiligung (Übernahme)** liegt vor, wenn mehr als 50 % der Kapitalanteile an einem anderen Unternehmen erworben wurden. Durch eine Mehrheitsbeteiligung kann ein Anteilseigner einen herrschenden Einfluss auf die Gesellschaft ausüben.

Die Grenzen zwischen einer Übernahme und einer Fusion sind fließend. Im Allgemeinen wird von einer **Fusion** immer dann gesprochen, wenn es sich um einen Zusammenschluss von Unternehmen handelt, bei welchem beide ihre Selbstständigkeit aufgeben.

3.9.3 Internationaler Intra-Firmenhandel

Direktinvestitionen sind Voraussetzung für das Entstehen des internationalen Intra-Firmenhandels (international intrafirm trade). Eine **unmittelbare Direktinvestition** liegt vor, wenn eine „direkte Kapitalverflechtung“ zwischen einem inländischen und ausländischen Unternehmen besteht. Von einer **mittelbaren Direktinvestition** wird gesprochen, wenn ein Unternehmen eine Kapitalbeteiligung an einem ausländischen Unternehmen unterhält, welches seinerseits an weiteren Unternehmen im In- und/oder Ausland beteiligt ist. Man spricht in diesem Zusammenhang auch von einer sogenannten Schachtelbeteiligung.

- **Internationaler Intra-Firmenhandel ist Außenhandel zwischen international verbundenen Unternehmen** (related party trade). Die OECD geht von einem verbundenen Unternehmen aus, wenn eine Gesellschaft mehr als 10 % der stimmberechtigten Anteile besitzt.

Intra-Firmenexport liegt beispielsweise vor, wenn eine inländische Muttergesellschaft im Inland produzierte Waren oder Zulieferleistungen an ihre ausländische Tochtergesellschaft zum Weiterverkauf oder für die Weiterverarbeitung liefert. Aus Sicht des belieferten Unternehmens würde es sich um einen **Intra-Firmenimport** handeln (Abb. 3.20).

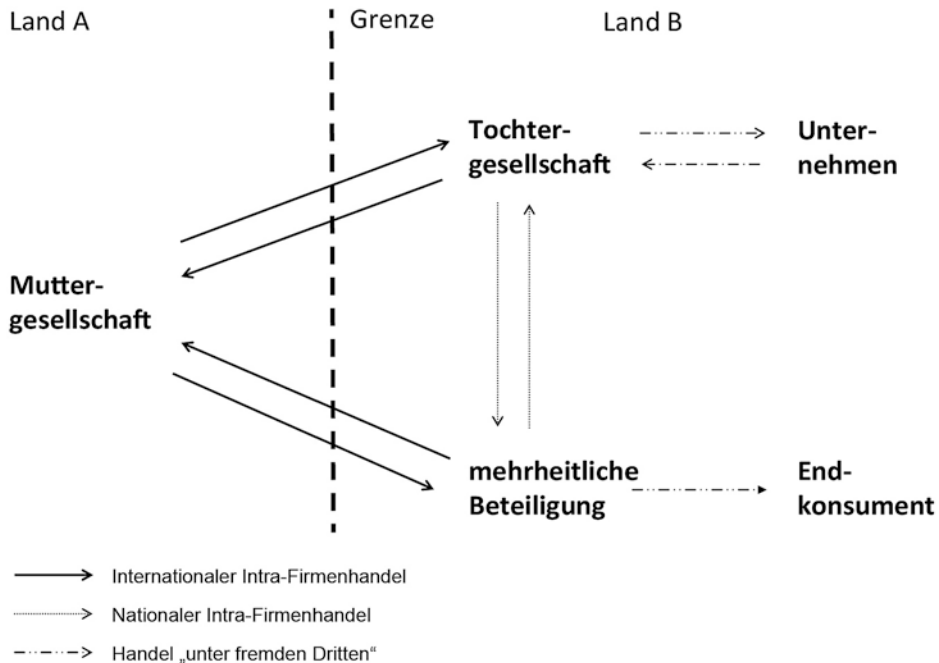


Abb. 3.20 Internationaler Intra-Firmenhandel

Die **Bestimmungsgründe für den internationalen Intra-Firmenhandel** können vielfältig sein (vgl. World Trade Organization 2013). Sie sind letztlich abhängig von der Struktur und der strategischen Ausrichtung des internationalen Unternehmens. Zu den wichtigsten Bestimmungsgründen gehören:

- **Beschaffungswirtschaftliche Gründe** liegen dann vor, wenn beispielsweise eine Muttergesellschaft Rohstoffe, Ersatzteile oder andere Ressourcen von einem anderen international verbundenen Unternehmen importiert.
- **Produktionswirtschaftliche Gründe** ergeben sich insbesondere dann, wenn im Rahmen einer international komplementären Produktion einzelne Produktionsstufen eines Produktes in verschiedenen Ländern erfolgen. Durch internationale Intra-Firmenexporte bzw. Intra-Firmenimporte erfolgt dann die Aufeinanderabstimmung (Konfiguration) der Produktion.
- **Absatzwirtschaftliche Gründe** sind dann gegeben, wenn Fertigprodukte an ein anderes international verbundenes Unternehmen exportiert werden und der Absatz dieser Produkte von der Gesellschaft im Zielland wahrgenommen wird.

In der Außenhandelsstatistik wird nicht unterschieden, ob es sich um einen grenzüberschreitenden Handel zwischen unternehmensfremden Einheiten handelt (**inter-organisatorischer Außenhandel**) oder um Handelsbeziehungen zwischen international verbundenen Unternehmen (**intra-organisatorischer Außenhandel**). Nach Schätzungen der OECD entfallen etwa 30 % des Welthandelsvolumens auf den internationalen Handel zwischen verbundenen Unternehmen. Allgemein wird dabei davon ausgegangen, dass die zunehmende Internationalisierung der Wirtschaft durch Direktinvestitionen zu einer Zunahme des internationalen Intra-Firmenhandels führt. Das sogenannte „inter company business“ kann sich generell beziehen auf den Warenhandel, den Dienstleistungshandel als auch den Handel mit Lizenzen und Know-how, für welche internationale Transferpreise zu bestimmen sind.

3.9.4 Internationale Transferpreissetzung

Internationale Transferpreise sind Verrechnungspreise für den grenzüberschreitenden Austausch von Lieferungen und Leistungen zwischen international verbundenen Unternehmen (vgl. King 2009, S. 54 f.). Grundsätzlich kann sich die Transferpreissetzung an **Marktpreisen** (market-based pricing) orientieren, die das Ergebnis von Angebot und Nachfrage auf dem jeweiligen Markt widerspiegeln. Transferpreise können aber auch ausgehandelt sein zwischen den beteiligten Unternehmen. Man spricht dann von **autonomer Transferpreissetzung** (autonomous transfer pricing). In diesem Fall soll durch die Transferpreissetzung eine zweckorientierte Leistungsbewertung erfolgen, welche mehreren Zielsetzungen dienen kann:

- **Lenkungsziele:** Transferpreise sollen der optimalen Allokation von Unternehmensressourcen dienen.
- **Gewinnverlagerungsziele:** Transferpreise sollen Gewinne zwischen den beteiligten Unternehmen so aufteilen, dass Gewinne in Niedrigsteuerländer verlagert werden.
- **Reduzierung außenhandelsspezifischer Kosten:** Transferpreise sollen dazu dienen die außenhandelsspezifische Kosten, wie z. B. Zölle und andere Abgaben zu reduzieren.

Die **Festlegung der Transferpreise** (transfer pricing) ist ein eigenständiges Entscheidungsproblem in der internationalen Preispolitik, da sie weitgehend autonom von der Unternehmensleitung bestimmt werden können. Werden die Transferpreise für eine Warenlieferung von der Muttergesellschaft (Land A) an ihre ausländische Tochtergesellschaft (Land B) zu niedrig berechnet, so findet eine Gewinnverlagerung zur Tochtergesellschaft statt. Werden andererseits die Transferpreise zu hoch angesetzt, so findet eine Gewinnverlagerung von der leistungsempfangenden Gesellschaft zur leistungsabgebenden Gesellschaft statt.

Beispiel: Preissetzung wie unter fremden Dritten

Bei einer Preissetzung wie unter fremden Dritten werden Waren im Wert von 100.000 EUR von der leistungsabgebenden Gesellschaft in Land A an die leistungsempfangende Gesellschaft in Land B exportiert. Aufgrund unterschiedlicher Körperschaftssteuersätze in beiden Ländern ergibt sich für die Unternehmensgruppe ein Gesamtgewinn von 28.000 EUR nach Steuern. ◀

Beispiel: Autonome Transferpreissetzung

Bei der autonomen Transferpreissetzung werden die Preise für die exportierten Waren von der Unternehmensleitung durch Absprache zweckorientiert festgesetzt. Wird der Preis für den Warenexport von der Gesellschaft in Land A an die Gesellschaft in Land B anstatt mit 100.000 EUR nunmehr mit 120.000 EUR verrechnet, so resultiert damit eine Gewinnverlagerung zur leistungsabgebenden Gesellschaft in Land A. Aufgrund eines niedrigeren Körperschaftssteuersatzes in Land A ergibt sich für das Gesamtunternehmen damit ein Gewinn nach Steuern in Höhe von 30.000 EUR. ◀

Ein vereinfachtes Berechnungsbeispiel zeigt Abb. 3.21.

Die Überprüfung der Angemessenheit der internationalen Transferpreise ist schwer zu kontrollieren. Zentrale Bedeutung bei der Überprüfung der Angemessenheit der internationalen Transferpreissetzung erlangt der von der OECD formulierte **Fremdvergleichsgrundsatz**. Danach sind internationale Transferpreise so anzusetzen „als wenn

Preissetzung wie unter fremden Dritten (arm´s length pricing)		
	Land A	Land B
Umsatzerlöse	100.000,- EUR	120.000,- EUR
Aufwand	80.000,- EUR	100.000,- EUR
Gewinn	20.000,- EUR	20.000,- EUR
Körperschaftssteuersatz	5.000,- EUR	7.000,- EUR
Land A 25 %		
Land B 35 %		
Gewinn nach Steuern	15.000,- EUR	13.000,- EUR
Autonome Transferpreissetzung (autonomous transfer pricing)		
	Land A	Land B
Umsatzerlöse	120.000,- EUR	120.000,- EUR
Aufwand	80.000,- EUR	120.000,- EUR
Gewinn	40.000,- EUR	Null EUR
Körperschaftssteuersatz	10.000,- EUR	Null EUR
Land A 25 %		
Land B 35 %		
Gewinn nach Steuern	30.000,- EUR	Null EUR

Abb. 3.21 Internationale Transferpreissetzung (vereinfachtes Berechnungsbeispiel)

sie unter fremden Dritten vereinbart worden wären“ (OECD 2010 Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations).

Der Fremdvergleichsgrundsatz, im englischen wird von „**dealing at arm's length principle**“ gesprochen, ist in das Deutsche Außensteuergesetz (AStG) übernommen worden. Das Deutsche Außensteuergesetz zielt darauf ab, eine Verschiebung von im Inland erwirtschafteter Gewinne ins Ausland zu verhindern bzw. zu erschweren. Unternehmen sind verpflichtet die Angemessenheit der internationalen Transferpreissetzung gegenüber den Finanzbehörden zu dokumentieren (Dokumentationspflicht).

Gesetz über die Besteuerung bei Auslandsbeziehungen

§ 1 Deutsches Außensteuergesetz

Werden Einkünfte eines Steuerpflichtigen aus einer Geschäftsbeziehung zum Ausland mit einer ihm nahe stehenden Person dadurch gemindert, dass er seiner Einkünfteermittlung andere Bedingungen, insbesondere Preise (Verrechnungspreise), zugrunde legt, als sie voneinander unabhängige Dritte unter gleichen oder vergleichbaren Verhältnissen vereinbart hätten (Fremdvergleichsgrundsatz), sind seine Einkünfte unbeschadet anderer Vorschriften so anzusetzen, wie sie unter den zwischen voneinander unabhängigen Dritten vereinbarten Bedingungen angefallen wären.

Zur Prüfung der Angemessenheit der Transferpreise wird ein Fremdvergleich herangezogen, der durch **drei traditionelle Standardmethoden** erfolgen kann:

- **Preisvergleichsmethode** (comparable price approach): Der Transferpreis soll danach so gesetzt werden, wie ein Preis unter fremden Dritten für die gleiche Leistung unter vergleichbaren Bedingungen.
- **Wiederverkaufspreismethode** (resale price approach): Der Preis für die internationale Leistungsverrechnung soll sich am Wiederverkaufswert bemessen.
- **Kostenaufschlagsmethode** (cost-plus approach): Der Transferpreis wird auf kalkulatorischem Wege ermittelt. Er soll so gesetzt werden, dass auf die Selbstkosten jener Kalkulationsaufschlag addiert wird, welchen vergleichbare Firmen für ihre Kunden verrechnen.

Trotz der Prüfungsmethoden existieren „**Gestaltungsspielräume der internationalen Transferpreissetzung**“ (vgl. Büter 2011, S. 110 f.). Sie bestehen beispielsweise darin, dass viele im Intra-Firmenhandel gehandelte Güter unternehmensspezifisch sind, weshalb für diese Güter ein Preisvergleich ebenso wie die Ermittlung eines Wiederverkaufspreises meist nicht möglich ist. Ebenso erschweren auch internationale Produkt- und Sortimentsdifferenzierungen einen Preisvergleich. Im Hinblick auf einen Kostenvergleich ist zu berücksichtigen, dass verschiedene Kostenbestandteile im Intra-Firmenhandel nicht anfallen, welche bei einem Fremdbezug zu berücksichtigen wären (z. B. Vertriebskosten). Zudem ist zu bedenken, dass ein bedeutender Teil der

unternehmensinternen Kosten heutzutage Gemeinkostencharakter hat (z. B. Forschung und Entwicklung). Die Gemeinkosten werden über unternehmensintern festgelegte Gemeinkostenschlüsselung als Konzernumlage im internationalen Unternehmensverbund verrechnet und entziehen sich dadurch weitgehend einer externen Kontrolle.

3.10 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Definieren Sie die folgenden Begriffe und erläutern Sie die Unterschiede der jeweiligen Begriffspaare:

a) Direktexport	Direktvertrieb
b) Lagergeschäft	Streckengeschäft
c) Exportsubstitutionseffekt	Exportverstärkungseffekt
d) Teilkompensation	Vollkompensation
e) Direktinvestition	Portfolioinvestition
2. Wann ist der Aufbau einer eigenständigen Export- bzw. Auslandsabteilung für ein Unternehmen empfehlenswert?
3. Welche Aufgabenbereiche der Exportablauforganisation lassen sich unterscheiden?
4. Was versteht man unter internationalem Zentraleinkauf und wie ist hier die generelle Vorgehensweise?
5. Beim Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen in ausländischen Zielmärkten spielen Außenhandelsmittler oft eine wichtige Rolle.
 - a) Beschreiben Sie die Besonderheiten internationaler Handelsvertreter im Unterschied zum internationalen Verkaufskommissionär.
 - b) Diskutieren Sie mögliche Probleme, welche sich für ein Unternehmen in der Zusammenarbeit mit einem internationalen Handelsvertreter ergeben können.
6. Diskutieren Sie die Besonderheiten des Transithandels und nennen Sie sowohl exportseitige als auch importseitige Motive für Transithandelsgeschäfte.
7. Was versteht man im Außenhandel unter einem Kopplungsgeschäft und was ist der Unterschied zwischen einer Teilkompensation und einer Unterkompensation?
8. Erläutern Sie die Unterschiede zwischen der Rückkaufkompensation („buy-back compensation“) und einem Auflagengeschäft („offset-compensation“) an einem selbst gewählten Beispiel.
9. Beschreiben Sie die Besonderheiten des sogenannten „switch trade“.
10. Welche Risiken und Probleme sind mit dem Kompensationshandel oftmals verbunden?

11. Internationale Lizenzvergabe geht einher mit einem grenzüberschreitenden Know-how-Transfer.
 - a) Erläutern Sie anhand von Beispielen typische Gegenstandsbereiche der internationalen Lizenzvergabe.
 - b) Unter welchen Umständen kann es durch internationale Lizenzvergabe zu einem Exportsubstitutionseffekt kommen?
 - c) Erläutern Sie typische Motive der internationalen Lizenzvergabe.
 - d) Welche Probleme können für den Lizenzgeber im Rahmen der internationalen Lizenzvergabe entstehen?
12. Was sind die wesentlichen Unterschiede zwischen Franchising und Lizenzierung und was wird unter Masterfranchise verstanden?
13. Was versteht man unter einer Drittlandskooperation?
14. Welche Unterschiede bestehen zwischen einer strategischen Allianz und einem Joint Venture?
15. Nennen Sie Beispiele für Joint Ventures und beschreiben Sie diese anhand verschiedener Kriterien.
16. Diskutieren Sie die Vor- und Nachteile des „Huckepackexports“ an einem selbst gewählten Beispiel.
17. Was sind die wesentlichen Merkmale eines internationalen Konsortiums im Unterschied zur internationalen Generalunternehmerschaft?
18. Was versteht man unter einem Betreibermodell und welche Varianten von Betreibermodellen lassen sich unterscheiden?
19. Was versteht man unter der Direktinvestitionsannahme?
20. Diskutieren Sie mögliche Wechselbeziehungen zwischen der Außenhandelsentwicklung und der Entwicklung der Direktinvestitionen.
21. Was sind die Unterschiede zwischen einer rechtlich selbstständigen Auslands-gesellschaft und einer unselbstständigen Betriebsstätte im Ausland?
22. Welche Beteiligungsquoten lassen sich bei externem Unternehmenswachstum unterscheiden?
23. Nennen und erläutern Sie verschiedene Bestimmungsgründe des internationalen Intra-Firmenhandels.
24. Internationale Geschäftsbeziehungen finden heutzutage zunehmend in Form des internationalen Intra-Firmenhandels (intercompany business) statt.
 - a) Welche Zielsetzungen können mit der internationalen Transferpreissetzung verfolgt werden?
 - b) Was wird unter dem „arm's length principle“ verstanden und durch welche Standardmethoden kann bzw. soll dessen Einhaltung überprüft werden?
 - c) Wie würde ein internationales Unternehmen die Transferpreise im „intercompany business“ zwischen der Muttergesellschaft (Land A) und einer Auslands-gesellschaft (Land B) vereinbaren, wenn das Unternehmen Gewinne in das Land B transferieren will?
25. Entwerfen Sie einen Kriterienkatalog zur Beschreibung und Systematisierung der Erscheinungsformen und Geschäftssysteme im Außenhandel.

Literatur

- Altmann J (2001) Außenwirtschaft für Unternehmen, 2. Aufl. UTB, Stuttgart
- Böttger C et al (2011) Verkehrslehre des Außenhandels, 9. Aufl. Feldhaus, Hamburg
- Büter C (2010) Internationale Unternehmensführung – Entscheidungsorientierte Einführung. Oldenbourg, München
- Büter C (2011) International transfer pricing and the EU code of conduct. European Integration Studies – Research and Topicalities, Kaunas University of Technology – Yumpu. <https://www.yumpu.com/en/document/view/.../kaunas...of.../9> – Diese Seite übersetzen 16.15–16.30 Discussion: parallel session actions for the recovery of economy session 3A 12.15–14.15 (Room No. 102)
- Daniels JD, Radebaugh LH (2001) International business – environments and operations. Prentice Hall, New Jersey
- Fantapie Altobelli C (1994) Kompensationsgeschäfte im internationalen Marketing. Springer, Heidelberg
- Institut der deutschen Wirtschaft (2019) Deutschland in Zahlen. IW Medien, Köln
- International Chamber of Commerce (2012) Guide to export and import – global standards for international trade. ICC, Paris
- Jahrman F-U (2013) Außenhandel, 13. Aufl. Kiehl, Ludwigshafen
- King E (2009) Transfer pricing and corporate taxation. Springer Science & Business Media, Berlin
- Perlit M (2013) Internationales management, 6. Aufl. Lucius & Lucius, Stuttgart
- Reynolds F (2002) A to Z of international trade. ICC, Paris
- Rother K, Schauwecker HP (1993) Exportieren mit Erfolg. Forkel, Wiesbaden
- Schroth KD (2000) Das kleine Lexikon des Außenwirtschaftsverkehrs. Wirtschaft und Finanzen, Düsseldorf
- Tytco D (1999) Grundlagen der Projektfinanzierung. Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- Walldorf EG (Hrsg) (2000) Gabler Lexikon Auslandsgeschäfte. Gabler, Wiesbaden
- World Trade Organization (2013) Global value chains in a changing world. WTO, Genf
- Zentes J, Morschett D (2004) Internationales Wertschöpfungsmanagement. Vahlen, München

Zusammenfassung

Außenhandelsmarketing ist eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Auslandsmarktbearbeitung. In diesem Kapitel werden zunächst die Besonderheiten der Auslandsmarktforschung und die strategischen Entscheidungsgrundlagen zur Auslandsmarktbearbeitung behandelt. Darauf aufbauend liegt der Schwerpunkt dieses Kapitels in der Darstellung der Marketingpolitikfelder im Marketingmix aus exportorientierter Sicht. Ein wesentlicher Aspekt dabei betrifft die Betrachtung der Außenhandelskalkulation als Grundlage einer internationalen Preispolitik.

4.1 Wesen und Bedeutung

Außenhandelsmarketing umfasst im weitesten Sinne die Zielsetzung, Planung, Umsetzung, Kontrolle und Steuerung aller auf die aktuellen sowie potenziellen ausländischen Absatz- bzw. Beschaffungsmärkte gerichteten Marketingaktivitäten (siehe auch Altmann 2001, S. 66 f.; Meissner 1981). Konstitutiv für das Außenhandelsmarketing ist die Betrachtung, dass es sich um staatliche Grenzen überschreitende Handelsbeziehungen handelt. Nach der Richtung des Handels wird unterschieden zwischen Export- und Importmarketing:

- **Exportmarketing** liegt vor, wenn ein inländisches Unternehmen durch den zielgerichteten Einsatz marketingpolitischer Instrumente seine Waren auf ausländischen Märkten absetzen möchte.
- **Importmarketing** ist dann gegeben, wenn ein inländisches Unternehmen im Rahmen einer internationalen Einkaufsstrategie durch den zielgerichteten Einsatz marketingpolitischer Instrumente ausländische Bezugsquellen bewertet.

Das **marketingpolitische Instrumentarium** umfasst jene Instrumente, mit denen ein Unternehmen aktiv Einfluss auf eine Absatz- oder Beschaffungsentscheidung nimmt. Es beinhaltet die Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik, deren Zusammenwirken als **Marketingmix** bezeichnet wird. Grundlage für die praktische Ausgestaltung des Importmarketings ist die Analyse ausländischer Beschaffungsmärkte und Bezugsquellen sowie ihr Vergleich mit inländischen Beschaffungsmöglichkeiten. Ausgangspunkt des Exportmarketings ist die Analyse ausländischer Absatzmärkte und die Aufstellung einer Marketingkonzeption. Eine **Marketingkonzeption** ist ein gedanklicher Entwurf, der sich an bestimmten Zielen orientiert und den für die Zielerreichung erforderlichen Einsatz der Marketinginstrumente sowie deren Zusammenfügung zum Marketingmix beinhaltet.

Der Außenhandel steht im Allgemeinen und das Außenhandelsmarketing im Besonderen unter dem **Primat der Exportorientierung**. Dies erklärt sich vor allem dadurch, dass das Exportgeschäft mit einer internationalen Geschäftsakquisition verbunden ist, in welcher eine insgesamt größere Herausforderung gesehen wird (siehe auch Jahrmann 2013, S. 223 f.; Ringle 1977):

- Das **traditionelle Exportmarketing** war angebotsorientiert und bestand darin, für die bestehenden inländischen Produkte auf Auslandsmärkten Abnehmer zu finden. Der weltweite Aufbau industrieller Produktionskapazitäten und die Liberalisierung der Welthandelsbeziehungen haben jedoch dazu geführt, dass sich zahlreiche Märkte von Produzentenmärkten zu Konsumentenmärkten entwickelt haben. Bei einem **Produzentenmarkt** besteht ein Nachfrageüberhang und damit eine insgesamt erleichterte Möglichkeit der Vermarktung. Demgegenüber sind **Konsumentenmärkte** durch einen Angebotsüberhang gekennzeichnet, womit ein verstärkter Wettbewerb der Produzenten verbunden ist. Je weitergehender Handelshemmnisse im Außenhandel abgebaut werden, desto intensiver wird der internationale Wettbewerbsdruck.
- Das **moderne Exportmarketing** ist primär nachfrageorientiert und darauf ausgerichtet, alle marketingpolitischen Instrumentarien mit dem Ziel einer gewinnbringenden Geschäftsakquisition auf Auslandsmärkten optimal einzusetzen.

Besonderheiten des Außenhandelsmarketing ergeben sich auch durch die **Art der gehandelten Güter**, wobei grundlegend zu unterscheiden ist zwischen Investitionsgütern, Konsumgütern und Dienstleistungen:

- **Investitionsgütermarketing** betrifft die Vermarktung von gewerblichen Gebrauchsgütern, die bei der Produktion anderer Güter zum Einsatz kommen (vgl. auch Abschn. 4.4.2). Internationales Investitionsgütermarketing richtet sich daher nicht an Endkonsumenten, sondern an Industrieunternehmen oder Organisationen im Ausland. Internationale Investitionsgütermärkte weisen im Vergleich zu meist anonymisierten Konsumgütermärkten eine

relativ hohe Markttransparenz auf, bei der sich Anbieter als auch Nachfrager häufig kennen. Weitere Besonderheiten des Investitionsgütermarketings liegen in der technischen Erklärungsbedürftigkeit der Investitionsgüter, die oft auch Spezialanfertigungen darstellen und das Angebot von Dienstleistungen sowie spezieller Finanzierungsangebote erfordern. Investitionsgüter werden international in der Regel durch Direktexportvertrieb vermarktet. Das Investitionsgütermarketing gehört zum „**Business-to-Business Marketing**“. Der Begriff „Business-to-Business Marketing“ ist jedoch nicht deckungsgleich mit dem Begriff Investitionsgütermarketing, denn „Business-to-Business Marketing“ bezieht sich generell auf Geschäftsprozesse zwischen Unternehmen.

- **Konsumgütermarketing** betrifft die Vermarktung von Gütern, die der Bedürfnisbefriedigung des Endkonsumenten dienen. Internationales Konsumgütermarketing erfordert meist die Einschaltung einer oder auch mehrerer Handelsstufen im Ausland (vgl. auch Abschn. 4.6.2). Das internationale Konsumgütermarketing ist in der Regel mit einem mehrstufigen Exportvertrieb verbunden. Dabei stehen die Marketingaktivitäten zur Gewinnung des ersten ausländischen Abnehmers oft im Vordergrund gegenüber jenen, die sich an den ausländischen Endkonsumenten richten. Der Direktvertrieb von Konsumgütern an ausländische Endkonsumenten ist im Außenhandel eine Ausnahme. Möglichkeiten des Direktmarketings von Konsumgütern, das sogenannte „**Business-to-Consumer Marketing**“ ergeben sich jedoch durch die Nutzung des Internets (vgl. Abschn. 4.6.3).
- **Dienstleistungsmarketing** betrifft die Vermarktung immaterieller Güter (vgl. Abschn. 4.4.2). Eine besondere Rolle im Außenhandel haben **exportbegleitende Dienstleistungsangebote**, z. B. bei internationalen Projekten sowie im Investitionsgüterexportgeschäft. Internationaler Dienstleistungshandel erfordert einen persönlichen Direktkontakt (auch telefonisch) zwischen Gebietsfremden. Der internationale Dienstleistungshandel kann vielfältige Formen annehmen. Er unterliegt zahlreichen arbeitsrechtlichen, kulturellen und sprachlichen Barrieren.

Die konkrete Ausgestaltung des Außenhandelsmarketings ist darüber hinaus immer abhängig von den politischen, rechtlichen, ökonomischen und kulturellen Rahmenbedingungen der jeweiligen Ländermärkte.

4.2 Auslandsmarktforschung

4.2.1 Besonderheiten

Aufgabe der Auslandsmarktforschung ist die Bereitstellung von Informationen zur Planung, Umsetzung und Erfolgskontrolle des Auslandsengagements (siehe auch Kotabe und Helsen 2001, S. 186 f.; Jahrmann 2013 S. 228 f.). Wie jede Form von Marktforschung wird auch bei der Auslandsmarktforschung immer von einer bestimmten

Zielsetzung ausgegangen, wobei zwischen Import- und Exportmarktforschung zu unterscheiden ist:

- **Importmarktforschung:** Gegenstand der Importmarktforschung ist die Gewinnung von Informationen über ausländische Beschaffungsmöglichkeiten und ihre Evaluation im Rahmen einer internationalen Einkaufsstrategie.
- **Exportmarktforschung:** Zielsetzung der Exportmarktforschung ist die Untersuchung ausländischer Märkte im Hinblick auf das Absatzpotenzial (Exportpotenzial) heimischer Produkte.

Unterschiede zwischen inländischer und ausländischer Marktforschung bestehen insbesondere im Informationsbereich, in der Gewichtung der einzelnen Marktforschungsmethoden und in der Problematik des länderübergreifenden Vergleichs von Marktdaten (vgl. Meissner 1981, S. 44 f.).

Besonderheiten im **Informationsbereich der Auslandsmarktforschung** ergeben sich dadurch, dass mit der Ausdehnung der unternehmerischen Aktivitäten auf ausländische Märkte auch eine quantitative und qualitative Ausweitung des Informationsbedarfs verbunden ist. Je mehr Auslandsmärkte bearbeitet werden und je unterschiedlicher diese im Vergleich zum Heimatmarkt sind, desto größer ist der Informationsbedarf. In qualitativer Hinsicht verändert sich der Informationsbedarf dadurch, dass andere als die für das Inlandsgeschäft benötigten Informationen erforderlich sind. Erforderlich sind neben Informationen über die wirtschaftlichen, politischen und soziokulturellen Rahmenbedingungen der jeweiligen Zielländer auch Informationen über die **Transferbedingungen**. Hierbei geht es um Informationen, welche bei der Gestaltung und Abwicklung der Handelsbeziehungen zwischen den beteiligten Ländern zu beachten sind. Dies betrifft beispielsweise Informationen über tarifäre und nicht tarifäre Handelshemmnisse, wie Zölle, Einfuhrkontingente und Einfuhrlizenzen sowie Informationen über länderspezifische Maß- bzw. Gewichtseinheiten und Qualitätsnormen.

4.2.2 Sekundär- und Primärforschung

Die Auslandsmarktforschung kann sich prinzipiell der gleichen **Marktforschungsmethoden** bedienen, wie die Inlandsmarktforschung. Die Beschaffung von Informationen über ausländische Märkte kann durch **Sekundärforschung** als auch durch **Primärforschung** erfolgen. Beide Methoden können sich sowohl auf eine unternehmensinterne als auch unternehmensexterne Datenerhebung beziehen. Entsprechend lassen sich beispielsweise für die Exportmarktforschung folgende Kategorien von Daten unterscheiden (Abb. 4.1):

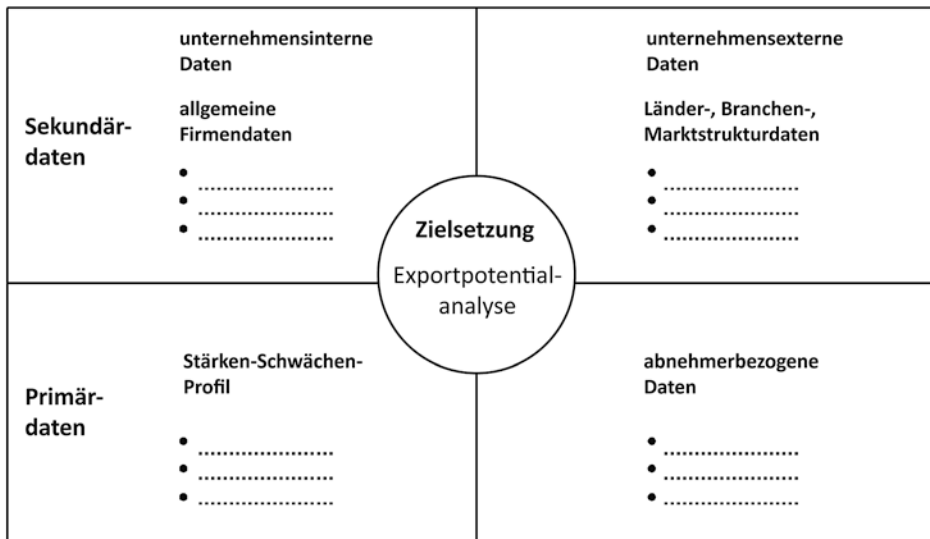


Abb. 4.1 Kategorien exportmarktbezogener Daten

- **unternehmensinterne Sekundärdaten** bestehen in Daten, die im Unternehmen verfügbar sind. Dazu gehören alle verfügbaren Firmendaten über die jeweiligen Auslandsmärkte, wie z. B. Auftrags-, Umsatzstatistiken, Messeberichte und Projektdokumentationen.
- **unternehmensexterne Sekundärdaten** sind alle bereits verfügbaren Daten, die von unternehmensfremden Institutionen bezogen und ausgewertet werden können. Es handelt sich hierbei in der Regel um ländermarktbezogene Daten, wie z. B. Länder-, Branchen-, Marktstrukturdaten, soziodemografische Strukturdaten, technische Daten sowie allgemeine außenhandelsrechtliche Informationen.
- **unternehmensinterne Primärdaten** sind neue gewonnene Daten, welche durch das Unternehmen selbst ermittelt werden. Es handelt sich dabei beispielsweise um Daten, welche der Überprüfung der innerbetrieblichen Exportfähigkeit dienen. Sie können sich beziehen auf eine Auswertung von Möglichkeiten der Anpassung des Produkt- und Leistungsspektrums an die Erfordernisse der jeweiligen ausländischen Zielmärkte. Die Ergebnisse können in einem unternehmensinternen Stärken-Schwächen-Profil zusammengefasst werden.
- **unternehmensexterne Primärdaten** sind neu erhobene Daten, die im Auftrag des Unternehmens durch Marktforschungsinstitute ermittelt werden. Es handelt sich meist um abnehmerbezogene Daten, die das Kaufverhalten der jeweiligen Zielgruppe betreffen. Eine unternehmensexterne Primärdatengewinnung kann dann zum Tragen kommen, wenn kein veröffentlichtes Datenmaterial zur Verfügung steht bzw. dieses nicht den erforderlichen Informationen gerecht wird.

- Das Schwergewicht der Auslandsmarktforschung liegt in der **Sekundärforschung**. Dies ergibt sich allein schon aus der Vielzahl der potenziell zu bearbeitenden Ländermärkte. Die **Primärforschung** erlangt vornehmlich Bedeutung im Konsumgüterexportgeschäft und hier insbesondere in bereits erschlossenen Massenmärkten. Meist kommen dabei im Vergleich zur Inlandsmarktforschung modifizierte und weniger aufwendige Verfahren zum Tragen.

Die Sekundärforschung oder „**desk research**“ ist Quellenforschung. Bei der Sekundärforschung geht es darum, geeignete Informationsquellen zu finden und die gefundenen Informationen dem Untersuchungszweck entsprechend auszuwerten. Die Durchführung von Primärdatenerhebungen bzw. „**field research**“ im Ausland erfordert aufgrund kultureller und sprachlicher Unterschiede in aller Regel die Einschaltung von Muttersprachlern (native speakers) vor Ort. Bei der Primärforschung besteht zudem das Problem der länderübergreifenden Äquivalenz (Gleichwertigkeit) bei der Datenerhebung und Messmethodik. So ist beispielsweise bei Befragungen eine direkte Übersetzung oft nicht möglich. Ebenso kann bei Befragungen die Wertigkeit von Antworten im Hinblick auf eine Zustimmung oder Ablehnung durch landeskulturelle Einflüsse unterschiedlich sein. Besondere Bedeutung für eine Einschätzung von Geschäftsmöglichkeiten im Außenhandel erlangen daher Geschäftsreisen und direkte Gesprächskontakte im Zielland.

Neben den inländischen Informationsquellen gibt es in Deutschland eine große **Vielzahl weiterer Informationsmöglichkeiten**. Hierzu gehören Informationen von Banken und Finanzinstitutionen, Marktforschungsinstituten, Wirtschaftsinformationsdiensten, Wirtschaftsauskunfteien, privatwirtschaftlichen Adressverlagen und internationalen Beratungsgesellschaften. Hinzu kommen zahlreiche ausländische Vertretungen im Inland, wie Botschaften und Konsulate, ausländische Handelskammern sowie ausländische Repräsentanzen von Fach- und Industrieverbänden (vgl. Schütt 2011, S. 34–45). Die Internettechnologie schafft über die Nutzung von Suchmaschinen vielfältige Möglichkeiten zur Gewinnung von Sekundärdaten im Rahmen der Auslandsmarktforschung. Die Sekundärforschung ist meist zeiteffizienter und kostengünstiger als eine Primärforschung.

- Die Vielzahl von Informationsmöglichkeiten führt jedoch schnell zu einer **Informationsüberlast** (information overload). Ferner besteht das Problem, dass die gewonnenen Informationen nur eingeschränkt auf die konkrete Aufgabenstellung ausgewertet werden können. Beim länderübergreifenden Vergleich von Sekundärdaten treten eine Fülle von Problemen auf, die nicht selten auch zu Fehlinterpretationen führen können.

Die **Vergleichsproblematik** von Wirtschafts- und Marktdaten zwischen verschiedenen Ländern kann vielfältige Ursachen haben:

- **unterschiedliche Bezugsgrößen:** Vergleichsprobleme entstehen durch eine unterschiedliche Datenzusammensetzung (data lumping). Statistische Daten können auf anderen Maßeinheiten und unterschiedlichen Grundgesamtheiten basieren. So können beispielsweise statistische Daten für Fahrzeuge sowohl Personenkraftwagen als auch Kleintransporter und möglicherweise auch Fahrzeuge anderer Art beinhalten.
- **Problem geldwertbasierter Größen:** Vergleichsprobleme entstehen dadurch, dass in Geldeinheiten bemessene Größen, wie Einkommen, Handelsvolumen, Konsumentenausgaben etc. in der jeweiligen Landeswährung unter Berücksichtigung der Inflationsrate ausgedrückt sind. Beim internationalen Datenvergleich stellen unterschiedliche Erhebungszeiträume als auch das Alter der Daten und ihre Nachhaltigkeit häufige Problemfelder dar.
- **Vergleichsproblematik absoluter und relativer Größen:** Marktentwicklungen in Schwellenländern sind oft durch hohe Wachstumsraten gekennzeichnet, die nicht selten zu übertriebenen Erwartungen Anlass geben. Ein Vergleich von relativen Größen ist jedoch nicht aussagefähig, solange nicht eine vergleichbare absolute Zahl als Ausgangsgröße gegenübergestellt wird (Basiseffekt).
- **Inoffizielle Wirtschaftsrechnung:** Das Ausmaß der Schattenwirtschaft (black economy) ist von Land zu Land unterschiedlich. Dienstleistungen sind in Industrieländern Teil der offiziellen Wirtschaftsrechnung. In vielen Schwellen- und Entwicklungsländern werden Dienstleistungen gar nicht oder nur zu einem geringen Teil in der offiziellen Wirtschaftsrechnung erfasst.
- **Nicht legitimierte Handelsverflechtungen:** Nicht legitimierte Handelsverflechtungen (cross-border smuggling) können die Aussagefähigkeit von Außenhandels- und Marktstatistiken zusätzlich erschweren.
- **Kleinländerproblematik:** Außenhandelskennziffern, wie Export- und Importquoten sind in kleinen Ländern und bei Unternehmen, die ihren Stammsitz in einem solchen Land haben, naturgemäß höher als in großen Ländern.

Häufig werden Sekundärdaten wiederholt aufgearbeitet und teilweise auch mit Primärdaten zusammengefasst und neu verwendet. Die Datenherkunft und Aktualität der Informationen wird dadurch zusätzlich verzerrt.

4.2.3 Prognoseverfahren

Auf der Grundlage der gewonnenen Daten können mittels verschiedener Verfahren Prognosen erstellt werden. Unter einer **Prognose** wird allgemein eine bewusste, auf einem bestimmten Verfahren beruhende Einschätzung zukünftiger Ereignisse bzw. Entwicklungen verstanden. Die Leistungsfähigkeit einer Prognose ist abhängig von der prognostischen Zuverlässigkeit des Prognoseverfahrens und der Verfügbarkeit und Genauigkeit jener der Prognose zugrunde liegenden Daten. Zu den gebräuchlichsten **Prognoseverfahren** im Außenhandel zählen die Analogietechnik, die

Außenhandelsbilanzkalkulation, die Trendextrapolation, die Szenarioanalyse sowie die Produktlebenszyklusanalyse.

4.2.3.1 Analogietechnik

Bei der Analogietechnik geht es darum, für vergleichbare Ländermärkte mittels Analogieschluss eine marktbezogene Prognose bzw. Schätzung zu geben. Dazu bedient man sich einer (oder unter Umständen auch mehrerer) Stützvariablen, bei denen von einer Ähnlichkeit der Verhältnisse zwischen den betrachteten Ländern ausgegangen wird (Abb. 4.2).

Beispiel

Für den Ländermarkt A ist uns bekannt, dass das Verhältnis der verkauften Kühlschränke zur Anzahl der Haushaltsneugründungen 2,5 beträgt. Für den vergleichbaren Ländermarkt B steht lediglich die Anzahl der Haushaltsneugründungen zur Verfügung. Diese beträgt durchschnittlich 200.000 pro Jahr. Das geschätzte Marktvolumen für Kühlschränke für den Ländermarkt B beträgt somit 500.000 Stück pro Jahr. Meist lassen sich verschiedene Stützvariablen finden, sodass eine Intervallschätzung möglich wird. ◀

Die Analogietechnik kann einen zeitpunkt- als auch zeitraumbezogenen Analogieschluss ermöglichen. Ein zeitraumbezogener Analogieschluss kann dann erfolgen, wenn davon ausgegangen wird, dass sich die Marktentwicklung in einem Land zeitlich versetzt,

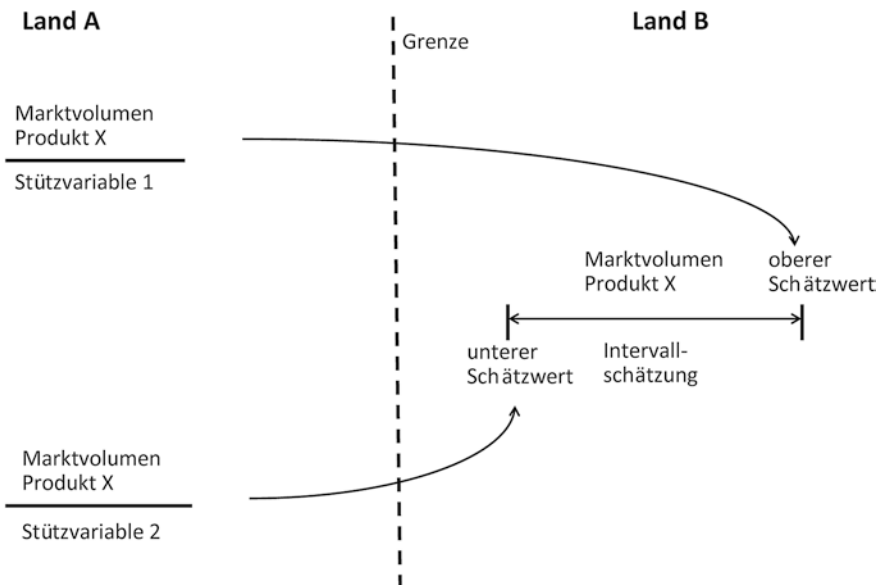


Abb. 4.2 Analogietechnik

jedoch analog, zu einem anderen Land verhält. In der Vergangenheit wurde die Marktentwicklung für Produktinnovationen in den Vereinigten Staaten häufig genutzt, um zeitlich versetzt mittels Analogieschluss, auf die Marktentwicklung in westeuropäischen Ländermärkten zu schließen.

4.2.3.2 Außenhandelsbilanzkalkulation

Die Außenhandelsbilanzkalkulation stützt sich auf sekundärstatistische Daten der nationalen Produktion und der jeweiligen Außenhandelsverflechtungen. Das Marktvolumen des ausländischen Zielmarktes ergibt sich auf der Grundlage der nationalen Produktion, die um die Importe erhöht und um die Exporte vermindert wird. Die so ermittelte inländische Marktversorgung entspricht jedoch nicht dem tatsächlichen Marktvolumen, da die Lagerbestandsveränderungen der Produzenten unberücksichtigt bleiben. Die Lagerbestandsveränderungen sind schwierig zu ermitteln. Unter Umständen empfiehlt es sich, die inländische Marktversorgung auf gleitende Drei-Jahresdurchschnitte zu glätten, um so Lagerbestandsveränderungen zu eliminieren. Die Außenhandelsbilanzkalkulation kann nur eine grobe Schätzung des Marktvolumens liefern. Sie wird daher vornehmlich für Schwellen- und Entwicklungsländer angewandt (Tab. 4.1).

4.2.3.3 Trendextrapolation

Bei der Trendextrapolation wird ein in der Vergangenheit beobachteter Trend in die Zukunft fortgeschrieben (extrapoliert). Dabei wird davon ausgegangen, dass sich die in der Vergangenheit beobachtete Entwicklung auch in der Zukunft fortsetzt. Die Trendextrapolation kann mathematisch durch lineare Trendberechnung auf der Grundlage der Methode der kleinsten Quadrate erfolgen oder durch Bildung gleitender Durchschnitte sowie durch exponentielle Glättung. Da die lineare Trendberechnung am einfachsten zu handhaben ist, ist sie allgemein weit verbreitet.

4.2.3.4 Szenarioanalyse

Die Szenarioanalyse bietet die Möglichkeit, auf der Grundlage von Annahmen zukünftiger Umweltsituationen, mehrere mögliche Zukunftsentwicklungen (Szenarien) abzubilden. Sie ist im Auslandsgeschäft vor allem deshalb bedeutsam, da das Auslandsgeschäft mit vielfältigen Imponderabilien (Unwägbarkeiten), z. B. hinsichtlich der Wechselkursentwicklung sowie der Preisentwicklung im Zielland verbunden ist.

Tab. 4.1 Außenhandelsbilanzkalkulation und Inlandsmarktversorgung

Produktion im betrachteten Ländermarkt
+ Importe
– Exporte
= inländische Marktversorgung (theoretische Marktversorgung)
+ Lagerzugang
– Lagerabgang
= bereinigte Inlandsmarktversorgung (tatsächliches Marktvolumen)

Ausgangspunkt der Szenarioanalyse bildet der gegenwärtig erkennbare Trend, welcher durch Trendextrapolation als das wahrscheinlichste Szenario (most realistic scenario) gilt. Dieser Trend kann durch verschiedene Störereignisse eine Veränderung erfahren, die entweder zu einer günstigeren Entwicklung (optimistic scenario) führen können oder auch zu einer ungünstigeren Entwicklung (pessimistic scenario). Je längerfristig die Szenarien sind, desto größer wird das Spektrum möglicher Szenarien, der sogenannte Szenariotrichter (Abb. 4.3).

4.2.3.5 Produktlebenszyklusanalyse

Die Produktlebenszyklusanalyse betrachtet die Absatzentwicklung eines Produktes im Zeitablauf. Dabei wird meist zwischen der Einführungs-, Wachstums-, Sättigungs- und Degenerationsphase unterschieden. Da die Produktlebenszyklen in den einzelnen Ländermärkten unterschiedlich verlaufen, kann die Produktlebenszyklusanalyse prinzipiell auch zur Prognose der Absatzentwicklung in einem Auslandsmarkt genutzt werden. Die Produktlebenszyklusanalyse wird vielfach kritisiert. Die Hauptkritikpunkte richteten sich gegen die Allgemeingültigkeit des Produktlebenszyklus und darauf, dass die Absatzentwicklung nicht nur eine Funktion der Zeit ist.

Alle genannten **Prognoseverfahren sind Beschränkungen unterworfen** hinsichtlich ihres Bestimmtheitsgrades und im Hinblick auf die Genauigkeit und Verfügbarkeit der zugrunde gelegten Daten. Besonders bei Neuprodukten und in Wachstumsmärkten ist die Wahrscheinlichkeit von Fehleinschätzungen groß. Es ist daher sinnvoll mehrere

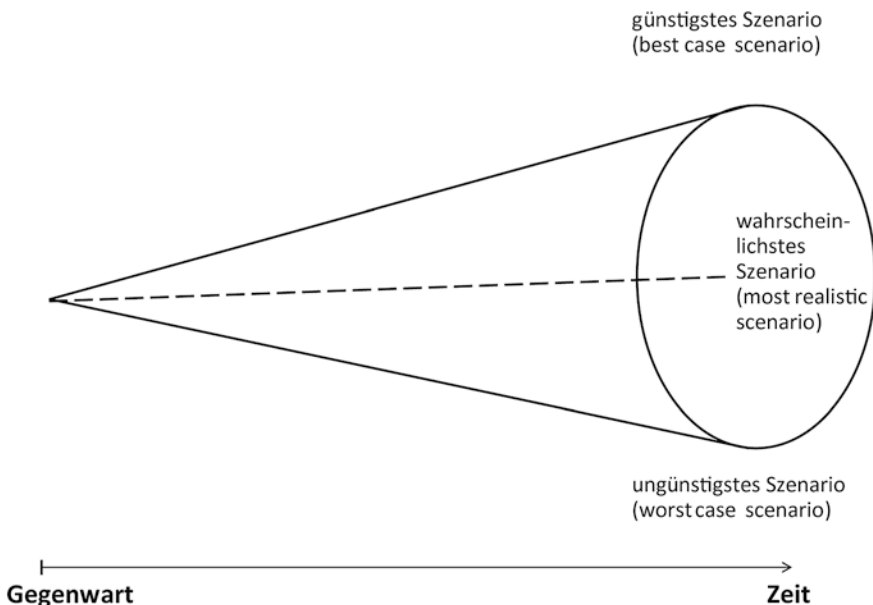


Abb. 4.3 Szenariotrichter

Prognoseverfahren zu verwenden, um dadurch einen oberen und unteren Schätz- bzw. Prognosewert zu ermitteln. Anspruchsvolle statistische Schätz- und Prognose-techniken liefern im Auslandsgeschäft aufgrund der vielfältigen Unwägbarkeiten (Imponderabilien) nicht zwingend bessere Ergebnisse.

4.3 Strategische Entscheidungsgrundlagen

Strategische Entscheidungen betreffen Entscheidungen mit einem Planungshorizont von mehreren Jahren (in der Regel 5 bis 10 oder mehr Jahre). Sie sind komplexer und grundsätzlicher Natur. **Operative Entscheidungen** beziehen sich auf konkrete Entscheidungen hinsichtlich einzelner zu ergreifender Maßnahmen. Sie betreffen einen kurzfristigen Planungshorizont (bis zu einem Jahr) und sind in Form von periodischen Teilplänen in die strategische Rahmenplanung eingebunden. Zu den strategischen Entscheidungen der Auslandsmarktbearbeitung zählt die Auswahl ausländischer Märkte (Marktselektionsentscheidungen), die Auswahl der geeigneten Markteintritts- bzw. Marktbearbeitungsform und die Entscheidung darüber, ob und inwieweit ein bestehendes Leistungsangebot den Besonderheiten ausländischer Zielmärkte anzupassen ist (siehe auch: Meissner 1987; Perlitz 2013, S. 119 f.; Stahr 1993).

4.3.1 Marktselektionsentscheidungen

Bei Marktselektionsentscheidungen im Auslandsgeschäft geht es darum, Ländermärkte im Hinblick auf eine optimale Lenkung und Verteilung von Unternehmensressourcen auszuwählen. **Anlässe für Marktselektionsentscheidungen** im Auslandsgeschäft ergeben sich bei der Auswahl von Exportmärkten, bei der Auswahl internationaler Beschaffungsmärkte, bei internationalen Standortentscheidungen als auch im Rahmen von Marktrückzugs- bzw. Desinvestitionsentscheidungen.

Grundlage einer Marktselektion ist eine Marktsegmentierung. Unter einer **Marktsegmentierung** wird allgemein die Zerlegung eines Gesamtmarktes in einzelne Teilmärkte verstanden. Erforderlich für eine Marktsegmentierung ist die Festlegung bestimmter Segmentationskriterien und Auswahlverfahren. Durch die Marktsegmentierung wird es möglich, jene Marktsegmente auf ausländischen Märkten zu identifizieren und auszuwählen, welche ein aussichtsreiches Unternehmensengagement versprechen. Im internationalen Geschäft sind **drei Betrachtungsebenen der Marktsegmentierung** zu unterscheiden (vgl. Althans 1989, S. 1469–1477).

4.3.1.1 Internationale Marktsegmentierung (Ländersegmentierung)

Bei der internationalen Marktsegmentierung (Ländersegmentierung) geht es darum, jene Ländermärkte zu selektieren, welche für ein Auslandsengagement überhaupt infrage kommen. Die systematische Auswahl von Ländermärkten besteht in einem **stufenweisen**

Vorgehen (screening). Auf der ersten Stufe geht es darum, mittels zweckmäßiger Kriterien eine Vorauswahl geeigneter Ländermärkte zu treffen. Durch Erweiterung und Präzisierung der Kriterien auf einer zweiten bzw. gegebenenfalls auch dritten Stufe (Feinanalyse) wird eine Eingrenzung vorgenommen, die darauf basiert, dass die Nichterfüllung der Kriterien zum Ausschluss des jeweiligen Ländermarktes führt. Als **Kriterien für die Bewertung von Ländermärkten** können ökonomische Merkmale (z. B. makroökonomische Eckdaten, Marktsättigungsgrad, Marktvolumen, Marktpotenzial), soziokulturelle Merkmale (z. B. Sprache, Bildungsstand, Religion) sowie politische Risikoindikatoren (z. B. bürokratische Handelshemmnisse, Korruption, Verstaatlichungstendenzen, Währungskonvertibilität) als auch Kriterien zur technologischen Entwicklung, zur Infrastruktur und zur Verfügbarkeit von Rohstoffen dienen. Zur allgemeinen Risikobeurteilung von Ländermärkten existieren eine Reihe von Länderrisikoindizes, wie z. B. der BERI-Index (Business Environment Risk Index).

4.3.1.2 Intranationale Marktsegmentierung

Die intranationale Marktsegmentierung betrifft die Identifizierung chancenreicher und möglichst homogener Teilmärkte (Marktsegmente) in den verbliebenen Ländermärkten. Während sich die Ländersegmentierung primär an Makrodaten orientiert, geht es bei der intranationalen Marktsegmentierung darum, **Segmentierungskriterien mit Bezug zum Abnehmerverhalten** zu finden. Dazu werden die für die Aufteilung eines nationalen Marktes passenden Kriterien angewendet. Als wichtigste Voraussetzung für eine erfolgreiche Marktsegmentierung gelten die Abgrenzbarkeit der einzelnen Marktsegmente sowie ihre Zugänglichkeit bzw. Ansprechbarkeit durch marketingpolitische Maßnahmen. Die identifizierten Marktsegmente müssen zudem groß genug sein, um die mit dem Außenhandel zusätzlich verbundenen Kosten zu decken. Die Ländersegmentierung und die intranationale Marktsegmentierung sind eng miteinander verflochten.

4.3.1.3 Supranationale Marktsegmentierung

Bei der supranationalen Marktsegmentierung (integrale Segmentierung) geht es darum zu klären, ob sich länderübergreifend gleiche oder ähnliche Marktsegmente identifizieren lassen. Eine **direkte Segmentierung** ist vor diesem Hintergrund dann gegeben, wenn Abnehmergruppen aus verschiedenen Ländern als Marktsegmente identifiziert werden, ohne dass zuvor eine Ländermarktselektion erfolgte. Von einer **indirekten Segmentierung** wird in diesem Zusammenhang dann gesprochen, wenn zuvor eine Ländermarktselektion erfolgte und darauf aufbauend ähnliche bzw. vergleichbare Marktsegmente in den bereits anvisierten Ländermärkten identifiziert werden.

Die supranationale Marktsegmentierung wird auch als **länderübergreifende Marktsegmentierung** (cross-country segmentation) bezeichnet. Sofern sich länderübergreifend ähnliche oder vergleichbare Teilmarktsegmente erkennen lassen, kann dies zur **Bildung von Ländergruppen** genutzt werden. Die Bildung von Ländergruppen ermöglicht eine größere Standardisierung der Marketingaktivitäten und kann dadurch auch zu einer Kosteneinsparung beitragen. Innerhalb der einzelnen Ländergruppen

besteht die Möglichkeit, ein Land als Kernmarkt bzw. Referenzmarkt zu bestimmen, an welchem die Marketingaktivitäten schwerpunktmäßig ausgerichtet werden. Das Ergebnis der Marktselektion ist eine Rangfolge der potenziell zu bearbeitenden Ländermärkte und Teilmarktsegmente, auf deren Grundlage sich verschiedene Strategieüberlegungen ableiten lassen.

Die vorhergehenden Ausführungen betrafen die grundlegende Vorgehensweise bei einer aktiven und systematisch geplanten Marktselektion im Auslandsgeschäft. In der **Außenhandelspraxis** ist eine streng systematische Marktselektion eher die Ausnahme. Bei der Auswahl der Ländermärkte für das Auslandsgeschäft spielt die geografische Nähe oft eine ausschlaggebende Rolle. Für die Weiterentwicklung des Auslandsengagements sind häufig auch zufällige Geschäftskontakte auf Geschäftsreisen und Messebesuchen sowie auch die Weitergabe von Referenzen entscheidend. Ebenso können persönliche Kontakte sowie Neigungen und Präferenzen des Managements die Entscheidung für oder wider ein Länderengagement maßgeblich beeinflussen. Einige Unternehmen betreiben eine eher reaktive Marktselektion, die darin besteht, dass sie bei der Auswahl ausländischer Märkte passiv bleiben und auf Initiativen ausländischer Abnehmer oder Zwischenhändler warten.

4.3.2 Markteintrittsentscheidungen

Markteintrittsentscheidungen betreffen zum einen die Frage, durch welche Form bzw. welches Geschäftssystem das Auslandsengagement betrieben werden soll und zum anderen auch die Frage des Markteintrittszeitpunktes.

Als Formen und Geschäftssysteme des Auslandsengagements kommen dabei grundsätzlich alle bereits in Kap. 3 aufgeführten Geschäftsmöglichkeiten in Betracht. Die konkrete **Auswahl der Markteintrittsform** hängt ab von den unternehmensexternen Rahmenbedingungen des jeweiligen Ländermarktes als auch von unternehmensinternen Voraussetzungen und Zielsetzungen. So können hohe Handelsbarrieren in Form von Zöllen und administrativen Handelsbeschränkungen dazu führen, dass die Bedienung eines anvisierten Auslandsmarktes über Exporte bereits von vornherein ausscheidet und stattdessen eher ein Direktinvestitionsengagement oder eine Unternehmenskooperation infrage kommt. Umgekehrt können Investitionsbestimmungen sowie bestehende Länderrisiken dazu führen, dass ein Direktinvestitionsengagement per se auszuschließen ist.

Üblicherweise erfolgt der Markteintritt in einen ausländischen Markt schrittweise über mehrere Stufen, sodass sich **unterschiedliche Entwicklungspfade** abbilden lassen. Die Risikobetroffenheit eines Unternehmens ist beim indirekten Export naturgemäß am geringsten. Je bedeutsamer das Auslandsengagement für ein Unternehmen wird, desto eher ist ein Unternehmen bereit, sein Auslandsengagement zu intensivieren, um dadurch eine größere Kontroll- sowie Einflussnahmemöglichkeit zu gewinnen. Je intensiver das Auslandsengagement wird, desto mehr Unternehmensressourcen in Form von Management- und Kapitalressourcen sind erforderlich (Abb. 4.4).



Abb. 4.4 Risikobetroffenheit und Ressourcenbeanspruchung in Abhängigkeit von der Markteintrittsform

Hinsichtlich der Frage des Zeitpunktes und der zeitlichen Abfolge des Markteintritts in ausländische Märkte sind verschiedene „**Timingstrategien**“ zu unterscheiden (vgl. Meffert und Burmann 2010, S. 137 ff.).

4.3.2.1 Wasserfallstrategie

Bei der Wasserfallstrategie (high commitment strategy) konzentriert sich das Auslandsengagement auf einen oder wenige ausländische Schlüsselmärkte. Erst wenn sich in diesen Schlüsselmärkten eine erfolgreiche Marktbearbeitung abzeichnet, werden weitere Auslandsmärkte erschlossen. Bei der Wasserfallstrategie erfolgt die Erschließung ausländischer Märkte über einen längeren Zeitraum. Dadurch wird es im Rahmen der Internationalisierung möglich, dass bereits erfolgreich etablierte Auslandsmärkte weitere Auslandsengagements mitfinanzieren, wodurch ein kalkulatorischer Ausgleich zwischen den Auslandsmärkten ermöglicht wird. Die Wasserfallstrategie begünstigt zudem den Aufbau erforderlicher Managementkapazitäten zur Weiterentwicklung des Auslandsengagements. Sie hat jedoch den grundlegenden Nachteil, dass der Internationalisierungsprozess einen längeren Zeitraum beansprucht mit der Gefahr, dass der Markteintritt in weiteren Auslandsmärkten durch zwischenzeitliche Aktivitäten der Mitwettbewerber erschwert wird (Abb. 4.5).

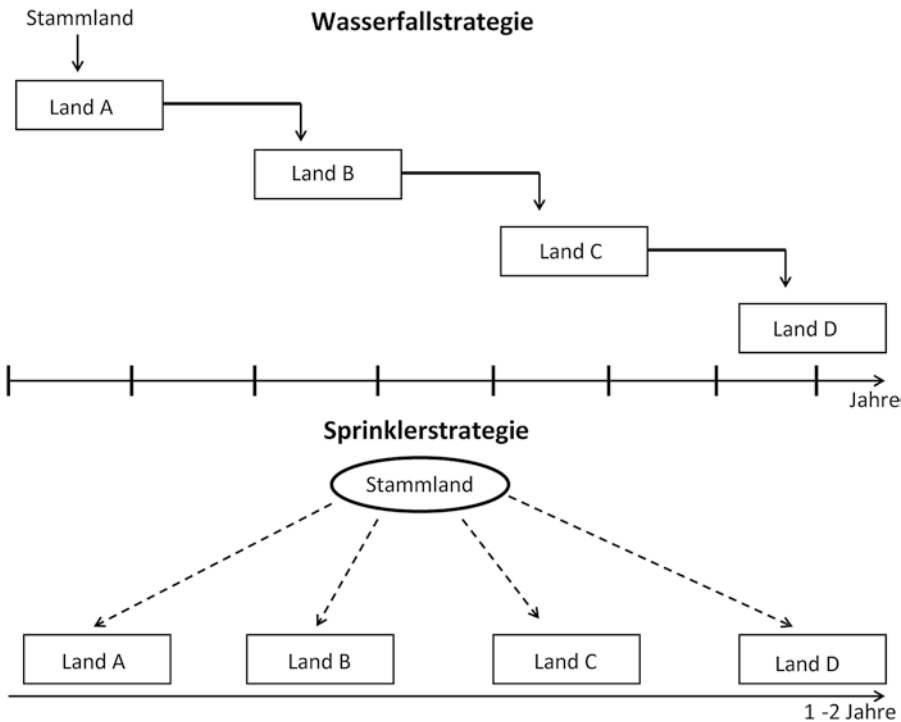


Abb. 4.5 Wasserfall- und Sprinklerstrategie

4.3.2.2 Sprinklerstrategie

Bei der Sprinklerstrategie (low commitment strategy) erfolgt der Markteintritt in eine Mehrzahl von Auslandsmärkten zeitlich weitgehend simultan. Da die Unternehmensressourcen begrenzt sind, können daher nur kleinere Auslandsengagements wahrgenommen werden. Eine schnelle Internationalisierung ist nur bei starkem und nachhaltigem Wachstum Erfolg versprechend. Die Grenzen der Finanzierbarkeit als auch die erforderlichen Managementkompetenzen einer sich schnell entwickelnden länderübergreifenden Internationalisierung sind zu beachten.

4.3.2.3 Kombinierte Wasserfall-/Sprinklerstrategie

Die Wasserfall- und Sprinklerstrategie können grundsätzlich auch miteinander kombiniert werden. Dies kann dadurch geschehen, dass sich ein Unternehmen zunächst auf einzelne ausgewählte Auslandsmärkte intensiv konzentriert. Davon ausgehend werden dann situationsabhängig weitere Auslandsmärkte erschlossen bzw. weniger intensiv bearbeitet. Beispiele für eine kombinierte Wasserfall-Sprinklerstrategie finden sich im sogenannten Triadenkonzept. Der Begriff Triade bezieht sich auf die drei stärksten Weltwirtschaftsregionen (Europa, Nordamerika und Südostasien). Eine

kombinierte Wasserfall- und Sprinklerstrategie bedeutet in diesem Zusammenhang zunächst eine schrittweise Konzentration auf jeweils ein Land der Triade. Im Zeitablauf werden dann ausgehend von einem so gebildeten Referenzland (Brückenland) weitgehend simultan mehrere Länder der jeweiligen Weltwirtschaftsregion bearbeitet.

4.3.3 Standardisierung versus Differenzierung

Im Hinblick auf die Ausgestaltung des Außenhandelsmarketings lassen sich verschiedene **strategische Grundorientierungen** unterscheiden. Ausgangspunkt ist dabei die Frage, ob und inwieweit der im Heimatland bestehende Leistungsstandard auf ausländische Märkte übertragen werden kann (Standardisierung), bzw. ob und inwieweit eine Anpassung an die speziellen Rahmenbedingungen des Auslandsmarktes erforderlich ist (Differenzierung).

Dieser in der Managementliteratur weit verbreitete Ansatz geht ursprünglich auf Perlmutter zurück. Er wird auch als **EPRG-Modell** bezeichnet. Idealtypisch lassen sich vier strategische Grundorientierungen der Auslandsmarktbearbeitung unterscheiden (Abb. 4.6).

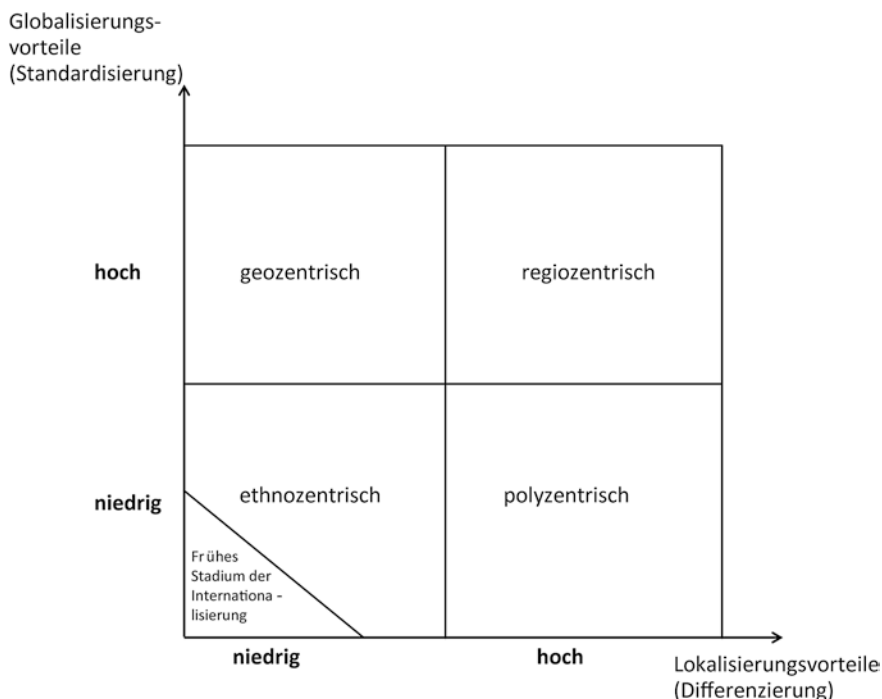


Abb. 4.6 EPRG-Modell. (Quelle: in Anlehnung an Perlitz 2013, S. 328)

4.3.3.1 Ethnozentrismus

Bei der ethnozentrischen Orientierung (ethnocentrism) bildet der Heimatmarkt den Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit. Die Auslandsmarktaktivitäten werden aus der Perspektive des Heimatmarktes umgesetzt und gesteuert. Eine ethnozentrische Auslandsmarktbearbeitung kennzeichnet meist ein frühes Stadium der Internationalisierung und folgt dem Prinzip: „What works at home must work abroad“. Die im Heimatmarkt bestehenden Standards der Marktbearbeitung werden weitgehend auf ausländische Märkte übertragen (home country attitude). Ebenso geht die Organisation aller Aktivitäten von der Muttergesellschaft aus. Es besteht eine Superiorität der Muttergesellschaft gegenüber den ausländischen Tochtergesellschaften.

4.3.3.2 Polyzentrismus

Die polyzentrische Orientierung (polycentrism) geht davon aus, dass aufgrund der jeweils spezifischen Rahmenbedingungen ausländischer Märkte eine grundlegende Differenzierung der Auslandsmarktbearbeitung nach Ländermärkten erforderlich ist. Bei der polyzentrischen Orientierung erfolgt deshalb eine weitgehende Anpassung des Marketings an die Erfordernisse des jeweiligen Gastlandes (host country orientation). Der zentrale Vorteil einer „größeren Marktnähe“ ist jedoch mit dem Nachteil der damit verbundenen Anpassungskosten verbunden. Tochtergesellschaften in international verbundenen Unternehmen operieren als weitgehend selbstständige Einheiten.

4.3.3.3 Regiozentrismus

Eine regiozentrische Orientierung (regiocentrism) liegt vor, wenn bestimmte Ländermärkte entsprechend ihrer ökonomischen und kulturellen Besonderheiten zu einer Ländergruppe zusammengefasst werden. Häufig werden Länder aufgrund ihrer geografischen Nähe bzw. aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einem regionalen Wirtschaftsraum als Ländergruppe definiert. Typisch im Außenhandel ist dabei die sogenannte „Triade-Orientierung“, bei welcher der europäische Markt, der nordamerikanische Markt und der südostasiatische Markt als regionale Welthandelsmärkte aufgefasst werden.

4.3.3.4 Geozentrismus

Bei der geozentrischen Orientierung (geocentrism) erfolgt prinzipiell eine länderübergreifende Standardisierung. Nicht mehr der Heimatmarkt oder ein einzelner Auslandsmarkt ist Grundlage einer Standardisierung sondern die Menge aller bearbeiteten Auslandsmärkte wird als ein einheitlicher Markt aufgefasst (Weltmarktkonzept). Bei der Rekrutierung von Führungskräften spielt die Nationalität keine Rolle mehr. Im Produktionsbereich erfolgt eine weltweite Arbeitsteilung. Im Marketing ist eine geozentrische Orientierung beispielsweise dann gegeben, wenn bestimmte Produkte weltweit einen weitgehend gleichen Standard aufweisen.

- Die einzelnen Grundorientierungen bilden **lediglich einen Bezugsrahmen für die Ableitung konkreter Strategien der Auslandsmarktbearbeitung**. Die Möglichkeit der Standardisierung bzw. Differenzierung der Auslandsmarktbearbeitung ist in den einzelnen betrieblichen Funktionsbereichen sowie auch innerhalb der Marketingpolitikfelder unterschiedlich, weshalb in der Unternehmenspraxis vielfältige Kombinationsmöglichkeiten existieren (vgl. Büter 2010, S. 55 f.).

Eine **Standardisierung ermöglicht Kosteneinsparungen**, da die Kosten einer jeweils länderspezifischen Anpassung, z. B. des Produktes oder der Werbung, eingespart werden können. Daher wird im Rahmen der Auslandsmarktbearbeitung regelmäßig ein möglichst hoher Standardisierungsgrad angestrebt.

Die **Grenzen der Standardisierung** sind dort gegeben, wo insbesondere kulturelle Wertvorstellungen (z. B. hinsichtlich der Farbe, Form und Symbolik des Produktes) aber auch rechtliche Aspekte (z. B. Produktnormen, Produkthaftungsrecht) eine auslandsmarktspezifische Anpassung erforderlich machen.

4.4 Produkt- und Leistungs politik

4.4.1 Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen

Die Produktpolitik ist neben der Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik ein Teilgebiet des Marketingmix. Im angelsächsischen wird von den sogenannten „four p’s“ (product, price, place, promotion) gesprochen. Gegenstand der **Produktpolitik** sind alle Entscheidungen, welche die Einführung neuer Produkte (Produktinnovation), die Veränderung bestehender Produkte (Produktvariation) sowie die Herausnahme eines Produktes aus einem Markt (Produktelimination) betreffen. Zur Produktpolitik zählt im weiteren Sinne auch die Sortiments- bzw. Programmpolitik, welche allgemein auch als **Leistungs politik** bezeichnet wird. Der Handel spricht üblicherweise von **Sortiments politik**, wohingegen in produzierenden Unternehmen der Begriff **Programmpolitik** verwendet wird. Gegenstand der Sortiments- bzw. Programmpolitik sind alle Entscheidungen, welche die Anzahl und Varianten der von einem Anbieter geführten Produkte für einen bestimmten Zielmarkt betreffen. Im Außenhandel geht es um die Frage, ob die auf dem Heimatmarkt angebotenen Produkte und Sortimente nahezu unverändert auch im Ausland angeboten werden können (Standardisierung) oder ob und inwieweit eine Anpassung an die Besonderheiten einzelner Zielmärkte erforderlich ist (Differenzierung).

- **Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen**, welche eine Anpassung der Produkt- und Sortimentspolitik erforderlich machen, leiten sich insbesondere ab aus den rechtlichen, kulturellen und ökonomischen Rahmenbedingungen der jeweiligen Zielmärkte.

Gesetzliche Bestimmungen können eine Produkthanpassung unvermeidbar machen. Bedeutsam sind hier insbesondere landesspezifische Regelungen betreffend die Produkthaftung sowie unterschiedliche Sicherheits- und Umweltschutzstandards. Unter **Produkthaftung** wird allgemein die Verantwortlichkeit eines Produzenten oder Händlers für Schäden des Abnehmers verstanden, falls dieser oder eine andere Person durch das verkaufte Produkt geschädigt wird. Die rechtlichen Regelungen der Produkthaftung sind im Ausland unterschiedlich weit gefasst, je nachdem, ob und inwieweit auch Weiterverarbeiter und Händler in die Produkthaftung mit einbezogen werden und welche möglichen Schadensfälle zu berücksichtigen sind. Im Schadensfall können die zu bezahlenden Entschädigungen ein existenzielles Risiko für ein betroffenes Unternehmen darstellen. Das Produkthaftungsrisiko kann durch Qualitätssicherung, Informationen als auch durch eine Versicherung reduziert werden. Notwendige Produkthanpassungen können sich auch aus unterschiedlichen **Produktnormen** ableiten. Durch Produktnormen (Gebrauchstauglichkeits-, Maß- und Gewichtsnormen, Qualitäts- und Sicherheitsnormen) werden Anforderungen definiert, die ein Produkt erfüllen muss, um handelsfähig zu sein. Unterschiedliche Produktnormen können ein zentrales Handelshemmnis darstellen, wenn heimische Produkte im Ausland wegen der dort geltenden anderen Produktnormen nicht abgesetzt werden können.

Wegweisend für die Harmonisierung unterschiedlicher Produktnormen im Europäischen Binnenmarkt war die Einführung des **CE-Konformitätszeichens (CE-Conformité Européenne)**. Durch das CE-Konformitätszeichen wird bestätigt, dass das Produkt die im Europäischen Binnenmarkt bestehenden Produkt- sowie Sicherheitsnormen erfüllt (vgl. Abschn. 2.2.2). Das CE-Konformitätszeichen (CE-Conformité Européenne) ist für bestimmte Produkte erforderlich. Es hat darüber hinaus eine weite Verbreitung erreicht und erleichtert das in den Verkehr bringen von Waren in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Im Handel mit Drittstaaten sind jedoch nach wie vor unterschiedliche Normsysteme zu beachten. Dies betrifft beispielsweise das US-Exportgeschäft, bei dem eine Produkthanpassung auf das dort bestehende „**inch-pound-system**“ erforderlich ist, um einen nachhaltigen Geschäftserfolg zu gewährleisten.

Im Unterschied zu gesetzlichen Bestimmungen und Produktnormen, die einen produktpolitischen Anpassungsbedarf klar definieren, sind **landeskulturelle Gründe** für eine Produkthanpassung schwieriger zu ermitteln. Sie ergeben sich aus der Berücksichtigung unterschiedlicher Wertvorstellungen im Nachfrageverhalten der Abnehmer und nicht zuletzt auch durch Unterschiede in der Landessprache.

- Produktpolitisch bedeutsam ist, dass die Wahrnehmung landeskultureller Unterschiede auch abhängig vom Produkt selbst ist. Für sogenannte **kulturfreie Güter** (culture-free-products), wie z. B. Werkzeuge, Personalcomputer, besteht eine weitgehende Ähnlichkeit der Erwartungen und Wahrnehmung von Produkteigenschaften. Demgegenüber weichen bei **kulturgebundenen Gütern** (culture-bound-products), wie z. B. bei Lebensmitteln und Bekleidung, die Wertvorstellungen deutlicher voneinander ab.

Schließlich können auch **ökonomische Rahmenbedingungen** im jeweiligen Zielland, wie z. B. der Grad der Industrialisierung, die Kaufkraft sowie auch die Berücksichtigung der bestehenden Wettbewerbsverhältnisse einen produktpolitischen Anpassungsbedarf erforderlich machen.

4.4.2 Produktpolitische Entscheidungen

Produktpolitische Entscheidungen auf Auslandsmärkten sind nicht zuletzt auch abhängig von der Art des gehandelten Gutes. Güter können auf der Grundlage verschiedener Ansätze und Kriterien typologisiert werden. Hauptgegenstand des Außenhandels sind **Sachgüter**, welche unterteilt werden können in Investitions-, Produktions- und Konsumgüter (vgl. Grafers 1999, S. 145 f.):

- **Investitionsgüter** sind Güter, die zur Herstellung anderer Güter eingesetzt werden und von Nichtkonsumenten nachgefragt werden. Das Spektrum der Investitionsgüter reicht dabei von einfachen und in Serie hergestellten Zulieferteilen über Komponenten und Aggregate bis hin zu komplexen Industrieanlagen (z. B. komplette Fertigungsstraßen). Investitionsgüter zählen zu den gewerblichen Gebrauchsgütern, da sie im Normalfall zahlreiche Verwendungseinsätze überdauern. Investitionsgüter sind technisch erklärungsbedürftige Produkte. Je komplexer ein Investitionsgut ist, desto bedeutender wird auch das Angebot exportbegleitender Serviceleistungen.
- **Produktionsgüter** werden wie Investitionsgüter zur Herstellung anderer Güter benötigt. Im Unterschied zu Investitionsgütern handelt es sich bei Produktionsgütern um gewerbliche Verbrauchsgüter, wie Materialien, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, die im Produktionsprozess in andere Produkte eingehen bzw. Bestandteil anderer Produkte werden und daher nur eine einmalige Verwendung finden.
- **Konsumgüter** dienen der direkten konsumtiven Bedürfnisbefriedigung. Bei einem Verbrauchsgut ist nur eine einmalige konsumtive Verwendung gegeben, wohingegen ein Gebrauchsgut für eine längerfristige bzw. mehrmalige konsumtive Verwendung bestimmt ist. Üblicherweise werden Konsumgüter klassifiziert nach den Einkaufsgewohnheiten der Konsumenten. „**Convenience goods**“ sind Konsumgüter des alltäglichen Massenbedarfs, die regelmäßig eingekauft werden und deshalb eine flächendeckende Distribution erfordern. Im Gegensatz dazu handelt es sich bei „**shopping goods**“ um Konsumgüter des gehobenen Bedarfs, wie z. B. Personalcomputer und Möbel, die nur in größeren Zeitabständen nachgefragt werden und meist mit einem längeren Kaufentscheidungsprozess verbunden sind. „**Specialty goods**“ sind Konsumgüter, die einzigartige Eigenschaften aufweisen und zur Deckung spezieller Bedürfnisse dienen, wie Luxusgüter und bestimmte Markenartikel. Der Erwerb dieser Güter ist meist mit einem extensiven Kaufentscheidungsverhalten verbunden (Abb. 4.7).

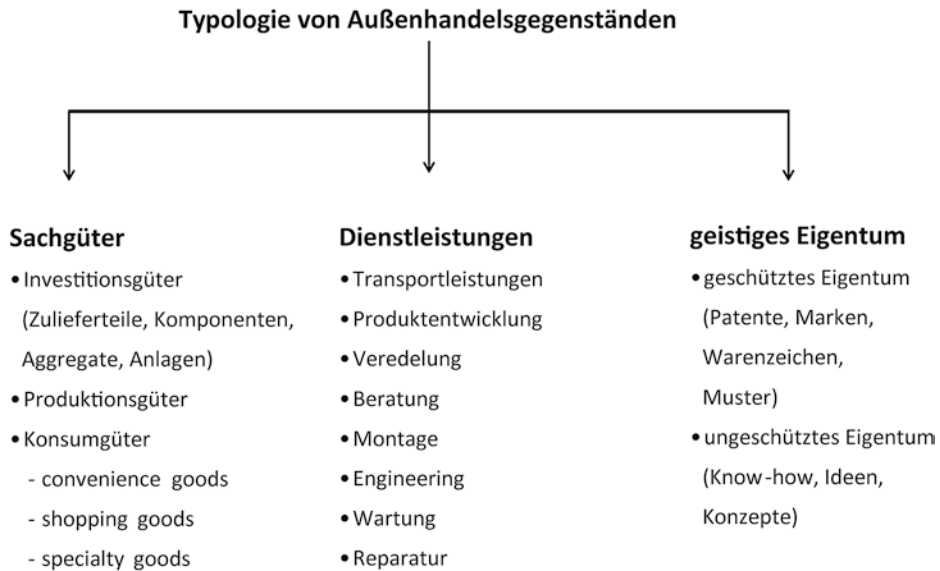


Abb. 4.7 Typologie von Außenhandelsgegenständen. (Quelle: nach Grafers 1999, S. 149)

Dienstleistungen sind immaterielle Wirtschaftsgüter, die einen unmittelbaren Direktkontakt mit dem Abnehmer erfordern. Internationaler Dienstleistungshandel liegt vor, wenn der Auftraggeber und der Auftragnehmer aus verschiedenen Ländern stammen. Bei komplexen Leistungen, insbesondere im Investitionsgüterexportgeschäft, ist das Erbringen von Dienstleistungen oft ein integraler Bestandteil des Leistungsangebots.

Während Dienstleistungen meist über einen gewissen Zeitraum erbracht werden, kann **geistiges Eigentum**, sofern es international gesetzlich geschützt ist, auch als abstrakte Ware Zug-um-Zug gehandelt werden (vgl. Grafers 1999, S. 156). Auch dann, wenn geistiges Eigentum, z. B. in Form von Marken und Patenten, nicht international gehandelt werden soll, ist es für ein Unternehmen erforderlich, entsprechende Schutzrechte international registrieren zu lassen, um dadurch der internationalen Produkt- bzw. Markenpiraterie entgegenzuwirken.

Produktpolitische Entscheidungsalternativen betreffen die Produktinnovation, die Produktvariation und die Produktelimination. Eine **Produktinnovation** bezieht sich auf die Entwicklung und Einführung neuer Produkte. Sie ist abzugrenzen von einer **Prozessinnovation**, die mit einer Neuerung in der Produktionstechnologie bzw. in der Organisation von Fertigungsabläufen verbunden ist. Der Stellenwert einer Produktinnovation im Auslandsgeschäft ist maßgeblich davon abhängig, ob es sich um ein neues Produkt für das Unternehmen handelt oder um ein neues Produkt für den ausländischen Zielmarkt bzw. ob beides zutrifft. Grundlegende Produktinnovationen, die sowohl für das Unternehmen als auch für den Markt neu sind, sind besonders im Konsumgüterbereich selten. Gleichwohl bilden Produktinnovationen die zentrale Grundlage für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung.

Ein **Prozess der Produktinnovation** durchläuft idealtypisch verschiedene Phasen (vgl. Meffert und Burmann 2010, S. 145 f.):

- Gewinnung von Neuproduktideen
- Prüfung und Selektion von Neuproduktideen
- Produktentwicklung
- Produkt- und Markttests
- Produkteinführung

Bei einer **Produktvariation** werden bestehende Produkte an den Auslandsmarktbedarf angepasst bzw. im ausländischen Zielmarkt bereits angebotene Produkte im Zeitablauf an die sich verändernden Marktbedingungen angeglichen. Zwischen einer Produktinnovation und einer Produktvariation besteht ein fließender Übergang, da eine weitreichende Produktvariation das Produkt grundlegend verändern kann. Die Kosten einer auslandsmarktbezogenen Produktvariation müssen verglichen werden mit den Kosten, die aus dem Verlust möglicher Verkäufe ohne Produkthanpassung entstehen würden. Eine Produktvariation kann sich auf die Veränderung einer oder mehrerer Produkteigenschaften beziehen:

- **physikalische oder funktionale Eigenschaften**, wie z. B. Materialart, technische Konstruktion, Ausstattung, Qualität, Haltbarkeit
- **ästhetische Eigenschaften**, wie z. B. Design, Form, Farbe, Verpackung
- **symbolische Eigenschaften**, z. B. Markenname und Warenzeichen
- **Zusatzleistungen**, wie z. B. Kundendienst, Beratung, Wartung, Garantie, Dokumentation

Bei einer Produktvariation bleibt das Basisprodukt im Kern erhalten. Die Produktvariation kann sich in zwei Richtungen vollziehen. Ein „**trading up**“ liegt vor, wenn durch gestalterische Maßnahmen einzelner Produkteigenschaften ein Zusatznutzen geschaffen wird, der dazu führt, dass aus einem einfachen Standardprodukt ein höherwertiges Produkt wird. Umgekehrt wird von einem „**trading down**“ dann gesprochen, wenn ein „prestigeträchtiges Produkt“ durch produktgestalterische Variation vereinfacht wird, um in Verbindung mit dadurch ermöglichten Kosteneinsparungen und Preisreduzierungen neue Zielmärkte anzusprechen.

Eine **Produktelimination** betrifft die Herausnahme eines Produktes aus dem Leistungsangebot eines Unternehmens. Die Entscheidung für eine Produktelimination kann einen, mehrere oder alle bearbeiteten Auslandsmärkte betreffen. Sofern mehr als ein Auslandsmarkt betroffen ist, ist ferner festzulegen, ob die Produktelimination in den betrachteten Ländern simultan oder zeitlich versetzt erfolgen soll (Abb. 4.8).

Aus der Kombination produktpolitischer Entscheidungsalternativen mit gegenwärtigen und neuen Absatzmärkten lassen sich verschiedene **Marktwachstumsstrategien** ableiten:

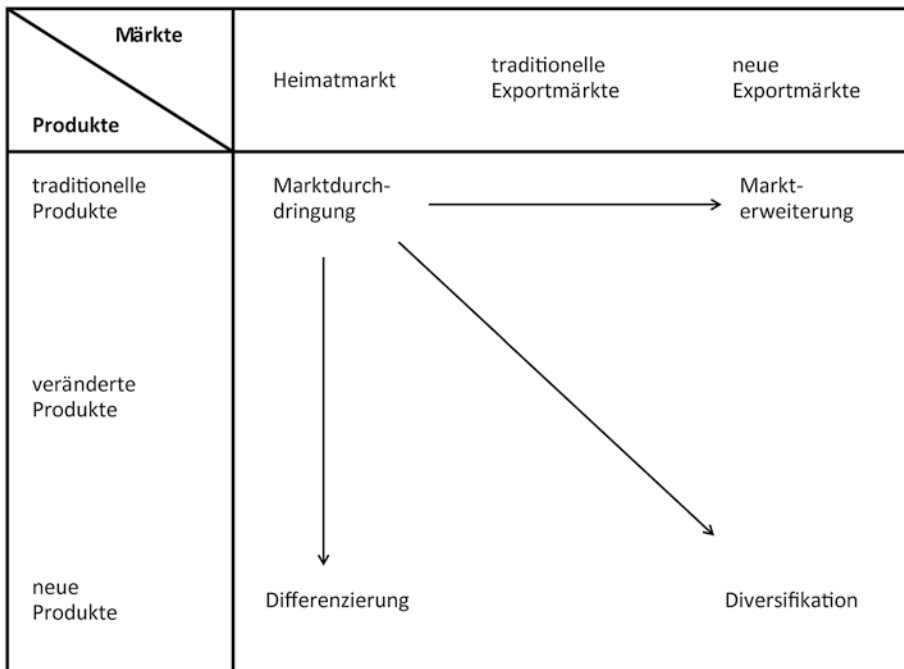


Abb. 4.8 Produkt-Markt-Matrix. (Nach Ansoff)

- Bei einer **Marktdurchdringung** (market penetration) werden die Marketingaktivitäten für bestehende Produkte auf den bereits bestehenden Märkten intensiviert.
- Von einer **Markterweiterung** (market extension) wird dann gesprochen, wenn ein Unternehmen mit den bereits bestehenden oder leicht veränderten Produkten auf neuen Märkten tätig wird. Markterweiterungsstrategien beziehen sich im Außenhandel damit auf die Erschließung neuer Exportmärkte.
- Eine **Produktdifferenzierung** (product differentiation) bedeutet, dass ein Unternehmen ein neues Produkt entwickelt und dieses auf bereits bestehenden Märkten anbietet. Zwischen der Produktvariation und der Produktinnovation gibt es je nach Ausgangslage fließende Übergänge.
- Die **Diversifikation** (diversification) bezieht sich schließlich auf das Angebot neuer Produkte auf bisher noch nicht erschlossenen Märkten.

Die Produktpolitik auf Auslandsmärkten umfasst auch Entscheidungen über die **internationale Markenpolitik**. Ziel der Markenpolitik ist es, durch die mit einer Markierung von Produkten (Namen, Symbolik, Zeichen) verbundenen Maßnahmen, das eigene Angebot gegenüber jenem der Konkurrenz zu profilieren, um dadurch einen Wettbewerbsvorteil zu erreichen. Durch den Aufbau **globaler Marken** (global brands) ergeben sich Möglichkeiten der Standardisierung, die zu Kosteneinsparungen genutzt

werden können. Erfolgreich etablierte Marken für bestehende Produkte können durch marketingpolitische Maßnahmen auch auf neue Produkte (brand extension) übertragen werden. Die internationale Markenpolitik hat dabei insbesondere landeskulturelle Unterschiede sowie warenzeichenrechtliche Aspekte zu berücksichtigen. Von zentraler Bedeutung im Außenhandel sind das Problem der internationalen Markenpiraterie und die Möglichkeiten des internationalen Markenschutzes.

- **Internationale Markenpiraterie** (Produktpiraterie; engl. counterfeiting) liegt vor, wenn geistige Eigentumsrechte, wie eingetragene Markennamen, Gebrauchs-, Geschmacksmuster oder Copyrights von Dritten imitiert werden. Ein Markenschutz kann nur dann geltend gemacht werden, wenn in den jeweiligen Ländern eine Markenregistrierung erfolgte (Territorialprinzip).

In Deutschland ist die Eintragung der Marke beim **Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA)** maßgeblich. Gesetzliche Grundlage hierfür ist das Markenschutzgesetz. In Ergänzung zum deutschen Markenschutzrecht können Markennamen sowie Geschmacks- und Gebrauchsmuster seit 1996 als „**Europäische Gemeinschaftsmarke**“ registriert werden. Zuständig für die Registrierung von Marken, Designs, Gebrauchs- und Geschmacksmustern ist das „**Office for Harmonization in the Internal Market (OAMI)**“. Durch die Eintragung erstreckt sich der Markenschutz auf alle Mitgliedsländer der Europäischen Union. Auf internationaler Ebene bemüht sich die „**World Intellectual Property Organization (WIPO)**“ in Genf um eine Weiterentwicklung und eine Vereinheitlichung internationaler Markenschutzrechte. Auf der Grundlage des „**Madriider Abkommens über die internationale Registrierung von Fabrik- und Handelsmarken**“ können Marken international als sogenannte „IR-Marke“ eingetragen werden. Eine Registrierung als „IR-Marke“ schafft die Grundlage für einen Markenschutz in den Mitgliedsstaaten des Madriider Abkommen.

4.4.3 Programm- und Sortimentsgestaltung

Die Programm- und Sortimentsgestaltung im Außenhandel umfasst die Auswahl und Anpassung des Leistungsangebots eines Anbieters für das Auslandsgeschäft. Sie steht in enger Beziehung zu Entscheidungen über die Innovation, Variation oder Elimination einzelner Produkte. Der Außenhändler spricht von **Exportsortiment**, wohingegen ein exportierendes Herstellerunternehmen allgemein von **Programm** spricht.

Ausgangspunkt für die Auswahl und Anpassung des für den Export bestimmten Leistungsangebots ist das für den inländischen Markt bestehende Sortiment bzw. Programm. Die Auswahl und Anpassung des inländischen Leistungsangebots für ausländische Zielmärkte kann sich in zwei Richtungen vollziehen:

- Die **Breite des Leistungsangebots** betrifft die Frage, wie viele verschiedene Warengruppen bzw. Produktlinien ein Anbieter in einem Markt offeriert. Der Anbieter kann sein Leistungsangebot für das Auslandsgeschäft dabei einengen oder ergänzen.
- Die **Tiefe des Leistungsangebots** beschreibt die Anzahl verschiedenartiger Varianten bzw. Ausführungen eines Produktes (z. B. Beschaffenheit, Farbe, Form, Preislage) in einer Produktlinie. Je tiefer ein Leistungsangebot, desto vollständiger ist das Leistungsangebot in einer Warengruppe und desto mehr Wahlmöglichkeiten bietet ein Anbieter seinen Kunden innerhalb der Warengruppe (Abb. 4.9).

Meist ist es erforderlich, das bestehende inländische Leistungsangebot zu bereinigen, zu verändern sowie gegebenenfalls zu ergänzen. Im Rahmen der **Sortiments- bzw. Programmbereinigung** werden die einzelnen Produkte auf ihre Exportfähigkeit hin überprüft sowie hinsichtlich ihrer Verbundwirkungen zu anderen Produkten. Es werden jene Produkte selektiert, die unverändert in das Exportsortiment übernommen werden können. Bei einigen Produkten kann sich die Notwendigkeit einer **Produktvariation** ergeben, um dadurch den Bedürfnissen ausländischer Abnehmer besser gerecht zu werden. Das bereinigte Leistungsangebot stellt beim Markteintritt aus Sicht des Anbieters eine marktbezogene Innovation dar. Je nach Auslandsmarkt und Zielgruppe kann es erforderlich sein, das Sortiment um zusätzliche Leistungen zu ergänzen. Eine **Sortiments- bzw. Programmerk**gänzung kann dadurch erfolgen, dass der Anbieter

Leistungsangebot Inland				
	Selektion aus dem Inlandsleistungsangebot		Leistungsangebotsergänzungen	
	ohne Variation	mit Variation	Zukauf von Produkten Lizenzproduktion Vertriebskooperation Nachahmung	Neuentwicklung für den Auslandsmarkt
	marktbezogene Innovationen		anbieterbezogene Innovation	anbieter- und marktbezogene Innovation
		Leistungsangebot Ausland		

Abb. 4.9 Inländisches und ausländisches Leistungsangebot. (Quelle: Rother 1991, S. 129)

komplett neue Produkte für den Auslandsmarkt entwickelt bzw. hinzukauf. Durch eine Sortiments- bzw. Programmergänzung kann das Leistungsangebot entsprechend den Marktanforderungen verbreitert und/oder vertieft werden. Ein Zukauf von Produkten kann dann sinnvoll sein, wenn das hinzugekaufte Produkt die Attraktivität des Leistungsangebots im ausländischen Zielmarkt deutlich erhöht bzw. eine Herstellung des Produktes im Inland aus Kostengründen nicht rational wäre. Ergänzungen des Leistungsangebots können auch durch Lizenzproduktion, Vertragsfertigung sowie gesetzlich zulässige Nachahmungen erfolgen (vgl. Rother K 1991, S. 130).

In Verbindung mit der Produkt- und Sortimentspolitik steht auch die Frage, ob und inwieweit das für den Export bestimmte Leistungsangebot durch **exportbegleitende Serviceleistungen** ergänzt werden soll. Serviceleistungen können in Form von **technischen Serviceleistungen** bestehen, z. B. Einweisung, technische Beratung sowie Wartung und Instandhaltung oder in **kaufmännischen Serviceleistungen**, wie Finanzierungsangeboten, Produktbeschreibungen und Garantien (vgl. zur Bedeutung internationaler Garantien Abschn. 12.4.3). Das Angebot von Serviceleistungen kann besonders auf die ländermarktspezifischen Bedürfnisse zugeschnitten werden. Unterschieden wird dabei zwischen Serviceleistungen, die bereits vor der eigentlichen Kaufentscheidung angeboten werden (**pre-sales-services**) und jenen, die erst nach Kaufabschluss (**after-sales-services**) erbracht werden. Zunehmende Bedeutung erlangen jene Serviceleistungen, die ein Anbieter auch noch nach dem Kaufabschluss anbietet. Der Stellenwert exportbegleitender Serviceangebote steigt mit der Komplexität des Leistungsangebots. Hinzu kommen der wachsende internationale Wettbewerbsdruck sowie der Wunsch vieler Abnehmer nach einer kompletten Problemlösung von einem einzigen Anbieter.

4.5 Preis- und Kontrahierungspolitik

4.5.1 Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen

Die Preispolitik im Außenhandel umfasst alle Entscheidungen, welche die Festlegung und Anpassung von Preisen für Produkte und Sortimente für ausländische Märkte betreffen. Der Preis ist das Entgelt für eine Leistung. Er wird erst bei Geschäftsabschluss realisiert (vgl. Altmann 2001, S. 74 f.; Wahle 1981). Bis zum Geschäftsabschluss stellt der Preis eine Preisforderung des Anbieters bzw. ein Preisgebot des Nachfragers dar. Anlässe für Preisentscheidungen im Außenhandel bestehen beispielsweise bei der erstmaligen Festlegung eines Preises beim Eintritt in einen ausländischen Markt, bei Sonderaufträgen und Spezialanfertigungen für ausländische Kunden, bei Wechselkursänderungen sowie bei internationalen Ausschreibungen. Von **Kontrahierungspolitik** wird dann gesprochen, wenn neben der Preispolitik im engeren Sinne auch weitere den Außenhandel betreffende Konditionen, wie die Liefer- und Zahlungsbedingungen (siehe hierzu Kap. 6 und 9) sowie die Exportkreditpolitik (siehe hierzu Kap. 10) in die Vertragsverhandlungen mit einbezogen werden.

- Während die Produkt- und Sortimentspolitik eher langfristig orientiert ist, können Preise und Konditionen auch kurzfristig angepasst werden. Von zentraler Bedeutung im Außenhandel ist die Frage nach dem Grad der länderübergreifenden Preisstandardisierung oder Preisdifferenzierung. Eine **ländergeografische Preisdifferenzierung** liegt vor, wenn ein Exporteur ein identisches beziehungsweise nur geringfügig unterschiedliches Produkt in verschiedenen Ländermärkten zu unterschiedlichen Preisen anbietet.

Der Grad der ländergeografischen Preisdifferenzierung kann sowohl durch kosten-, nachfrage- oder wettbewerbsseitige Einflussgrößen des Auslandsmarktes beeinflusst werden.

4.5.1.1 Kosten der Auslandsmarktbearbeitung

Eine kostenseitig bestimmte Preissetzung wird auch als „**cost-based pricing**“ bezeichnet. Zu den wichtigsten außenhandelspezifischen Kostenfaktoren gehören die **Transport- und Transportversicherungskosten**, deren Höhe maßgeblich von der Vereinbarung der International Commercial Terms abhängt (siehe hierzu Kap. 6). Zu den Pflichten des Exporteurs gehört es, die Ware exportgerecht zu verpacken und die dadurch entstehenden Kosten zu übernehmen. Daneben sind im Außenhandel mit Drittstaaten **Zölle** zu berücksichtigen. Ausfuhrzölle gibt es in der Europäischen Union nicht mehr. Einfuhrzölle sind jedoch als Kostenfaktor im Importgeschäft kalkulatorisch einzubeziehen. Einfuhrzölle, die in Drittstaaten erhoben werden, sind zwar kein Kostenbestandteil des Exporteurs, da sie in der Regel vom ausländischen Importeur zu bezahlen sind. Sie können jedoch dazu führen, dass der Preis für die importierten Waren nicht mehr konkurrenzfähig ist.

Aufgrund der allgemeinen Risikoproblematik wird für das Auslandsgeschäft oft ein **kalkulatorischer Risikozuschlag** erhoben. Es sind zwei Arten von Kalkulationsrisiken zu unterscheiden. Dies betrifft einerseits Kosten, die bei der Kalkulation des Außenhandelsgeschäfts übersehen werden, da sie zum Zeitpunkt der Kalkulation noch gar nicht erkennbar sind, wie z. B. unerwartete Reisekosten, Verpackungskosten und Gebühren. Andererseits gibt es Kosten, deren Relevanz für das Auslandsgeschäft zwar grundsätzlich erkennbar ist, für welche jedoch nicht der „richtige kalkulatorische Wertansatz“ gefunden werden kann. Dies betrifft beispielsweise die Berücksichtigung von Inflationsrisiken und Wechselkursänderungen sowie Kosten durch Produkthaftungs- und Gewährleistungsansprüche ausländischer Abnehmer.

Spezifische **Kosten der Außenhandelsabwicklung** entstehen auch durch die internationale Zahlungsabwicklung und Zahlungssicherung (z. B. durch Dokumentenakkreditive) sowie durch etwaige Kosten der Wechselkurssicherung und Ausfuhrkreditversicherung. Hinzu kommen noch marketing- und vertriebsspezifische Kosten der Auslandsmarktbearbeitung (z. B. für Übersetzungen, Werbemaßnahmen, Rechtsberatung im Ausland).

4.5.1.2 Nachfrageverhalten im Ausland

Bei einer nachfrageorientierten Preispolitik steht die Zahlungsbereitschaft des ausländischen Kunden im Vordergrund. Sie wird auch als Wertpreisbildung bzw. „**value-based pricing**“ bezeichnet.

Das Nachfrageverhalten im Ausland ist maßgeblich abhängig von der Höhe und der Struktur des Pro-Kopf-Einkommens sowie den Nutzenvorstellungen der Nachfrager im betrachteten Zielmarkt. Allgemein betrachtet gewinnt das Nachfrageverhalten für preispolitische Entscheidungen besonders auf jenen Märkten an Bedeutung, die eine hohe **Preiselastizität der Nachfrage** aufweisen. Die Preiselastizität drückt die Sensibilität der Nachfrage auf eine Preisänderung aus. Sie ist wie folgt definiert:

$$E = \frac{\text{relative Mengenänderung}}{\text{relative Preisänderung}} = \text{bzw.} \frac{\frac{\text{Mengenänderung}}{\text{Ausgangsmenge}}}{\frac{\text{Preisänderung}}{\text{Ausgangspreis}}} = \frac{\frac{\Delta x}{x}}{\frac{\Delta p}{p}}$$

Die Preiselastizität der Nachfrage ist in der Regel negativ, da eine Preiserhöhung normalerweise einen Nachfragerückgang zur Folge hat. Sofern die Preiselastizität der Nachfrage für einen bestimmten Preis p bei unendlich kleiner Preisänderung ermittelt werden soll, so erfordert dies die Ableitung der Preis-Absatz-Funktion.

$$E = \frac{dx(p)/x}{dp/p} = \frac{dx(p)}{dp} \cdot \frac{p}{x}$$

Die **Preis-Absatz-Funktion** drückt die funktionale Abhängigkeit der Absatzmenge x vom Preis p aus. Von einer **elastischen Nachfrage** wird gesprochen, wenn eine Preiserhöhung um ein Prozent zu einem mengenmäßigen Nachfragerückgang von über einem Prozent führt. Eine **unelastische Nachfrage** liegt demgegenüber dann vor, wenn eine einprozentige Preiserhöhung zu einem mengenmäßigen Nachfragerückgang von weniger als einem Prozent führt.

Unterschiedliche Preiselastizitäten auf ausländischen Märkten können vor allem durch folgende **nachfrageseitige Einflussfaktoren** bestimmt sein:

- Anzahl und Nachfragemacht der Abnehmer,
- Kaufkraft und Unterschiedlichkeit der Abnehmersegmente,
- Substitutionsbeziehungen zwischen Gütern,
- Wahrnehmung von Qualität und Image,
- Wahrnehmung und Bedeutung der Länderherkunft.

Ein unmittelbarer nachfrageseitiger Einfluss auf die Preispolitik kann auch durch **staatliche Preisvorschriften** hervorgerufen werden. Je nach politischer Zielsetzung des Gastlandes können staatliche Preisvorschriften (administrative Preise) in Form von Mindest-, Höchst- oder Festpreisen vorkommen. Ein Anbieter kann den Preis immer nur bis zum ersten ausländischen Abnehmer bestimmen. Ist der **erste ausländische Abnehmer ein Wiederverkäufer**, so hat der Exporteur keine unmittelbare Einflussnahme auf die Preisforderung gegenüber dem ausländischen Endabnehmer.

4.5.1.3 Wettbewerbsverhältnisse im Ausland

Eine am Wettbewerb ausgerichtete Preispolitik wird auch als „**competition-based pricing**“ bezeichnet. Die Wettbewerbsverhältnisse im Ausland werden maßgeblich bestimmt durch die angebotsseitige **Marktstruktur**, d. h. die Anzahl und Größe der Anbieter sowie durch das **Marktverhalten** der einzelnen Anbieter, d. h. ihren wettbewerbs- und preispolitischen Zielsetzungen.

Je nachdem, welchen Standpunkt ein Anbieter in einem Auslandsmarkt einnimmt, lassen sich **verschiedene Wettbewerbspositionen** unterscheiden:

- Marktführer (market leader),
- Marktherausforderer (market challenger),
- Marktmitläufer (market follower) und
- Marktnischenanbieter (market nicher).

Ist ein Anbieter in einer marktführenden Position oder in der Position eines Marktherausforderers, so wird er häufig eine **aktive Preispolitik** betreiben. Bei der aktiven Preispolitik wird eine bewusste Preisüber- oder Preisunterbietung der Mitwettbewerber betrieben. Eine **adaptive Preispolitik** liegt demgegenüber vor, wenn sich ein Marktmitläufer in seiner Preispolitik dem Preis des Marktführers unterordnet oder sich bei seiner Preissetzung am Durchschnittspreis der Branche orientiert. Ein Marktnischenanbieter ist ein Anbieter, der lediglich einen sehr kleinen Markt, mit nur sehr wenigen Mitwettbewerbern, bedient und deshalb seine Preispolitik meist kosten- oder nachfrageseitig orientiert.

4.5.2 Außenhandelskalkulation

4.5.2.1 Wesen der Außenhandelskalkulation

Aufgabe der Außenhandelskalkulation ist die rechnerische Bestimmung von Außenhandelspreisen unter Berücksichtigung der spezifischen Kosten der Außenhandelsabwicklung sowie weiterer auslandsmarktbezogener Einflussgrößen. Neben kostenorientierten Einflussfaktoren können auch nachfrageseitige Einflussfaktoren (z. B. unterschiedliche Kaufkraft) als auch wettbewerbsseitige Einflussfaktoren (z. B. Konkurrenzpreisniveau) die Kalkulation von Außenhandelspreisen beeinflussen. Die Außenhandelskalkulation ist **integraler Bestandteil der internationalen Preispolitik**. Sie kann sowohl auf Vollkostenbasis als auch auf Teilkostenbasis erfolgen:

- Bei der **Vollkostenkalkulation** werden alle im Unternehmen anfallenden Kosten erfasst und als Selbstkosten in der Preiskalkulation des Auslandsgeschäfts berücksichtigt. Dies bedeutet, dass neben den direkt mit dem Außenhandelsgeschäft verbundenen variablen Kosten auch alle fixen Kosten in Form von Kalkulationszuschlagssätzen in die Preisberechnung einbezogen werden.
- Bei der **Teilkostenkalkulation** werden lediglich die dem jeweiligen Auslandsgeschäft (Auftrag, Produkt) direkt verbundenen variablen Kosten in der Preiskalkulation berücksichtigt.

Das Grundproblem der Vollkostenkalkulation besteht darin, dass die im Unternehmen ohnehin anfallenden fixen Kosten (z. B. Mieten, Kreditzinsen) nicht verursachungsgerecht den Produkten bzw. Aufträgen zugerechnet werden können. Eine Vollkostenkalkulation kann deshalb im Exportgeschäft schnell zu einer **Preiseskalation** führen mit der Folge, dass sich das Unternehmen mit seinen Exportpreisen aus dem Markt herauskalkuliert. Dies gilt im besonderen Maße für Konsumgüterexportgeschäfte, bei denen in der Regel noch weitere Handelsstufen, mit eigenen Kalkulationszuschlägen, in den Vertrieb zum ausländischen Endkonsumenten eingeschaltet sind. Um wettbewerbsfähige Exportpreise zu erreichen ist es dann erforderlich, den Angebotspreis zu senken bzw. andere Exportvertriebskanäle zu berücksichtigen. Je nach Ausgangslage und unternehmenspolitischer Zielsetzung im jeweiligen Ländermarkt kann es kurzfristig sinnvoll sein auch Preise zu kalkulieren, die unter den Vollkosten liegen:

- Die **kurzfristige Preisuntergrenze** ist erreicht, wenn der Verkaufspreis nur noch die mit dem Auslandsgeschäft verbundenen variablen Kosten deckt. Im Außenhandel wird die kurzfristige Preisuntergrenze dadurch ermittelt, dass zum Wareneinstandspreis die variablen Handlungs- und Vertriebskosten addiert werden.
- Die **langfristige Preisuntergrenze** ist definiert auf der Grundlage der Vollkostendeckung. Erst der über die Vollkostendeckung hinausgehende Betrag kann als Gewinn verbucht werden.

In dem Umfang wie der Verkaufspreis die kurzfristige Preisuntergrenze übersteigt, wird ein **Deckungsbeitrag** zur Abdeckung der ohnehin anfallenden fixen Kosten erwirtschaftet. Die Gesamtheit der Deckungsbeiträge muss im Rahmen der Gesamtergebnisermittlung auch den Fixkostenblock decken, damit eine Vollkostendeckung erreicht wird.

Bei der Preisbestimmung lassen sich drei **Kalkulationsmethoden** unterscheiden (vgl. Vormbaum 1955, S. 12–35):

- Die **progressive Kalkulation** ist eine Zuschlagskalkulation (Vorwärtskalkulation), welche von einem bekannten Einkaufspreis unter Hinzurechnung von Kosten und Gewinn den Verkaufspreis ermittelt.
- Die **retrograde Kalkulation** ist eine rückläufige Rechnung (Rückwärtskalkulation), die ausgehend von einem durch den Markt bestimmten Verkaufspreis, durch Abzug von Kosten und des kalkulierten Gewinns den maximal möglichen Einkaufspreis ermittelt.
- Die **Differenzkalkulation** ist eine Kombination aus progressiver und retrograder Kalkulation. Sie wird dann angewendet, wenn sowohl der Einkaufspreis als auch der Verkaufspreis durch den Markt bestimmt ist. Es soll überprüft werden, ob unter Hinzurechnung von Kosten auf den Einkaufspreis und unter Abzug von Kosten vom Verkaufspreis noch ein Gewinn erzielt wird (Tab. 4.2).

Tab. 4.2 Kalkulationsmethoden und Kalkulationsaufbau im Überblick

Kalkulationsmethoden Kalkulationsaufbau	Progressive Kalkulation	Retrograde Kalkulation	Differenz- kalkulation
Einkaufspreis	bekannt	gesucht	bekannt
+ Bezugskosten	+	—	+
= Einstandspreis			
+ Handlungskosten	+	—	+
= Selbstkostenwert			
+ Gewinn	+	—	Differenz gesucht
= vorläufiger Verkaufspreis			
+ Vertriebskosten	+	—	—
= Verkaufspreis	gesucht	bekannt	bekannt

Je nach Ausgangslage und Zweck der Kalkulation kann auch nur eine **Teilrechnung (Teilkalkulation)** erforderlich sein. Sofern lediglich die Vorteilhaftigkeit unterschiedlicher Bezugsmöglichkeiten überprüft werden soll, wird vom Einkaufspreis ausgegangen, welcher bis zu einem vergleichbaren Bezugspreis alle Bezugskosten in der Kalkulation erfasst. Eine solche Kalkulation wird als **Bezugskalkulation (Einkaufskalkulation)** bezeichnet. Die zentrale Kalkulationsgröße, mittels welcher unterschiedliche Bezugsmöglichkeiten miteinander verglichen werden, ist der **Einstandspreis (Warenbezugspreis)**. Sollen hingegen verschiedene Absatzmöglichkeiten miteinander verglichen werden, so erfasst die Kalkulation ausgehend vom Einstandspreis bis zum Verkaufspreis alle anfallenden Kosten sowie den Gewinn. Eine solche Kalkulation wird als **Absatzkalkulation (Verkaufskalkulation)** bezeichnet. Die Export- und Importkalkulation kann im Groß- und Außenhandel sowohl eine Bezugs- als auch eine Absatzkalkulation sein sowie auch beides beinhalten (Gesamtkalkulation).

Eine Vereinfachung der Handelskalkulation ist dann gegeben, wenn die verschiedenen Kalkulationsgrößen zu Kennzahlen zusammengefasst werden. Zu den wichtigsten **Kennzahlen der Handelskalkulation** gehören die Handelsspanne, der Kalkulationszuschlag und der Kalkulationsfaktor:

- Die **Handelsspanne** ist die Differenz zwischen dem Einstandspreis und dem Verkaufspreis. Sie kann sowohl als absolute Zahl (Betragsspanne) als auch als relative Zahl (Prozentspanne) bezogen auf den Verkaufspreis berechnet werden.
- Der **Kalkulationszuschlag** ist die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und dem Einstandspreis ausgedrückt in Prozent des Einstandspreises. Er zeigt den prozentualen Aufschlag auf den Einstandspreis an, um den Verkaufspreis zu ermitteln.
- Der **Kalkulationsfaktor** ist ein Multiplikator. Wird der Einstandspreis mit dem Kalkulationsfaktor multipliziert, so erhält man den Verkaufspreis (Abb. 4.10).

Die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und dem Einstandspreis wird auch als **Rohgewinn** bezeichnet. Der Rohgewinn soll sowohl die mit dem Handelsgeschäft

$HSP_{(absolut)} = VKP - ESP$	$HSP_{(in\%)} = \frac{VKP - ESP}{VKP} \cdot 100$
$KZU = \frac{VKP - ESP}{ESP} \cdot 100$	$KFA = \frac{VKP}{ESP}$
mit: HSP = Handelsspanne, VKP = Verkaufspreis, ESP = Einstandspreis, KZU = Kalkulationszuschlag, KFA = Kalkulationsfaktor	

Abb. 4.10 Kennzahlen der Handelskalkulation

verbundenen Kosten (Handlungskosten) decken als auch einen Gewinn beinhalten. Ist der Verkaufspreis geringer als der Einstandspreis, dann ergibt sich ein Rohverlust.

Alle Kalkulationsmethoden können als Vorkalkulation und als Nachkalkulation erfolgen. Die **Vorkalkulation** stützt sich auf Plankosten (Sollkosten), wohingegen bei der **Nachkalkulation** die tatsächlich angefallenen Kosten (Istkosten) berücksichtigt werden.

4.5.2.2 Exportkalkulation

Bei der **Bezugskalkulation des Exporthändlers** soll der Einstandspreis der für den Export bestimmten Waren ermittelt werden. Ausgangswert der Bezugskalkulation ist der Listenpreis, den der inländische Lieferant dem Exporthändler zugrunde hält. In der Kalkulation wird dabei stets mit Nettopreisen (ohne Mehrwertsteuer) gerechnet. Als Minderungsbeträge sind gewährte Preisnachlässe, wie Rabatte und Skonti, zu berücksichtigen.

Zu dem ermittelten Bareinkaufspreis sind sämtliche Bezugskosten hinzuzurechnen, die mit dem Abschluss und der Abwicklung des Kaufvertrages bis zur Überführung der Waren in den Verfügungsbereich des Exporteurs verbunden sind. Bei **Strecken-geschäften**, bei welchen die Ware nicht auf Lager genommen sondern sofort weiterverkauft wird, verändert sich der Kalkulationsaufbau. Wird die Ware beispielsweise für den Weiterverkauf nach Übersee zum FOB-Einkaufspreis übernommen, so dient der FOB-Einkaufspreis gleichzeitig als Einstandspreis.

Ausgangspunkt der **Absatzkalkulation des Exporthändlers** bildet der Einstandspreis (Warenbezugspreis). Die **Handlungskosten** sind die im Handelsunternehmen anfallenden Kosten für die Erbringung der handelsbetrieblichen Leistung (z. B. Personalkosten, Lagerkosten, Fuhrpark). Sie sind kurzfristig nicht veränderbar und können sowohl Einzel- als auch Gemeinkosten sein. Überwiegend stellen sie Gemeinkosten dar und werden über Gemeinkostenzuschlagssätze den Leistungseinheiten (Waren, Aufträgen) zugerechnet (Tab. 4.3).

Die Kosten vom Zeitpunkt der Versandbereitstellung der Ware (Verkaufspreis „ab Werk“) bis zur Aufnahme und Bezahlung der Ware durch den ausländischen Empfänger, werden im Handel allgemein als **Vertriebs- bzw. Distributionskosten** bezeichnet. Sie stellen überwiegend variable Kosten dar, welche den einzelnen Aufträgen in der

Tab. 4.3 Grundaufbau einer Exportkalkulation im Überseeverkehr. (Quelle: Zusammengestellt nach ICC Incoterms® 2010)

Listenpreis des inländischen Lieferanten (netto) % Rabatt	Bezugskalkulation des Exporteurs
Zieleinkaufspreis % Skonto	
Bareinkaufspreis des Exporteurs + Bezugskosten	
Einstandspreis des Exporteurs + Handlungskosten + Kosten der Exportverpackung	Absatzkalkulation des Exporteurs
Selbstkosten ab Lager + Gewinnzuschlag	
Verkaufspreis „ab Werk“ (EXW) + Kosten des Vortransports bis Ladeplatz LKW/Bahn	
Verkaufspreis „frei Frachtführer“ (FCA) + Transportkosten bis Verschiffungshafen + Abladekosten Längsseite Schiff	
Verkaufspreis „frei Längsseite Schiff“ (FAS) + Hafengebühren + Kosten der Befrachtung + Kosten der Ausfuhrabfertigung (falls anwendbar)	
Verkaufspreis „frei an Bord“ (FOB) + Seetransportkosten bis Bestimmungshafen + Kosten Seefrachtdokumente (Konnossementgebühren)	
Verkaufspreis „Kosten und Fracht“ (CFR) + Kosten der Seefrachtversicherung mit Mindestdeckungsumfang	
Verkaufspreis „Kosten, Versicherung, Fracht“ (CIF) + Hafengebühren + Löschungskosten	
Verkaufspreis „geliefert Terminal Bestimmungshafen“ (DAT) + Kosten der Einfuhrabgaben, wie Zölle, Steuern und andere Abgaben (falls anwendbar) + Kosten des Nachtransports bis Bestimmungsort	
Verkaufspreis „geliefert verzollt“ benannter „Bestimmungsort im Bestimmungsland“ (DDP) + eventuell Kosten der Zahlungsabwicklung + eventuell Finanzierungskosten + eventuell Ausfuhrkreditversicherung	
Zielverkaufspreis des Exporteurs	

Kalkulation direkt zugerechnet werden. Die Höhe der Vertriebs- bzw. Distributionskosten in der Absatzkalkulation des Exporthändlers ist maßgeblich abhängig von der vereinbarten **Incoterms® Klausel**. Durch die Vereinbarung einer Incoterm-Klausel erfolgt eine Aufteilung der Transportkosten zwischen dem Importeur und Exporteur.

Die **Handelsspanne im Exportgeschäft** (export margin) ist die Differenz zwischen dem Einstandspreis und dem Verkaufspreis. Sie soll sowohl die mit dem Exportgeschäft verbundenen Kosten (Handlungskosten) decken als auch einen Gewinn einbeziehen. Sie kann als Betriebshandelsspanne, Warengruppenhandelsspanne sowie als Auftragsspanne für jedes einzelne Exportgeschäft ermittelt werden und ist eine wichtige Kennzahl der Handelskalkulation. Wird die Handelsspanne in Prozent des Einstandspreises ausgedrückt, um den Verkaufspreis zu ermitteln, so erhält man den **Kalkulationszuschlag**.

4.5.2.3 Importkalkulation

Die Importkalkulation ist im Kern eine Bezugskalkulation. Eckpunkte der **Bezugskalkulation des Importhändlers** sind demnach der mit dem ausländischen Lieferanten vereinbarte Einkaufspreis und der Einstandspreis. Je weit reichender die Kosten der Warenverbringung zulasten des ausländischen Lieferanten gehen, desto geringer sind die in der Bezugskalkulation des Importeurs zur Ermittlung des Einstandspreises zu berücksichtigenden Kosten.

Der Aufbau der Bezugskalkulation des Importeurs wird maßgeblich von der vereinbarten **Incoterms® Klausel** bestimmt. Wird beispielsweise als Einkaufspreis „frei Frachtführer (FCA)“ vereinbart, so hat der Importeur den FCA Einkaufspreis an den Lieferanten zu entrichten und alle davon ausgehenden Bezugskosten in der Kalkulation des Einstandspreises zu berücksichtigen. Das Ziel der Bezugskalkulation des Importeurs ist es, die Einstandspreise ausländischer Anbieter mit jenen inländischer Bezugsquellen zu vergleichen. Die Skontoziehung ist im Außenhandel unüblich und nur zur Vervollständigung im nachfolgenden Kalkulationsschema aufgezeigt. In der Bezugskalkulation im Importgeschäft können auch Kosten, wie z. B. Einfuhrzölle, Lagerkosten und Kontrollkosten anfallen, welche in der Exportkalkulation in der Regel nicht bestehen. Die Einfuhrumsatzsteuer ist nicht Bestandteil der Importkalkulation, da sie als Vorsteuer von der Umsatzsteuerschuld abgezogen wird. Bei einer Vereinbarung „geliefert und verzollt frei Haus“ (DDP) entfällt die Bezugskalkulation des Importeurs.

Ausgangspunkt der **Absatzkalkulation des Importhändlers** ist der Einstandspreis (Warenbezugspreis) auf dessen Grundlage der Verkaufspreis für den inländischen Abnehmer ermittelt werden soll. Die Absatzkalkulation des Importhändlers entspricht der Absatzkalkulation im inländischen Handel (Tab. 4.4).

4.5.2.4 Transithandelskalkulation

Beim Transithandel importiert ein Transithändler Waren und veräußert diese an einen Abnehmer in einem Drittland (vgl. zum Transithandel Abschn. 3.4). Die Transithandelskalkulation umfasst damit sowohl eine Importkalkulation als auch eine Exportkalkulation. Ziel der Transithandelskalkulation ist es, sämtliche die Differenz zwischen dem **Einkaufspreis (Importpreis)** und dem **Verkaufspreis (Exportpreis)** anfallenden Kosten sowie den Gewinnzuschlag des Transithändlers zu erfassen (Abb. 4.11).

Tab. 4.4 Grundaufbau einer Importkalkulation im Luftverkehr. (Quelle: Zusammengestellt nach ICC Incoterms® 2010)

Listenpreis des ausländischen Lieferanten (netto) % Rabatt	Bezugskalkulation des Importeurs
Zieleinkaufspreis % Skonto	
Einkaufspreis „ab Werk des Lieferanten“ (EXW) + Kosten des Vortransports bis Abflughafen	
Einkaufspreis „frei Frachtführer“ (FCA) + Warenumschriftungskosten + Luftfrachtkosten	
Einkaufspreis „frachtfrei bis Bestimmungsort“ (CPT) + Kosten des Nachtransports + Transportversicherung	
Einkaufspreis „frachtfrei versichert bis Bestimmungsort“ (CIP) + Einfuhrabfertigung (falls anwendbar) + Einfuhrzoll (falls anwendbar) + Entladungskosten	
Einkaufspreis „geliefert und verzollt bis Bestimmungsort (frei Haus)“ (DDP)	
Einstandspreis des Importeurs + Handlungskosten + Verpackungskosten	Absatzkalkulation des Importeurs
Selbstkosten ab Lager + Gewinnzuschlag	
Barverkaufspreis „ab Werk“ (EXW) + Skonto	
Zielverkaufspreis „ab Werk“ + Versandkosten zum inländischen Kunden	
Endverkaufspreis	

Erfolgt der **Transithandel im Streckengeschäft**, bei welchem die Ware transportseitig direkt vom ausländischen Lieferanten (Exporteur) an einen Empfänger in einem Drittland geliefert wird, so dient als Einstandspreis für die Transithandelskalkulation der mit dem Exporteur vereinbarte Warenbezugspreis (z. B. FOB benannter Verschiffungshafen). Dieser ist die Grundlage der Transithandelskalkulation bis zum vereinbarten Verkaufspreis gemäß Incoterm (z. B. CIF benannter Bestimmungshafen). Beim **Transithandel im Lagergeschäft** können zusätzliche Kosten für die Einfuhr- und Ausfuhrabwicklung sowie für den Warenumschriftschlag anfallen, die als Einzelkosten in der Kalkulation des Transithändlers zu berücksichtigen sind. Erfolgen **Transithandelsgeschäfte zwischen international verbundenen Unternehmen** im Rahmen einer zentralisierten Beschaffungsorganisation, so bildet die Transithandelskalkulation die Grundlage für die Ermittlung der **internationalen Transferpreise**.

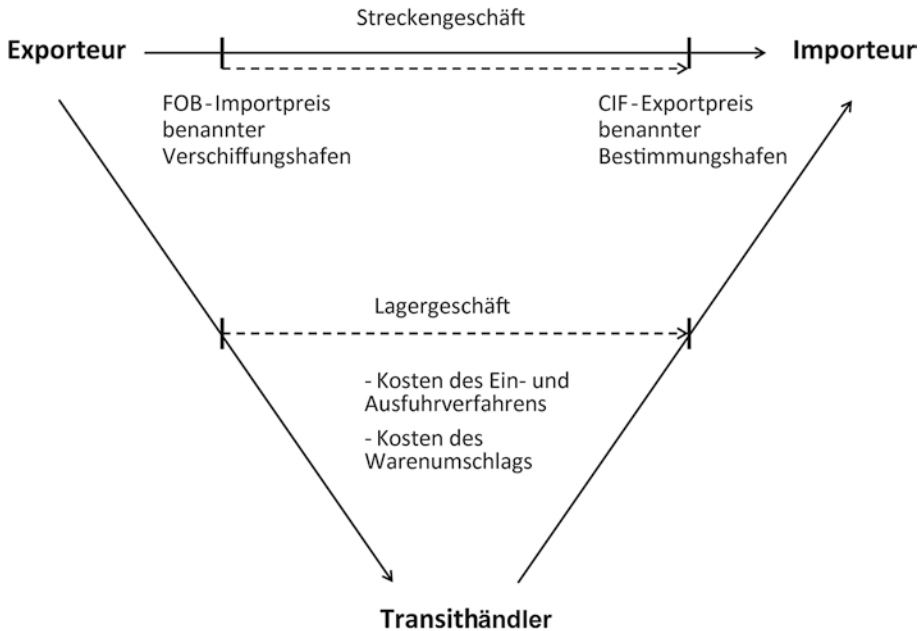


Abb. 4.11 Transithandelskalkulation beim Strecken- und Lagergeschäft

4.5.3 Preisstrategien auf Auslandsmärkten

Grundlage für die Ableitung konkreter Preisstrategien auf Auslandsmärkten sind die internationalen unternehmenspolitischen Zielsetzungen unter Berücksichtigung der jeweiligen auslandsmarktbezogenen Einflussgrößen (vgl. Walldorf 2000, S. 457 f.).

4.5.3.1 Preiskonstanz- und Preisanpassungsstrategien

Strategien der **Preiskonstanz** können in Form der Hochpreis-, Niedrigpreis- und Mediumpreisstrategie bestehen (Abb. 4.12):

- Eine **Hochpreisstrategie** (premium pricing) liegt vor, wenn der Preis eines Produktes durchgängig über dem Durchschnittspreis der Mitwettbewerber liegt. Voraussetzung dafür ist ein den Mitwettbewerbern überlegenes Leistungsangebot. Es besteht jedoch die Gefahr der Verdrängung durch preisaggressive Wettbewerber.
- Eine **Mediumpreisstrategie** (medium pricing) bedeutet, dass sich die Preissetzung langfristig an der Durchschnittspreisentwicklung der jeweiligen Branche im Zielland orientiert.
- Bei der **Niedrigpreisstrategie** (low pricing) wird der Preis eines Produktes längerfristig unter dem Preis der Mitwettbewerber angesetzt, mit dem Ziel potenzielle Konkurrenten am Markteintritt zu hindern. Niedrigpreisstrategien sind vornehmlich bei Massenbedarfsgütern und in Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität zu finden. Die Grenzen der Niedrigpreisstrategie liegen darin, dass längerfristig eine Vollkostendeckung erreicht werden muss. Bei Produkten, bei denen der Preis als Indikator für die Produktqualität dient, besteht zudem die Gefahr des Prestigeverlustes.

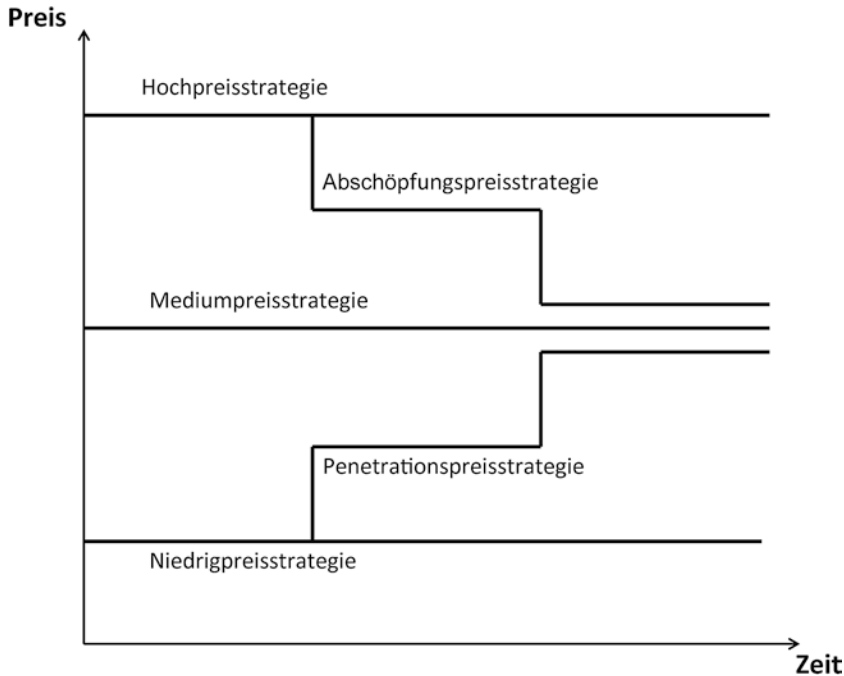


Abb. 4.12 Preiskonstanz und Preisanpassungsstrategien

Preisanpassungsstrategien zeichnen sich dadurch aus, dass der Preis im Zeitablauf entweder nach unten oder nach oben angepasst wird:

- Bei der **Preisabschöpfungsstrategie** (skimming pricing) wird der Preis eines Produktes für einen Ländermarkt zunächst hoch angesetzt und dann im Zeitablauf schrittweise gesenkt. Dadurch wird es für ein Unternehmen möglich, die Konsumentenrente abzuschöpfen. Preisabschöpfungsstrategien setzen eine marktführende Wettbewerbsposition in einem Ländermarkt voraus. Sie sind vornehmlich am Beginn eines Produktlebenszyklus zu finden. Die Preissenkungen im Zeitablauf sind abhängig von der Abschöpfung der einzelnen Nachfragersegmente und von der Zunahme der Wettbewerbsintensität im Zeitablauf.
- Bei der **Preisdurchdringungsstrategie** (penetration pricing) wird der Preis zunächst niedrig angesetzt und dann im Zeitablauf sukzessive erhöht. Sie ist insbesondere für Massenbedarfsgüter beim Eintritt in Auslandsmärkte mit hoher Wettbewerbsintensität geeignet. Ziel der Penetrationspreisstrategie ist es zunächst den Bekanntheitsgrad des Produktes zu erhöhen, um so einen Marktanteil zu etablieren. Ein Marktanteil gilt dann als realisiert, wenn es dem Unternehmen gelungen ist, Wiederkäufer für das Produkt zu gewinnen. Ist erst einmal ein Marktanteil etabliert, kann das Unternehmen den Preis in Abhängigkeit von der Preissensibilität der Nachfrager schrittweise nach oben anpassen.

Sowohl bei der Niedrigpreisstrategie als auch bei der Penetrationspreisstrategie besteht im Außenhandel das **Problem des Preisdumpings**. Dumping (engl. to dump – verschleudern, unterbieten) steht allgemein für eine wettbewerbswidrige Preisunterbietung auf Auslandsmärkten. Der Begriff ist in der Betriebswirtschaftslehre und im internationalen Handelsrecht unterschiedlich weit gefasst. Betriebswirtschaftlich bedeutet Dumping den Verkauf von Produkten „zu nicht kostendeckenden Preisen“.

In der Definition der Europäischen Union (in Anlehnung an den **GATT Anti-Dumpingkodex**) liegt Dumping vor, „wenn ein Produkt von einem Unternehmen auf einem ausländischen Markt zu einem niedrigeren Preis angeboten wird als der vergleichbare Durchschnittspreis der Ware im Handelsverkehr auf dem Heimatmarkt.“ Preisdumping ist verboten und kann „Anti-Dumpingmaßnahmen (anti-dumping regulations)“, wie z. B. **Antidumpingzölle** zur Folge haben. Preisdumping ist jedoch aufgrund vielfältiger Produktdifferenzierung und unterschiedlicher Kostenstrukturen der Anbieter schwer nachzuweisen. Es wird oft missbräuchlich als Argument benutzt, um ausländische Konkurrenz zu unterbinden.

Eine besondere Form des Dumpings ist das „**Valutadumping**“, welches durch Unterbewertung der Währung des Exportlandes entstehen kann. Ist die Währung des Exportlandes unterbewertet, so können sich daraus erhebliche Wettbewerbsverzerrungen im Außenhandel ergeben. Im Unterschied zum Preisdumping wird das Valutadumping jedoch nicht durch einzelne Unternehmen verursacht. Das Valutadumping stellt daher kein Dumping im Sinne des GATT dar, da der Tatbestand der Preisdiskriminierung nicht erfüllt ist.

4.5.3.2 Preispolitische Ausgleichsstrategien

Bei preispolitischen Ausgleichsstrategien werden Preisentscheidungen nicht für ein Produkt isoliert getroffen, sondern für ein Sortiment als Ganzes. Einige Waren des Sortiments, sogenannte Ausgleichsnehmer, werden ohne Gewinn bzw. sogar mit Verlust kalkuliert. Demgegenüber werden andere Waren des Sortiments, die sogenannten Ausgleichsgeber, mit besonders hohen Deckungsbeiträgen kalkuliert, sodass sich für das Gesamtsortiment ein „**kalkulatorischer Ausgleich**“ ergibt. Es sind verschiedene preispolitische Ausgleichsstrategien zu unterscheiden:

- Ein **erzwungener Preisverbund** (captive pricing) liegt vor, wenn ein Produkt nur in der vorgegebenen Kombination mit einem anderen Produkt des Anbieters genutzt werden kann. Diese Strategie des preispolitischen Ausgleichs ist weit verbreitet, z. B. Nassrasierer und die dazugehörenden Rasierklingen, Drucker und Druckpatronen, Werkzeugmaschine und zugehörige Ersatz- und Zubehörteile. Das Hauptprodukt wird hier meist niedrig kalkuliert und die komplementären Zubehörteile sind mit hohen kalkulatorischen Deckungsbeiträgen versehen, sodass sich für das gesamte Angebot ein „kalkulatorischer Ausgleich“ ergibt.

- Ein **wahlweiser Preisverbund** (optional pricing) ist beispielsweise dann gegeben, wenn ein Produkt in einer einfachen Grundversion angeboten wird, bei welcher zu erwarten ist, dass der Abnehmer zur Bedürfnisbefriedigung zusätzliche Produkte des Anbieters nachfragt. Beispiele hierfür finden sich in der Automobilindustrie, beim Angebot von Autos mit einfacher Grundausstattung und hoch kalkulierten Ausstattungsteilen.

Die generelle Zielsetzung preispolitischer Ausgleichsstrategien besteht in der Gewinnmaximierung für das gesamte Sortiment für einen bestimmten Zielmarkt. Erforderlich dazu sind eine Mischkalkulation und die Existenz von komplementären Verbundwirkungen zwischen den Waren auf dem jeweiligen Zielmarkt.

4.5.3.3 Preisdifferenzierungsstrategien

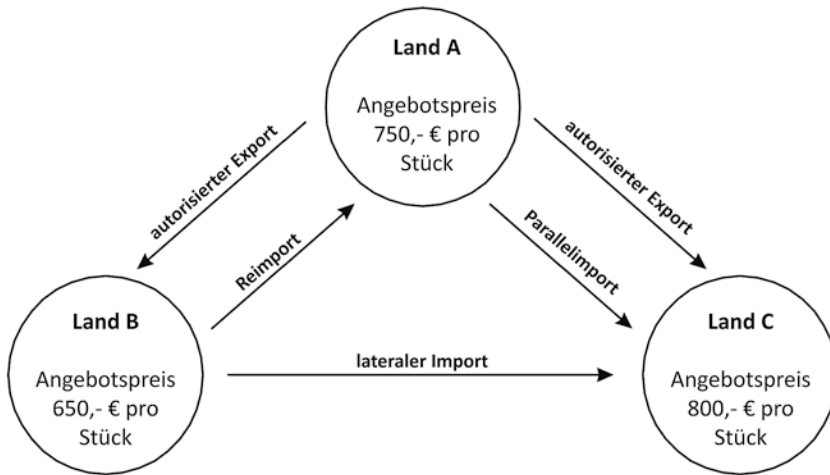
Eine Preisdifferenzierung liegt generell dann vor, wenn auf der Grundlage unterschiedlicher Kriterien für ein grundsätzlich gleiches Produkt verschieden hohe Preise verlangt werden. Ziel der Preisdifferenzierung ist die maximale Ausschöpfung der kundenindividuellen Zahlungsbereitschaft. Es sind verschiedene **Formen der Preisdifferenzierung** zu unterscheiden:

- personenbezogene Preisdifferenzierung,
- branchenbezogene Preisdifferenzierung,
- mengenbezogene Preisdifferenzierung,
- zeitliche Preisdifferenzierung,
- regionale Preisdifferenzierung.

Die **ländergeografische Preisdifferenzierung** (geographical pricing) ist eine Sonderform der regionalen Preisdifferenzierung, die auch in Kombination mit anderen Formen der Preisdifferenzierung erfolgen kann. Sie kann unternehmensstrategisch gewollt sein oder aber auch auf unternehmensexterne Ursachen zurückgeführt werden. Ein Beispiel für unternehmensexterne Ursachen ländergeografische Preisdifferenzen sind unterschiedlich hohe Mehrwertsteuersätze. Diese führen selbst bei gleichen Nettopreisen zu unterschiedlichen Bruttopreisen und können dadurch insbesondere im grenznahen Bereich sogenannte „Graumärkte“ entstehen lassen (Abb. 4.13).

- Ein **Graumarkt** (grey market) liegt im Außenhandel dann vor, wenn Waren legal über vom Exporteur nicht autorisierte Distributionskanäle grenzüberschreitend gehandelt werden. Graumärkte können dann entstehen, wenn die Preise für prinzipiell gleiche Produkte zwischen den Ländermärkten stark abweichen.

Die zunehmende internationale Preistransparenz infolge verbesserter Kommunikations- und Informationssysteme, sinkende Transportkosten und die Liberalisierung des Außenhandels, haben die Entstehung von Graumärkten insgesamt begünstigt. Sind die



Transaktionskosten pro Stück

- zwischen A und B: 50,- €
- zwischen A und C: 30,- €
- zwischen B und C: 40,- €

Abb. 4.13 Die grauen Märkte. (Quelle: in Anlehnung an Simon 1995, S. 245)

Preisdifferenzen zwischen den Ländermärkten größer als die Transaktionskosten, dann kommt es zu grenzüberschreitenden Güterarbitragegeschäften in Form von Parallel-, Re- und lateralen Importen. Der **Arbitragegewinn** des Graumarkthändlers ergibt sich aus der Preisdifferenz zwischen den Ländermärkten abzüglich der Transaktionskosten. Zu den Transaktionskosten gehören die Kosten für die Geschäftsanbahnung (Informations-, Suchkosten) und die Kosten für den Geschäftsabschluss (Kosten des Kaufvertrages, Transportkosten).

Im obigen **Beispiel** würde der Arbitragegewinn pro Stück für einen lateralen Import (Grauimport) von Land B nach Land C 110 EUR betragen. Graumärkte haben zur Folge, dass die legitimierten Distributeure mit den vom Exporteur nicht autorisierten Händlern im Wettbewerb stehen. Die vom Exporteur nicht autorisierten Händler können die Waren zu reduzierten Preisen anbieten. Das exportierende Unternehmen verliert dadurch die Kontrolle darüber, zu wem und wo die Produkte verkauft werden.

Durch die Erweiterung des Europäischen Binnenmarktes und die Einführung des Euro sind die Möglichkeiten für ländergeografische Preisdifferenzierungen für Unternehmen deutlich reduziert worden. Dies entspricht auch den **Zielsetzungen der Europäischen Kommission** für die Weiterentwicklung des Europäischen Binnenmarktes im Hinblick auf die Intensivierung des Preiswettbewerbs zum Nutzen der Konsumenten. Parallel-, Re- sowie laterale Importe bzw. Handelsbeziehungen sind im Europäischen Binnenmarkt europapolitisch ausdrücklich erwünscht (vgl. Mercado S. et al. 2001, S. 408).

Zur Durchsetzung einer ländergeografischen Preisdifferenzierung bestehen insbesondere zwei Alternativen. Zum einen besteht die Möglichkeit für Exportmärkte einen **Preis-korridor** zu bestimmen, in welchem die Preise länderspezifisch voneinander abweichen können, ohne ein Güterarbitrage wirtschaftlich zu motivieren (vgl. Simon 1995, S. 247). Zum anderen bietet es sich an, **produktpolitische Maßnahmen** mit einer ländergeografischen Preisdifferenzierung zu kombinieren, um eine unmittelbare Vergleichbarkeit der Güter zwischen den Ländermärkten zu erschweren (vgl. hierzu auch Abschn. 4.4).

4.5.3.4 Preisarten und Vertragsformen

Je nach Ausgangslage können Preise im Außenhandel auf unterschiedliche Weise vertraglich vereinbart werden. Zu unterscheiden sind Festpreise von verschiedenen Formen vertraglich bestimmter **Preisanpassungen**. Die vertragliche Vereinbarung von Festpreisen ist dann besonders schwierig, wenn zwischen dem Vertragsabschluss und der Vertragserfüllung ein längerer Zeitraum liegt. Dies betrifft beispielsweise das internationale Projektgeschäft, den Investitionsgüterexport bei Spezialanfertigungen sowie generell alle Außenhandelsgeschäfte mit langfristigen Lieferzeiten bzw. langfristigen Lieferbindungen (Rahmenlieferverträge). Unsicherheiten in der Preisfestsetzung können durch eine Veränderung der Lohn- und Materialkosten sowie auch durch Wechselkursveränderungen hervorgerufen werden. Je nachdem, wie der Preis vertraglich vereinbart wird, kann sich das Kalkulationsrisiko zwischen Exporteur und Importeur unterschiedlich verteilen.

Ein **Festpreis** (fixed price) kann die Eigenschaft eines Mindestpreises (minimum price), Durchschnittspreises (average price) oder Höchstpreises (maximum price, price ceiling) annehmen. Bei einem vertraglich vereinbarten Festpreis über einen bestimmten Zeitraum übernimmt der Exporteur das Risiko etwaiger Kostensteigerungen bei Materialien und Löhnen. Die vertragliche Preisvereinbarung kann auch eine **Bagatellklausel** (trifle clause) vorsehen, wonach geringfügige Kostensteigerungen auf den Basisverkaufspreis bis zur Vertragserfüllung keine Berücksichtigung in der endgültigen Verkaufspreisberechnung finden. In den Fällen, in denen bei Vertragsabschluss wichtige preisbestimmende Vertragsbestandteile, wie z. B. technische Details und Verbrauchsmengen noch nicht eindeutig abgeschätzt werden können, kann unter Umständen auch eine **erneute Preisaushandlung** (price renegotiation) beim Eintritt bestimmter Bedingungen vereinbart werden (Abb. 4.14).

- Bei einer **Preisgleitklausel bzw. Preisanpassungsklausel** (price adjustment clause) wird ein Basisverkaufspreis für den Zeitraum des Vertragsabschlusses fest vereinbart. Der Basisverkaufspreis ist der Preis, den die Vertragsparteien zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses als angemessen vereinbaren. Die vertragliche Vereinbarung einer Preisgleitklausel erlaubt dem Exporteur, den Basispreis in Abhängigkeit von vertraglich genau festgelegten Kostengrößen nach oben oder auch nach unten anzupassen. Die Berechnung der Preisanpassung bezieht sich bei Preisgleitklauseln auf unternehmensexterne Kostengrößen, da deren Veränderung vom Exporteur nicht unmittelbar zu verantworten ist.

Verteilung des Preisrisikos	Vertragsform
Risiko beim Exporteur	- Festpreis - Bagatellklausel - erneute Preisaushandlung unter bestimmten Bedingungen - Preisgleitklausel (Voll- oder Teilklausel) - tatsächlicher Preis zum Lieferzeitpunkt (offene Abrechnung)
↓	
Risiko beim Importeur	

Abb. 4.14 Verteilung des Preisrisikos und Vertragsform. (Quelle: Simon 1982, S. 143)

Als preisbeeinflussende externe Kostengrößen gelten beispielsweise Rohstoff-, Material-, Energie- sowie Lohnkosten. Die Preisveränderung der zu berücksichtigenden Kostengrößen ist in der Regel an einen Index (z. B. Preisindex für Rohstoffe, Lohnkostenindex) gekoppelt (Indexanpassung), um eine größtmögliche Neutralität und Transparenz zu gewährleisten. Preisgleitklauseln können als **Vollklauseln** formuliert sein, bei denen sämtliche Preisbestandteile als veränderlich definiert sind. Meist handelt es sich jedoch um **Teilklauseln**, bei welchen neben einem festen Preisbestandteil nur einzelne Kostengrößen als veränderbar berücksichtigt werden. Die Preisanpassung erfolgt auf der Grundlage einer bei Vertragsabschluss genau festgelegten Formel.

Die Kosten für die veränderbaren Preisbestandteile können nicht nur steigen, sondern unter Umständen gleich bleiben oder aber auch sinken. Je nachdem wie der Basispreis festgelegt wurde, wird unterschieden zwischen unilateralen und bilateralen Preisgleitklauseln. Bei **bilateralen Preisgleitklauseln** werden sowohl Kostenerhöhungen als auch Kostensenkungen an den Importeur weitergegeben. **Unilaterale Preisgleitklauseln** können sowohl als Hausse-Klausel oder als Baisse-Klausel formuliert werden. Steigen die Kosten der veränderbaren Preisbestandteile bis zur Vertragserfüllung, so wird bei der **Hausse-Klausel** der Preis entsprechend der Indexentwicklung erhöht. Sinken demgegenüber die veränderbaren Preisbestandteile, so gilt bei der Hausse-Klausel stets der vereinbarte Basispreis. Der Basispreis ist bei Vereinbarung einer Hausse-Klausel ein Mindestpreis. Bei der **Baisse-Klausel** führen sinkende Kosten der variablen Preisbestandteile zu einer Herabsetzung des Preises. Steigen die Kosten der variablen Preisbestandteile, so gilt bei der Baisse-Klausel stets der Basispreis. Wird eine Baisse-Klausel vereinbart, so stellt der Basispreis einen Höchstpreis dar.

Grundmuster einer Preisgleitklausel (Teilklausel) mit Indexanpassung

$$P_t = P_o \cdot (\alpha_1 \cdot m_{1t} + \alpha_2 \cdot m_{2t} + \alpha_3)$$

mit:

P_t Preis bei Vertragserfüllung in t

P_o vereinbarter Basispreis

α_1, α_2 Anteil der Material- bzw. Lohnkosten am Preis

α_3	fixer Preisbestandteil
m_{1t}	Index der Materialkosten zum Zeitpunkt t
m_{2t}	Index der Lohnkosten zum Zeitpunkt t

Beispiel: Es gelten die folgenden Daten: $P_0 = 12.000 \text{ €}$, $\alpha_1 = 0,4$, $\alpha_2 = 0,5$, $\alpha_3 = 0,1$, $m_{1t} = 1,03$, $m_{2t} = 1,05$. Der Preis bei Vertragsabschluss errechnet sich dann wie folgt:

$$P_t = 12.000 \cdot (0,4 \cdot 1,03 + 0,5 \cdot 1,05 + 0,1) = 12.444 \text{ €}$$

Eine weitere Möglichkeit der Preisvereinbarung besteht darin, den **Preis auf der Basis des tatsächlichen Lieferzeitpunktes** (price in effect at time of shipment) zu vereinbaren. Eine solche offene Abrechnung verlagert das kalkulatorische Preisrisiko nahezu vollständig auf den Importeur, da dadurch das Bemühen des Exporteurs, die Kosten niedrig zu halten, nicht gefördert wird.

4.5.3.5 Strategien der Angebotspreissetzung im Fremdwährungsraum

Ein generelles Preisproblem im Außenhandel betrifft die **Angebotspreissetzung im Fremdwährungsraum**. Grundsätzlich kann der Angebotspreis sowohl in heimischer Währung als auch in Fremdwährung gegeben werden. Je nachdem in welcher Währung der Angebotspreis offeriert wird und wie sich der Wechselkurs bis zu einem möglichen Kaufvertragsabschluss entwickelt, sind verschiedene preispolitische Effekte zu berücksichtigen.

4.5.3.5.1 Angebotspreis für Exportwaren in heimischer Währung

Wird der Angebotspreis für Exportwaren im Fremdwährungsraum in heimischer Währung (Euro) gegeben, dann besteht hinsichtlich des zu erzielenden Preises für die Exportwaren Kalkulationssicherheit. Wechselkursveränderungen können sich jedoch auf das Nachfrageverhalten auswirken. Ob und inwieweit sich Nachfrageveränderungen ergeben, ist abhängig von der Höhe und Richtung der Wechselkursveränderung, der Preiselastizität des jeweiligen Marktes sowie von der Reaktionsgeschwindigkeit auf wechselkursinduzierte Preisänderungen.

Im Zahlenbeispiel ist der Angebotspreis mit 25.000 EUR kalkuliert und vorgegeben. Dies entspricht zum Ausgangszeitpunkt (t_0) bei einem Wechselkurs ($e = \text{exchange rate}$) einem Angebotspreis für den US-\$ Währungsraum von 30.000 US-\$. Wird der US-\$ nun abgewertet (devaluation), so ergibt sich für den Zeitpunkt t_1 eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit im US-\$ Währungsraum. Bei einer Aufwertung (upvaluation) des US-\$ im Zeitpunkt t_2 ergibt sich hingegen eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, da ein Abnehmer weniger US-\$ bezahlen müsste (Tab. 4.5).

Eine Strategie der Angebotspreissetzung im Fremdwährungsraum für Exportwaren in heimischer Währung wird als „**pass-through pricing**“ bezeichnet, da die mit einer Wechselkursänderung einhergehenden preislichen Veränderungen an potenzielle Abnehmer weitergegeben werden.

Tab. 4.5 Angebotspreissetzung in heimischer Währung bei Wechselkursänderungen

	Ausgangsdaten der Angebotskalkulation	Wechselkursänderung (Wechselkurs in Mengennotierung)	
	to e = 1,2000	t1 e = 1,2150	t2 e = 1,1800
Angebotspreissetzung in heimischer Währung (Euro)	25.000 EUR	25.000 EUR	25.000 EUR
Abnehmerpreis in Fremdwährung (US-\$)	30.000 US-\$	30.375 US-\$	29.500 US-\$

Tab. 4.6 Angebotspreissetzung in Fremdwährung bei Wechselkursänderungen

	Ausgangsdaten der Angebotskalkulation	Wechselkursänderung (Wechselkurs in Mengennotierung)	
	to e = 1,2000	t1 e = 1,2150	t2 e = 1,1800
Angebotspreissetzung in Fremdwährung (US-\$)	30.000 US-\$	30.000 US-\$	30.000 US-\$
Preis in heimischer Währung (Euro)	25.000 EUR	24.691,34 EUR	25.423,73 EUR

4.5.3.5.2 Angebotspreis für Exportwaren in Fremdwährung

Wird der Angebotspreis für Exportwaren in Fremdwährung gegeben, so ist eine durch Wechselkursschwankungen induzierte Veränderung der Nachfrage im Fremdwährungsraum nicht gegeben. Wechselkursschwankungen beeinflussen jedoch unmittelbar die Kalkulation in der heimischen Währung (Euro) und damit den wirtschaftlichen Erfolg des Exportgeschäfts (Tab. 4.6).

Im Zahlenbeispiel würde der Angebotspreis für Abnehmer im US-\$ Währungsraum für die betrachtete Zeitspanne konstant bei 30.000 US-\$ liegen. Eine Abwertung (devaluation) des US-\$ in t1 würde bei einem Geschäftsabschluss einen Preisverlust in heimischer Währung (Euro) bedeuten. Im umgekehrten Fall bei einer Aufwertung (upvaluation) des US-\$ in t2 würde sich nach Umrechnung in Euro ein wechselkurs-induzierter Preisvorteil (windfall profit) ergeben.

Eine Angebotspreissetzung für Exportwaren in Fremdwährung wird auch als „**pricing-to-market strategy**“ bezeichnet, da sie für potenzielle Abnehmer im Fremdwährungsraum eine von Wechselkursänderungen unabhängige und damit stabile Preisgrundlage schafft. Die mit einer Angebotspreiskalkulation im Fremdwährungsraum verbundenen Risiken stellen ein sogenanntes **ökonomisches Wechselkursrisiko** dar (vgl. hierzu auch Abschn. 11.3).

4.6 Distributionspolitik

4.6.1 Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen

Die Distributionspolitik im Außenhandel umfasst alle Entscheidungen, welche den Weg eines Produktes an den ausländischen Abnehmer betreffen. Sie besteht aus zwei Aufgabenbereichen:

- Die **akquisitorische Distribution** betrifft die Wahl der Distributionskanäle (Vertriebs-, Absatzkanäle) und damit die Frage, wo und wie die Ware im Ausland angeboten werden soll. Die Wahl der Vertriebs- bzw. Absatzkanäle ist abhängig von der Markteintrittsform. Sie zielt unmittelbar auf das Erreichen eines Geschäftsabschlusses ab und hat einen langfristigen und damit strategischen Charakter.
- Die **physische Distribution** betrifft die Planung, Umsetzung, Steuerung und Kontrolle aller Transport- und Logistikleistungen, die zur Beförderung der Ware an den ausländischen Abnehmer erforderlich sind. Aufgabe der physischen Distribution ist es, dafür zu sorgen, dass die Ware dem ausländischen Abnehmer zum vereinbarten Zeitpunkt am richtigen Ort, in der gewünschten Qualität und Menge zur Verfügung gestellt wird (vgl. hierzu auch Kap. 7).

Aufgrund der vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten der akquisitorischen und physischen Distribution sowie ihrer zentralen Bedeutung für den Aufbau und die Pflege der Kundenbeziehungen, ist die Distributionspolitik integraler Bestandteil einer internationalen Unternehmenspolitik.

Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen ergeben sich vor allem aus der vorhandenen **Vertriebs- und Verkehrsinfrastruktur** der betrachteten Zielmärkte. Generell ist festzustellen, dass – je entwickelter ein Land ist – desto differenzierter sind die Distributionskanäle und desto mehr Distributionsstufen können unterschieden werden. In den entwickelten Volkswirtschaften ist eine zunehmende Konzentration im Handel zu beobachten mit der Konsequenz, dass die großen Handelskonzerne und Handelskooperationen oft die Position eines „gate keepers“ wahrnehmen. Durch ihre Nachfragemacht können sie einen starken Wettbewerbsdruck ausüben und so den Erfolg eines Markteintritts im betrachteten Zielmarkt maßgeblich beeinflussen. Während die verkehrslogistische Erreichbarkeit ausländischer Abnehmer in entwickelten Volkswirtschaften in der Regel gewährleistet ist, ist eine für größere Warentransporte erforderliche Verkehrsinfrastruktur in Schwellen- und Entwicklungsländern meist nur in den Zentren gegeben, sodass die distributionspolitischen Möglichkeiten besonders bei transportempfindlichen und verderblichen Waren von vornherein eingeschränkt sind.

Darüber hinaus können auch **politische, rechtliche und kulturelle Rahmenbedingungen** distributionspolitische Entscheidungen auf ausländischen Märkten beeinflussen. So können beispielsweise Devisenbeschränkungen und Handelskontingente

die distributionspolitischen Entscheidungsmöglichkeiten stark einengen. Bei der Einschaltung ausländischer Absatzmittler sind die jeweiligen landesspezifischen rechtlichen Rahmenbedingungen zu beachten. So ist beispielsweise die Rechtsstellung des Handelsvertreters im Ausland hinsichtlich seiner Handlungsmöglichkeiten und auch im Hinblick auf seine Ausschließlichkeitsbindung sowie etwaige Abfindungszahlungen international unterschiedlich geregelt. Je nach Zielland kann es sein, dass die Distributionsorgane für bestimmte Produkte, wie z. B. Alkohol oder Arzneimittel vorgeschrieben sind. Kulturelle Einflüsse auf die Distributionspolitik leiten sich insbesondere aus der Existenz unterschiedlicher Wertvorstellungen gegenüber bestimmten Vertriebsformen und **Verhandlungspraktiken** ab. So sind beispielsweise in südostasiatischen Kulturkreisen aggressive Verkaufspraktiken („hard selling“) unüblich. In lateinamerikanischen Staaten spielt der persönliche Verkaufskontakt eine große Rolle. Intensive Kaufverhandlungen („haggling“) sind hier durchaus üblich.

Die internationale Distributionspolitik ist durch **verschiedene Entwicklungen** maßgeblich beeinflusst worden. Durch die Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie („I&K-Technologie“) sind die Geschäftsbeziehungen zwischen Exporteuren, Distributoren und ausländischen Abnehmern tendenziell enger und schneller geworden. Bestellungen, Auftrags- und Zahlungsabwicklungen im Außenhandel erfolgen zunehmend auf elektronischem Wege und sind durch verschiedene Systeme, zumindest teilweise, international vereinheitlicht worden. Verbesserungen in der Transport- und Logistiktechnologie haben zu einer Senkung der Transaktionskosten im weltweiten Wirtschaftsverkehr beigetragen. Die Abwicklung internationaler Warenbewegungen ist dadurch für Unternehmen effizienter und insgesamt auch sicherer geworden. Die Liberalisierung der Welthandelsbeziehungen durch den Abbau von Handelshemmnissen sowie die regionale Ausdehnung des Europäischen Binnenmarktes haben dazu beigetragen, dass es für Unternehmen einfacher und lohnender geworden ist, ihre Waren auch international zu vertreiben. All diese Entwicklungen haben jedoch auch zu einer deutlichen Zunahme des internationalen Wettbewerbs geführt.

4.6.2 Distributionskanalentscheidungen

Die Auswahl der Distributionskanäle hat eine **strategische Dimension**, weil durch sie der Entwicklungsprozess der Internationalisierung eines Unternehmens maßgeblich beeinflusst wird. Sie bestimmt ferner das Ausmaß über den Einsatz und die Kontrollmöglichkeiten anderer Marketinginstrumente. Generell lassen sich Distributionskanäle im Außenhandel nach folgenden Aspekten unterscheiden:

- Form des Exports (direkter oder indirekter Export),
- Form des Vertriebs (direkter oder indirekter Vertrieb),
- Tiefe des Vertriebssystems (null-, ein- bzw. mehrstufiger Vertrieb),
- Breite des Vertriebssystems (ein-, zwei- bzw. mehrgleisiger Vertrieb),
- Eigentumsstatus der Distributionsorgane (Eigen- oder Fremdvertrieb).

Die konkrete Entscheidung über welchen Distributionskanal bzw. über welche Distributionskanäle ein Auslandsmarkt bedient werden soll, ist abhängig von einer Vielzahl von Einflussfaktoren.

4.6.2.1 Export und Vertrieb

Die Unterscheidung zwischen direktem und indirektem Export betrifft die **Form des Exports** (vgl. hierzu auch Abschn. 3.1.1). Als Unterscheidungskriterium dient die Frage, wer mit dem ersten Abnehmer im Ausland in Geschäftsverbindung tritt. Diese Unterscheidung ist maßgeblich für die außenwirtschafts- und zollrechtliche Beurteilung und für die mit dem Exportgeschäft verbundene internationale Geschäftsabwicklung sowie die damit einhergehenden Exportrisiken:

- **Direkter Export** liegt immer dann vor, wenn ein inländisches Unternehmen seine Waren ohne Einschaltung eines inländischen Zwischenhändlers direkt an einen ausländischen Abnehmer verkauft. Es ist dabei unerheblich, ob der ausländische Abnehmer ein Zwischenhändler, Weiterverarbeiter oder ein Endkonsument ist.
- **Indirekter Export** liegt demgegenüber vor, wenn ein inländisches Unternehmen seine Waren an einen inländischen Exporthändler verkauft und dieser seinerseits die Waren in das Ausland exportiert.

Werden Geschäftsabschlüsse mit ausländischen Kunden über **Außenhandelsmittler** vermittelt, so handelt es sich auch hier um ein Direktexportgeschäft, da der Geschäftsabschluss auf Rechnung des inländischen Exporteurs erfolgt (vgl. hierzu auch Abschn. 3.3). Auch dann, wenn die Ware an eine eigene Tochtergesellschaft im Ausland exportiert wird, handelt es sich um ein Direktexportgeschäft. Abb. 4.15.

Die Unterscheidung zwischen direktem und indirektem Vertrieb betrifft die **Form des Vertriebs**. Als Unterscheidungskriterium dient die Frage nach der Direktheit des Vertriebs in Bezug auf den Endabnehmer. **Direkter Vertrieb** liegt vor, wenn ein Verkaufsgeschäft direkt an den Endabnehmer erfolgt. Demgegenüber sind beim **indirekten Vertrieb** Zwischenhändler in den Vertrieb der Waren zum Endabnehmer eingebunden. Ein **direkter Export in Form des Direktvertriebs** liegt lediglich dann vor, wenn inländische Waren von einem inländischen Hersteller direkt an den ausländischen Endabnehmer verkauft werden. Beim **Direktexport und indirektem Vertrieb** verkauft ein Exporteur seine Waren an einen Zwischenhändler im Ausland, welcher seinerseits die Waren weiterveräußert.

4.6.2.2 Tiefe und Breite von Distributionssystemen

Die Unterscheidung zwischen null-, ein- oder mehrstufigem Vertrieb betrifft die **Tiefe des Distributionskanals** und damit die Anzahl der Zwischenhändler, die in den Distributionskanal bis zum Endabnehmer eingeschaltet werden. Ein **nullstufiger Vertrieb** liegt vor bei einem Direktexport in Form des Direktvertriebs. Je nachdem wie viele rechtlich selbstständige Zwischenhändler (Exporthändler im Inland, Importeur,

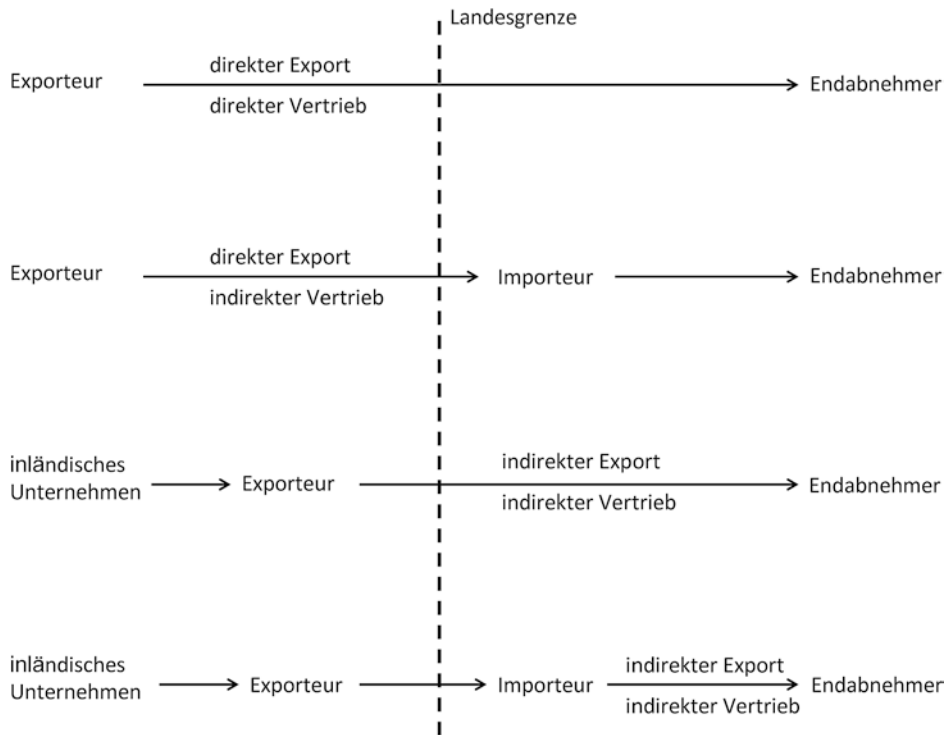


Abb. 4.15 Direkter und indirekter Export und direkter und indirekter Vertrieb

Großhändler, Einzelhändler) in den Vertrieb zum Endabnehmer eingeschaltet sind, wird unterschieden zwischen **einstufigem, zwei- oder mehrstufigem Exportvertrieb** (Abb. 4.16).

Je mehr Zwischenhändler in den Vertrieb eingebunden sind, desto geringer sind die marketingpolitischen Einflussnahmemöglichkeiten auf den Endabnehmer. Da jeder Zwischenhändler seine Handelsspanne in der Preiskalkulation zu berücksichtigen hat, steigt der Preis der Ware je Einheit mit jeder Distributionsstufe. Umgekehrt verhält es sich mit den durchschnittlich abverkauften Mengen pro Geschäftsabschluss.

Bei der Unterscheidung zwischen ein-, zwei- oder mehrgleisigem Vertrieb geht es um die **Breite des Vertriebskanals**. Damit verbunden ist die Frage, ob die Ware lediglich über einen Vertriebskanal, zwei oder mehrere Vertriebskanäle in das Ausland verkauft werden soll. Bei Konsumgütern ist in der Regel ein Mehrkanalvertrieb erforderlich, um eine ausreichende Marktabdeckung im ausländischen Zielmarkt zu erreichen.

Ein **Exklusivvertrieb** (exclusive distribution) liegt vor, wenn sich der Anbieter im jeweiligen Zielmarkt auf wenige ausgewählte Vertriebspartner beschränkt. Die Vertriebspartner werden dabei nach bestimmten Kriterien (z. B. Marktabdeckung, Umsatzgröße)

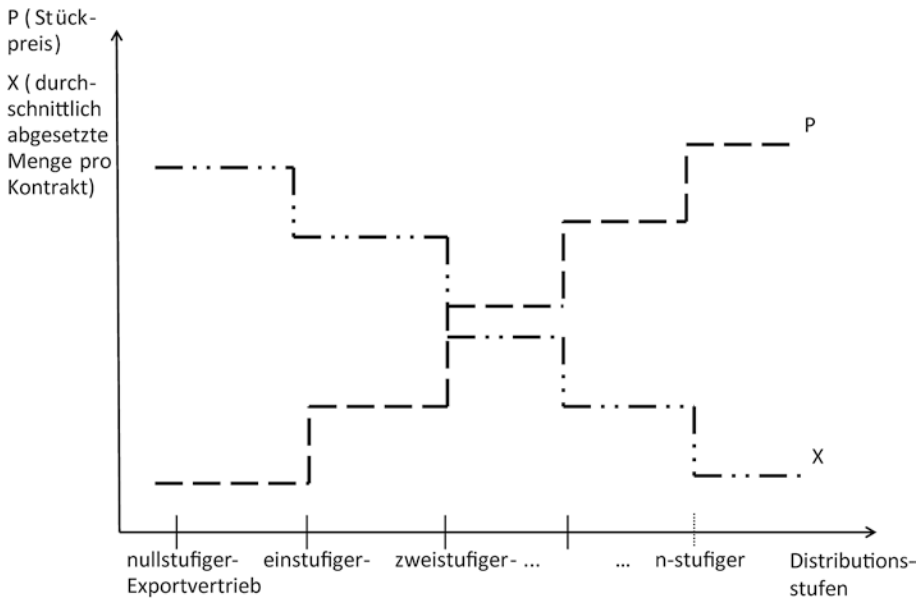


Abb. 4.16 Preise und Absatzmengen beim mehrstufigen Exportvertrieb

ausgewählt. Der Gegenpol hierzu ist der **intensive Vertrieb** (intensive distribution). Ziel einer intensiven Vertriebspolitik ist es, möglichst viele Vertriebspartner in die Distribution einzubeziehen. Intensive Distribution führt zu einer hohen Verfügbarkeit der Produkte im Zielmarkt, bedingt jedoch auch eine sehr uneinheitliche Struktur des Distributionssystems. Zwischen den Extremen des Exklusivvertriebs und des intensiven Vertriebs gibt es verschiedene Abstufungen (Abb. 4.17).

Zwei- oder mehrgleisige Vertriebssysteme können auch differenziert werden hinsichtlich des angebotenen Leistungsprogramms. Eine **parallele Distribution** (parallel distribution) liegt vor, wenn in zwei oder mehr Vertriebskanälen das gleiche Leistungsprogramm angeboten wird. Von einer **gesplitteten Distribution** (split distribution) wird gesprochen, wenn das Leistungsangebot in den einzelnen Vertriebskanälen unterschiedlich ist.

Allgemein gilt, dass, je breiter ein Distributionssystem ist, desto komplexer ist seine Steuerung und desto eher kann es auch zu Konflikten zwischen den an der Distribution beteiligten Geschäftspartnern kommen. Solche **Konflikte in Distributionskanälen** können unterschiedliche Ursachen haben. Sie können beispielsweise entstehen durch unterschiedliche Ziele und Machtpositionen der Distributeure untereinander. Nicht zuletzt sind im Außenhandel häufig auch Sprachbarrieren und damit einhergehende mangelnde Information und Kommunikation Ursache für Missverständnisse und Konflikte.

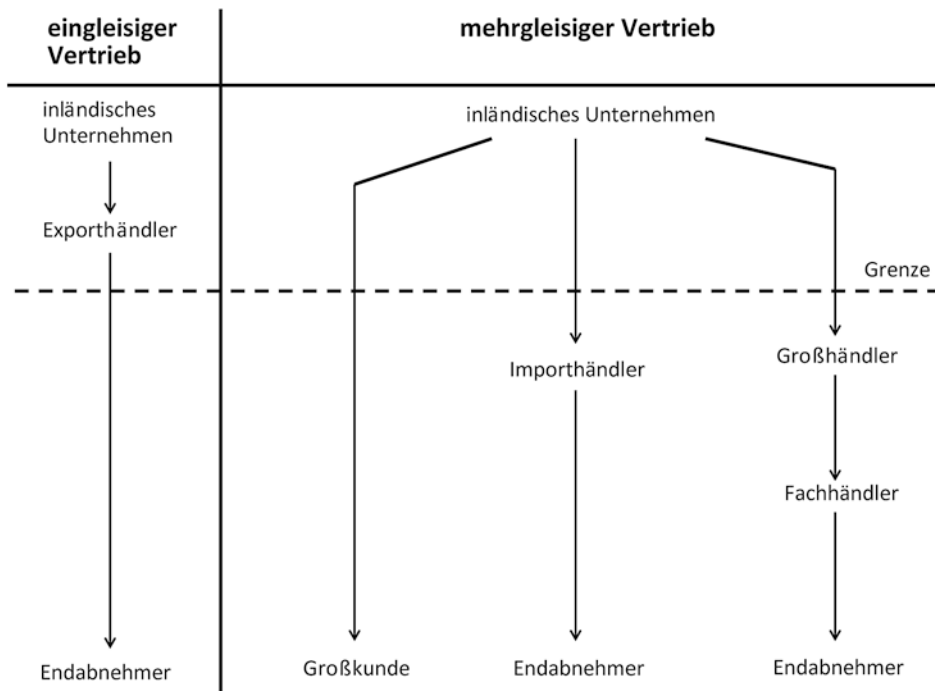


Abb. 4.17 Ein- und Mehrkanalvertriebssysteme

4.6.2.3 Abschn. 4.6.2.3 Distributionsorgane

Die Unterscheidung zwischen Eigen- und Fremdvertrieb betrifft aus Sicht eines inländischen Unternehmens den **Status der in den Vertrieb eingeschalteten Distributions- bzw. Vertriebsorgane**. Es geht damit um die Frage, ob und inwieweit unternehmenseigene Vertriebsorgane in den Verkauf eingebunden werden sollen (Abb. 4.18).

Zu den **unternehmenseigenen Distributionsorganen** zählen die Mitglieder der Geschäftsleitung, der Außendienst, der Innendienst, die Vertriebs- und Tochtergesellschaften sowie die Repräsentanzen im Ausland.

Der Vertrieb durch **Mitglieder der Geschäftsleitung** erfolgt vor allem bei komplexen und großvolumigen Verkaufsgeschäften.

Die Aufgabe des **Außendienstes** liegt in der Informationsbeschaffung und in der Geschäftsakquisition. Der Außendienst wird von Angestellten und damit weisungsgebundenen Mitarbeitern des Unternehmens wahrgenommen. Von besonderer Bedeutung ist die Position der **Auslandsreisenden (International Sales Manager)**. Auslandsreisende sind je nach Ausgestaltung der Vertriebsorganisation für die Präsentation der Produkte und Leistungen des Unternehmens im Ausland verantwortlich. In Abhängigkeit vom Umfang ihrer Handlungsvollmacht zeichnen sie verantwortlich für die von ihnen getätigten Geschäftsabschlüsse.

	im Inland	im Ausland
unternehmenseigene Distributionsorgane	Geschäftsleitung Innendienst Vertriebsreisende	Außendienst – Sales Manager – Business Development Manager – Area Sales Manager – Key-Account Manager Repräsentanten Tochtergesellschaft – Vertriebsgesellschaft – Produktionsstätte Joint Venture
unternehmensfremde Distributionsorgane	Export-/Import Händler Einkaufsrepräsentanzen Handelsmittler	Importeure – Importhändler – Produzenten – Großhändler – Einkaufszentralen – Einzelhändler Absatzmittler – Handelsvertreter – Kommissionär – Handelsmakler – sonstige Handelsmittler Kooperationspartner – Lizenznehmer – Franchisenehmer – Exportkooperationspartner – Vertragshändler

Abb. 4.18 Distributionsorgane im Außenhandel. (Quelle: in Anlehnung an Rother 1991, S. 186)

Liegt der Schwerpunkt des Auslandsreisenden auf der Neukundenakquisition, so wird dies oft durch die angelsächsische Positionsbezeichnung des „**Business Development Managers**“ belegt. Konzentrieren sich die Vertriebsaktivitäten auf bestimmte Regionen, z. B. eine Ländergruppe, so wird die Position des Auslandsreisenden oft als „**Area Sales Manager**“ bezeichnet. Sollen demgegenüber Vertriebsaktivitäten mit internationalen Schlüsselkunden abgestimmt werden, so erfolgt dies durch „**Key-Account-Manager**“ bzw. „**Global Account Manager**“.

Zum **Innendienst** zählen jene Mitarbeiter, die vom inländischen Sitz des Unternehmens aus mit ausländischen Kunden in Kontakt treten. Typische Aufgabenstellungen

des Innendienstes liegen in der Auftragsannahme, in der Auftragsabwicklung, im Lagergeschäft und im stationären Verkauf.

Unternehmensfremde Distributionsorgane können sowohl im Inland als auch im Ausland tätig werden:

- **Unternehmensfremde Distributionsorgane im Inland:** Hierzu zählen insbesondere Export- bzw. Außenhändler, welche die Waren von inländischen Unternehmen aufkaufen und auf eigene Rechnung im Ausland vertreiben. Im Ausland ansässige Unternehmen können Waren auch über eigene im Inland ansässige Einkaufsrepräsentanzen beziehen bzw. Importgeschäfte durch Vermittlung inländischer Handelsmittler abschließen.
- **Unternehmensfremde Distributionsorgane im Ausland** können sowohl Importeure als auch Absatzmittler sein. Der Importeur kauft die Waren im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Es ist dabei unerheblich, ob es sich um einen Wiederverkäufer oder um einen Weiterverarbeiter handelt. Demgegenüber handeln die Absatzmittler im Ausland immer auf fremde Rechnung (vgl. Abschn. 3.3).
- **Unternehmensgebundene Distributionsorgane im Ausland:** Bei den im Ausland ansässigen Kooperationspartnern handelt es sich um rechtlich selbstständige Unternehmen, zu welchen jedoch eine längerfristige und vertraglich gebundene Geschäftsbeziehung besteht. Sie werden daher auch als unternehmensgebundene Distributionsorgane bezeichnet.

Generell gilt, dass je weitreichender der Vertrieb durch unternehmenseigene bzw. durch an das Unternehmen vertraglich gebundene Distributionsorgane erfolgt, desto größer sind die Einflussnahme-, Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten des Distributionssystems.

4.6.2.4 Entscheidungskriterien

Bei Distributionskanalentscheidungen im Außenhandel sind eine Vielzahl von Kriterien und Wirkungsbeziehungen der einzelnen Kriterien untereinander zu berücksichtigen. Konkrete Entscheidungen können immer nur einzelfallbezogen vor dem Hintergrund der ländermarktspezifischen Rahmenbedingungen erfolgen. Die Möglichkeiten einer **Standardisierung der Distributionspolitik** sind dabei dann besonders günstig, wenn der jeweilige Länderzielmarkt eine vergleichbare Struktur mit dem Heimatmarkt aufweist und die unternehmensinternen Voraussetzungen für ein internationales Engagement gegeben sind.

Zu den wichtigsten Entscheidungskriterien der Distributionswegewahl gehören:

- **produktbezogene Kriterien:** Erklärungs- und Servicebedürftigkeit, Transport- und Lagerfähigkeit,
- **abnehmerbezogene Kriterien:** geografische Streuung und Zahl der Abnehmer,
- **konkurrenzbezogene Kriterien:** Anzahl, Marktmacht und Verhalten der Mitwettbewerber,

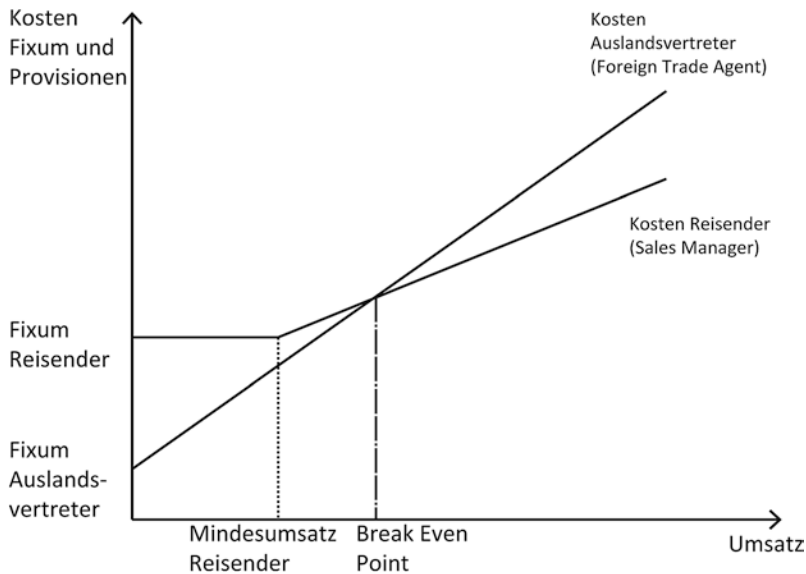


Abb. 4.19 Kostenvergleich Reisender und Auslandsvertreter

- **rechtliche und wirtschaftspolitische Kriterien:** Handelsbeschränkungen, gesetzliche Vertriebsvorbehalte und administrative Hemmnisse,
- **distributionsbezogene Kriterien:** Verfügbarkeit von Distributeuren nach Art, Anzahl, Kooperationsbereitschaft und Standortverteilung,
- **anbieterbezogene Kriterien:** quantitative und qualitative Verfügbarkeit unternehmenseigener Distributionsorgane.

Je nach Entscheidungsanlass und den zur Verfügung stehenden Informationen (quantitative/qualitative Daten) können **verschiedene Entscheidungsverfahren**, wie z. B. Kostenvergleichsberechnungen, Punktbewertungsverfahren sowie Marktprognosen eine konkrete Entscheidung untermauern.

Ein in der Distributionspolitik verbreitetes Verfahren ist die **Kostenvergleichsrechnung** auf der Grundlage der Break Even Analyse, welche im Folgenden beispielhaft für die Entscheidung zwischen dem unternehmenseigenen Reisenden (Sales Manager) und dem Auslandsvertreter (Foreign Trade Agent) betrachtet wird (Abb. 4.19).

Beispiel: Kostenvergleich Reisender und Auslandsvertreter

Ein Unternehmen steht vor der Entscheidung, ob es unter Kostenaspekten günstiger ist, einen unternehmenseigenen Reisenden einzustellen oder zunächst einen Auslandsvertreter mit dem Vertrieb der Waren im Zielland zu beauftragen? Zur Entscheidungsfindung stehen folgende Ausgangsdaten zur Verfügung. Der unternehmenseigene Reisende würde auf Jahresbasis ein Fixgehalt von 50.000 EUR beanspruchen und

zusätzlich eine Umsatzbeteiligung von 1 % beginnend ab einem jährlichen Mindestumsatz von 300.000 EUR. Der Auslandsvertreter würde ein Fixum von 12.000 EUR pro Jahr erhalten. Sein Provisionsanspruch beträgt 5 % vom erzielten Jahresumsatz. Der Produktpreis pro abgesetzte Einheit beträgt 25.000 EUR. **Bei welcher Umsatzhöhe liegt die Kosten-Nutzen-Schwelle?**

Kosten des Reisenden:	$50.000 + 0,01(X - 300.000)$
Kosten des Auslandsvertreters:	$12.000 + 0,05 X$ $47.000 + 0,01 X = 12.000 + 0,05 X$
$X = 875.000$	Break – even – Absatz = 35 Stück

Interpretation:

Bei einem Jahresumsatz von 875.000 EUR entsprechen die Kosten des Reisenden denen des Auslandsvertreters (55.750 EUR). Bis zu diesem Jahresumsatz wäre es günstiger, den Auslandsvertreter zu engagieren. Liegt der Jahresumsatz höher bzw. werden mehr als 35 Stück abgesetzt, dann wäre es für das Unternehmen vorteilhafter, einen Reisenden mit dem Vertrieb zu beauftragen. Abgesehen von einem reinen Kostenvergleich, sind auch qualitative Kriterien bei der Entscheidungsfindung zu berücksichtigen (vgl. hierzu Abschn. 3.3.1). ◀

4.6.3 Besonderheiten des E-Commerce

E-Commerce (elektronischer Handel) betrifft allgemein verschiedene Formen der virtuellen Abwicklung von Verkaufsprozessen über elektronische Medien, vor allem das Internet. E-Commerce bezieht sich meist nur auf einzelne Teile eines Verkaufsprozesses, wie z. B. die Online-Werbung, Identifizierung potenzieller Geschäftspartner, Bestellung, Auftragsbestätigung, Zahlungsabwicklung und Nachbereitung. Eine tatsächliche Lieferung der Ware über das Internet ist nur bei **digitalisierten Produkten**, wie z. B. Software und strukturierten Daten möglich. Bei **physischen Produkten** folgt auf den Kaufvertragsabschluss über E-Commerce im internationalen Geschäft die für den Außenhandel erforderliche Geschäftsabwicklung. E-Commerce ermöglicht eine an den Internetzugang gebundene weltweite Kommunikation und Interaktion zwischen Anbietern und Abnehmern. Die Verbreitung und Akzeptanz des Internets sind dabei von Land zu Land verschieden, wobei der wirtschaftliche Entwicklungsstand eines Landes meist korrespondiert mit Dichte der Internetnutzungsmöglichkeiten. Physische Produkte sind für den elektronischen Handel besonders dann geeignet, wenn sie weitgehend standardisiert und nicht erklärungsbedürftig sind. Je individualisierter ein Produkt bzw. ein Leistungsangebot ist, desto schwieriger ist im Allgemeinen seine Vermarktung über elektronischen Handel. Aus Sicht der Distributionspolitik sind folgende **Vertriebsformen des E-Commerce** bedeutsam:

- **E-Commerce als Direktvertrieb** liegt vor, wenn ein Lieferant Geschäftsabschlüsse über das Internet direkt mit dem Endabnehmer tätigt. Der Lieferant hat dadurch den Vorteil, dass er die Handelspanne, die sonst an den Zwischenhandel geht, einspart. Problematisch ist der Direktvertrieb über E-Commerce dann, wenn ein Lieferant seine Waren zusätzlich über andere Vertriebskanäle vertreibt, in denen er Zwischenhändler in den Vertrieb eingeschaltet hat. Da durch den Direktvertrieb über E-Commerce der Zwischenhandel quasi ausgeschaltet wird, sind Konflikte im Vertriebskanal programmiert. Unter Umständen kann dies dazu führen, dass die über den Zwischenhandel bestehenden Kundenbeziehungen für den Lieferanten verloren gehen.
- **E-Commerce als integrativer Vertrieb** betrifft den Fall, dass ein Lieferant zwar Geschäftsabschlüsse über das Internet mit dem Endabnehmer tätigt, jedoch die Auftragsabwicklung dem jeweils lokal zuständigen Zwischenhändler bzw. Vertragspartner überlässt. Dies ermöglicht die Aufrechterhaltung von Kundenbeziehungen über die Zwischenhändler und schafft zudem für den Lieferanten gute Kontrollmöglichkeiten der über das Internet abgewickelten Geschäftsaktivitäten. Der zentrale Nachteil besteht im Verlust der an den Zwischenhandel gehenden Handelsspanne.
- **E-Commerce als indirekter Vertrieb** liegt vor, wenn ein Lieferant auch die elektronische Geschäftsabwicklung auf Zwischenhändler überträgt, sodass diese für den Kaufvertragsabschluss und für die Auftragsabwicklung verantwortlich sind. Erforderlich dafür sind entsprechende Absprachen zwischen dem Lieferanten und den Zwischenhändlern über den Aufbau des E-Commerce Systems. Besonders bedeutsam ist die Gestaltung der Web-Site im Hinblick auf eine zweckdienliche Benutzerführung unter Einbindung der Zwischenhändler.

Je nachdem wer Anbieter bzw. Nachfrager elektronisch gehandelter Leistungen ist, können verschiedene **Geschäftsmodelle des E-Commerce** unterschieden werden:

- **E-Commerce als B2C-Marketing** umfasst die internetbasierten Marketingaktivitäten zwischen Unternehmen und privaten Endkonsumenten. Dies betrifft im Besonderen das sogenannte „Online Shopping“. Für den Außenhandel bedeutsam sind dabei insbesondere die durch das Internet ermöglichte weltweite Online-Werbung sowie die Interaktionsmöglichkeiten mit ausländischen Endkonsumenten. Tatsächliche Kaufabschlüsse mit ausländischen Endkonsumenten sind bei physischen Produkten infolge der erforderlichen Auslandsgeschäftsabwicklung und der spezifischen Risiken sowie der meist nur kleinen Handelsvolumina eine Ausnahme und spielen im Außenhandel eine insgesamt untergeordnete Rolle.
- **E-Commerce als B2B-Marketing** umfasst die internetbasierten Marketingaktivitäten zwischen Unternehmen. Dabei ist es unerheblich, um welche Art von Gütern es sich hier handelt. Je nach Anforderung können verschiedene Standards und Technologien zur Realisierung des elektronischen Handels im B2B-Marketing eingesetzt werden.

Von zentraler Bedeutung im B2B-Marketing sind **elektronische Marktplätze**, welche auf einer virtuellen Handelsplattform meist mehrere Anbieter und Nachfrager vernetzen (vgl. Perlitz 2013, S. 329 f., 639 f.). Dabei wird unterschieden zwischen horizontalen und vertikalen Marktplätzen. Während horizontale Marktplätze branchenübergreifend ausgelegt sind, beziehen sich vertikale Marktplätze auf eine Branche. Vertikale Marktplätze stellen dabei insbesondere auf die Geschäftsbeziehungen zwischen Endproduzenten und Zulieferern ab.

Durch elektronische Marktplätze lassen sich Informationen schneller abfragen. Kaufmännische Geschäftsvorgänge wie Bestellungen und Auftragsbestätigungen sind standardisiert und ermöglichen so eine zügige und kostengünstige Abwicklung. Elektronische Marktplätze im B2B-Bereich sind in der Regel geschlossene Marktplätze, deren Nutzungsmöglichkeiten durch **Zugangscode** gesichert sind. Eine Handelsabwicklung ist meist mit einer **Transaktionsgebühr** verbunden. Hinsichtlich der Preisbildung wird unterschieden zwischen Marktplätzen mit Festpreisen, Marktplätzen mit Ausschreibungen und Auktionsverfahren (Abb. 4.20).

E-Commerce schafft **vielfältige Nutzungsmöglichkeiten** im Außenhandel. Kommunikationspolitisch ermöglicht es Lieferanten, ihr Warenangebot weltweit zu präsentieren. Distributionspolitisch stellt es einen zusätzlich Vertriebskanal dar, welcher die klassischen Vertriebsformen im Außenhandel ergänzen kann. E-Commerce führt zu einer verbesserten Markttransparenz und dadurch auch zu einem verschärften internationalen Preiswettbewerb.

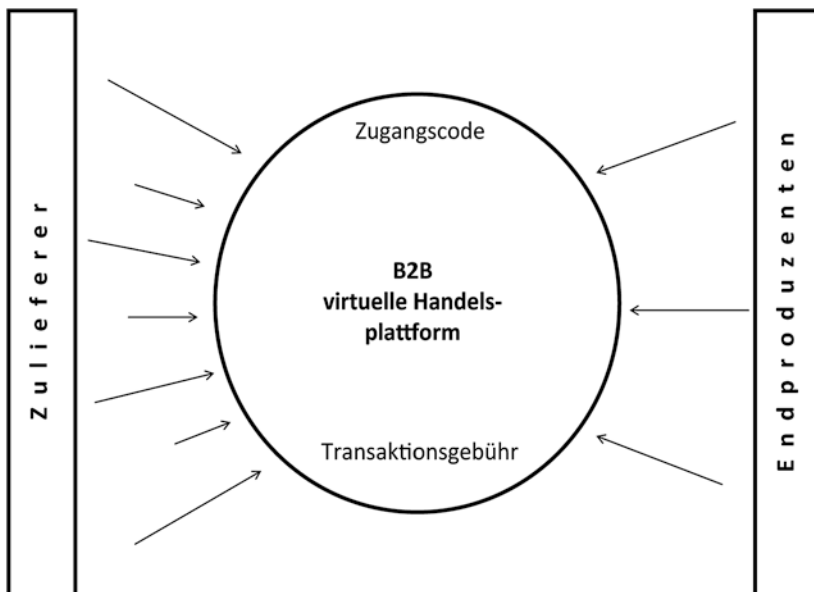


Abb. 4.20 B2B virtuelle Handelsplattform

Die Nutzung des E-Commerce im Außenhandel ist jedoch auch mit **Problemen und spezifischen Risiken** verbunden. Sie ergeben sich zum einen aus der weltweit unterschiedlichen Verbreitung und Akzeptanz des Internets und zum anderen auch durch sprachliche Barrieren. Die Problematik sprachlicher Handelsbarrieren ist dabei umso bedeutender, als das Internet lediglich eine computergestützte Interaktion erlaubt. Hinzu kommen vielfältige rechtliche sowie sicherheitstechnische Probleme des grenzüberschreitenden Datenaustausches via Internet.

Durch eine **elektronische Signatur** (eSignatur) soll die Identifikation und Integrität elektronischer Dokumente (eDocuments) sichergestellt werden. Eine qualifizierte elektronische Signatur ist erforderlich, wenn die elektronische Form die gesetzliche Schriftform ersetzen soll. Sie basiert auf einer besonderen Verschlüsselung, die aus der Signatur und den Daten des unterschriebenen Dokuments besteht.

Ist ein Kaufvertrag durch elektronischen Handel mit einem ausländischen Geschäftspartner zustande gekommen, so erfordert dies (einmal abgesehen von den Besonderheiten digitaler Produkte) sowohl eine lieferseitige als auch zahlungsseitige Außenhandelsabwicklung, bei welcher alle möglichen Risiken, Besicherungsformen und Abwicklungsmodalitäten zu berücksichtigen sind.

4.7 Kommunikationspolitik

4.7.1 Auslandsmarktbezogene Einflussgrößen

Kommunikationspolitik bedeutet allgemein die Gestaltung und Übermittlung der auf die inländischen und ausländischen Märkte gerichteten Informationen zum Zweck der Verhaltensbeeinflussung im Sinne von Unternehmenszielen. Kommunikation ist dadurch gekennzeichnet, dass ein Sender eine Botschaft über einen Kommunikationskanal an einen Empfänger richtet. Eine **einstufige Kommunikation** liegt vor, wenn der Sender seine Botschaft direkt an den Empfänger richtet. Bei der **mehrstufigen Kommunikation** wird eine Botschaft zunächst an einen oder mehrere Kommunikationsmittler (z. B. Printmedien, Fernsehen, Auslandsrepräsentanten) gesendet, welche diese dann ihrerseits an den bzw. die Empfänger weiterleiten. **Persönliche Kommunikation** ist eine Form der direkten Kommunikation, bei welcher zwischen dem Sender und Empfänger ein unmittelbarer zwischenmenschlicher Kontakt besteht (vgl. Meffert und Burmann 2010, S. 189 ff.).

Richten sich Kommunikationsmaßnahmen an Empfänger in ausländischen Märkten, so sind verschiedene **auslandsmarktbezogene Kommunikationsbarrieren** zu beachten. Hierzu zählen insbesondere:

- kulturelle und sprachliche Unterschiede,
- unterschiedliche rechtliche Regelungen,
- Medienverfügbarkeit,
- unterschiedliche Handels- und Käuferstrukturen,
- ökonomische Unterschiede.

Eine **standardisierte Kommunikationspolitik** würde bedeuten, dass die Kommunikationsmaßnahmen über Ländergrenzen hinweg weitgehend einheitlich gestaltet sind. Dies wäre beispielsweise dann möglich, wenn über Ländergrenzen hinweg die Zielgruppen (cross-cultural-target-groups) nachfragerrelevante Ähnlichkeiten aufweisen. Standardisierte Kommunikation ist auch dann gegeben, wenn der Markenname sowie das Warenzeichen unabhängig vom Ländermarkt verwendet werden, wie dies bei einigen bekannten „Weltmarken“ der Fall ist. Eine länderübergreifende Standardisierung ist jedoch schon allein aufgrund der sprachlichen Unterschiede meist nicht möglich. Die Kommunikationspolitik gehört deshalb auch zu den Bereichen, die meist eine **auslandsmarktspezifische Differenzierung** erfordern.

Für die Kommunikationspolitik auf Auslandsmärkten ist die Frage, welche Rolle die **Länderherkunft eines Unternehmens oder eines Produktes** für die Kaufentscheidung spielt, von besonderer Bedeutung. Generell besteht im Außenhandel für eine Vielzahl von Ländern eine Pflicht zur Markierung der Waren nach ihrer Länderherkunft. Die Kennzeichnungspflicht von Waren nach ihrer Länderherkunft („Made in ...“) geht zurück auf den „British Merchandise Marks Act“ im Jahr 1887. Damit sollte die wirtschaftliche Position Großbritanniens als damals weltführende Handelsnation mit dem Ziel „buy british“, geschützt werden. Nach dem 2. Weltkrieg etablierte sich das **„Made in Germany“** zum Kassenschlager und zum Synonym für gute Qualität und Serviceleistungen deutscher Produkte.

Der **Herkunftslandeffekt („Country-of-origin Effekt“)** spielt aus kommunikationspolitischer Sicht im Außenhandel nach wie vor eine wichtige Rolle. Die Länderherkunft wird als Anhaltspunkt für die Qualität der Produkte sowie teilweise auch für das Unternehmensimage selbst herangezogen. Infolgedessen kommt es oft zu einer Stereotypenbildung, die zu Vorurteilen im positiven wie negativen Sinn führen kann. Kommunikationspolitisch wird der Herkunftslandeffekt erklärt auf der Grundlage des sogenannten **„Halo-Effekts“** (engl. halo – Heiligenschein), welcher die Bedeutung eines allgemein gewonnenen Eindrucks für einen speziellen Wert beschreibt. Aus der Konsumentenforschung ist bekannt, dass je geringer die Kenntnis über ein spezielles Produkt ist, desto eher erfolgt ein Rückgriff auf allgemeine Eindrücke. Dies kann sich beispielsweise dadurch äußern, dass ein US-Amerikaner einen allgemein positiven Eindruck von Bayern gewonnen hat, ohne jemals dort gewesen zu sein. Er kauft in den USA bayrisches Bier. Je nach Ausgangslage kann es darum gehen, den Herkunftslandeffekt auf Auslandsmärkten kommunikationspolitisch eher herauszustellen oder nach Möglichkeit abzuschwächen. Neben dem Herkunftslandeffekt spielt heutzutage auch die Firmenerkunft des Produktes, das sogenannte **„Made by ...“**, eine zentrale Rolle. In einigen Bereichen ist der Herkunftslandeffekt ersetzt worden durch globale Handelsmarken (global branding).

4.7.2 Kommunikationspolitische Ziele

Zu den ökonomischen Kommunikationszielen zählen alle in Geldeinheiten bezifferbaren markterfolgsbezogenen Größen wie z. B. Umsatz, Gewinn und Marktanteil. Ein eindeutiger Wirkungszusammenhang zwischen kommunikationspolitischen Maßnahmen und ökonomischen Kommunikationszielen ist in der Regel nicht messbar. Der Erfolg kommunikationspolitischer Maßnahmen wird deshalb meist auf der Grundlage nicht-ökonomischer Ziele, in Form sogenannter psychologischer Konstrukte, erfasst. Im Einzelnen können sie sich beispielsweise beziehen auf:

- Erhöhung des Bekanntheitsgrades des Unternehmens und des Produktes,
- Verbesserung des Unternehmensimage,
- Veränderung der Einstellungen potenzieller Nachfrager,
- Kaufverhalten von Neukunden,
- Firmen- und Produkttreue.

Die Grundlage für die Erfolgsbeurteilung kommunikationspolitischer Maßnahmen bilden häufig sogenannte „Stufenkonzepte“. Eines der bekanntesten Stufenkonzepte ist das **AIDA-Konzept**. Es beschreibt eine Stufenfolge zur Messung des Zielerreichungsgrades kommunikationspolitischer Maßnahmen. Eine erfolgreiche Kommunikationsmaßnahme hat danach die folgenden vier Stufen zu durchlaufen; attention (Aufmerksamkeit), interest (Interesse), desire (Wunsch) und schließlich action (Kaufhandlung). Jede Kommunikationsmaßnahme muss immer so stark sein, dass sie die Aufmerksamkeit der Zielpersonen erreicht.

Zielpersonen kommunikationspolitischer Maßnahmen können sowohl die Endabnehmer im ausländischen Zielmarkt als auch Weiterverkäufer (Distributeure) sowie alle sonstigen meinungsbildenden Zielgruppen sein.

Im **Konsumgüterexportgeschäft** können kommunikationspolitische Maßnahmen sowohl an den **ausländischen Endverbraucher** als auch an den **Handel im Ausland** gerichtet sein. In vielen Industrieländern besteht im Konsumgüterbereich eine hohe **Nachfragemacht des Handels gegenüber den Produzenten**. Dies bedeutet, dass die großen Handelsketten und Einkaufsverbundgruppen ihre Lieferanten restriktiv auswählen und einem großen Preisdruck aussetzen. Die großen Handelskonzerne und Einkaufsverbundgruppen haben im Konsumgüterbereich häufig eine Scharnierfunktion zwischen dem Produzenten und dem Endabnehmer im Ausland. Das Ziel kommunikationspolitischer Maßnahmen besteht darin, zu erreichen, dass die Ware von den ausländischen Handelskonzernen und Einkaufsverbundgruppen in das Handelsortiment mit aufgenommen wird. Dazu bestehen kommunikationspolitisch zwei Ansatzpunkte:

- Bei der „**pull strategy**“ wird der ausländische Konsument umworben. Ziel ist es, den ausländischen Konsumenten zu aktivieren, die Waren im Handel nachzufragen, um so einen Nachfragesog zu erzeugen. Die „pull strategy“ kann neben der Endverbraucherwerbung auch weitere kommunikationspolitische Maßnahmen, wie z. B. Warenmuster und Proben umfassen.
- Bei der „**push strategy**“ geht es darum, durch kommunikationspolitische Maßnahmen die Ware in den Handel „zu drücken“. Sie kann neben der Händlerwerbung auch Maßnahmen der Verkaufsförderung, Schulungsmaßnahmen, die Bereitstellung von Displaymaterialien sowie weitere Schritte umfassen (Abb. 4.21).

Im **Investitionsgüterexportgeschäft** werden kommunikationspolitische Maßnahmen meist direkt an den ausländischen Abnehmer gerichtet. Investitionsgüter sind technisch erklärungsbedürftig, weshalb hier der persönliche Verkauf die zentrale Rolle spielt.

4.7.3 Kommunikationspolitische Instrumente

Zu den kommunikationspolitischen Instrumenten zählen die Werbung für Produkt und Unternehmen (advertising), der persönliche Verkauf (personal selling) sowie die Verkaufsförderung (sales promotion) und die Öffentlichkeitsarbeit (public relation).

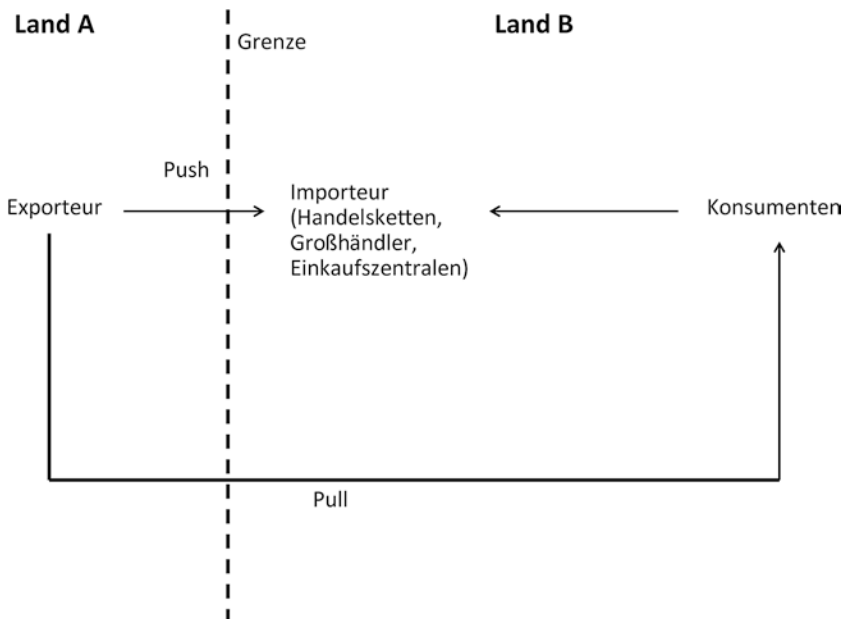


Abb. 4.21 Push- und Pull-Strategie im Außenhandel

4.7.3.1 Werbung

Grundlage werbepolitischer Entscheidungen im Auslandsgeschäft ist die Frage, ob und inwieweit eine bereits bestehende Werbekonzeptionen für den inländischen Markt auch auf ausländische Zielmärkte übertragen werden kann. Zwischen dem Extrem einer weitreichenden internationalen **Standardisierung der Werbung** und der nahezu vollständigen länderspezifischen Differenzierung bestehen verschiedene Abstufungen. Sie beziehen sich beispielsweise auf die Vorgabe einer Basisstrategie in Form einer **Dachkampagne** für mehrere Ländermärkte, innerhalb welcher länderspezifisch Werbemaßnahmen angepasst werden können.

Bei einer **Differenzierung der Werbung** erfolgt eine Anpassung der Werbung an die werbespezifischen Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern. Zu den sozio-kulturellen Rahmenbedingungen der Werbung zählen die Sprache, das Bildungsniveau sowie Traditionen und daraus abgeleitete Werte und Normen. **Werberechtliche Beschränkungen** können sich beispielsweise beziehen auf das Verbot irreführender Werbung, das Verbot vergleichender Werbung sowie auf Werbeverbote für Alkoholika, Tabak und Pharmazeutika. Die **Medieninfrastruktur** und das **Mediennutzungsverhalten** sind abhängig vom Entwicklungsniveau sowie von der Größe des Gastlandes. Ferner ist die allgemeine **gesellschaftliche Akzeptanz der Werbung** zu berücksichtigen. So ist beispielsweise im angloamerikanischen Raum vielfach eine Werbehypertrophie mit der Folge einer Informationsüberlast zu beobachten. Demgegenüber ist das Ausmaß der Werbung in vielen mittel- und osteuropäischen Staaten vergleichsweise gering. Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang der sogenannte **Reaktanzeffekt**, welcher allgemeinen den Widerstand gegen eine werbliche Beeinflussung beschreibt.

Die werbespezifischen Rahmenbedingungen des Auslandsmarktes bilden den Ausgangspunkt für die Ableitung der **Werbeziele**, welche sich an den strategischen Unternehmenszielen orientieren. Generell kann unterschieden werden zwischen Einführungs-, Expansions- und Erhaltungswerbung. Darauf aufbauend ist die inhaltliche **Gestaltung der Werbebotschaft** festzulegen. Dies kann sowohl durch das Unternehmen selbst als auch durch eine Werbeagentur erfolgen. Die Beauftragung einer Werbeagentur erfolgt durch das sogenannte „**briefing**“, welches die Werbeziele, das Werbebudget sowie weitere Vorgaben enthält. Die inhaltliche Formulierung von Werbetexten in Fremdsprachen ist am besten einem Muttersprachler (native speaker) zu überlassen. Ferner sind Symbole, Formen sowie Firmen- und Produktnamen für das jeweilige Zielland abzustimmen. Die Werbewirkung, z. B. einer Anzeige, kann vor Schaltung anhand von Testverfahren (pretest) überprüft werden.

Daran anknüpfend erfolgt die **Auswahl der Werbeträger (Mediaselektion)** wie Printmedien, Radio, Fernsehen und Internet. Für die Mediaselektion ist die Kenntnis der Medienlandschaft und des Mediennutzungsverhaltens im Ausland erforderlich. Die Auswahl und Bewertung von Medien für ausländische Zielmärkte erfolgt meist auf der Grundlage verschiedener **Kriterien**:

- **Verfügbarkeit:** Ausmaß, mit welchem ein Medium im Zielmarkt genutzt werden kann.
- **Reichweite:** Anzahl der erreichten Zielpersonen durch das Medium bei einmaliger Schaltung.
- **Frequenz:** Häufigkeit mit welcher eine Werbebotschaft in einem Medium geschaltet werden kann.
- **Größe des Mediums:** regionale Reichweite des Mediums.

Je nach regionaler Reichweite der einzelnen Werbeträger können auch sogenannte „**overlapping effects**“ genutzt werden, die darauf zurückzuführen sind, dass bestimmte Medien grenzüberschreitend angeboten und genutzt werden mit der Folge einer entsprechenden Reichweitemausdehnung.

Bei der **Werbebudgetierung** geht es um die Zuweisung und Verteilung der finanziellen Mittel für werbliche Zwecke in den einzelnen Auslandsmärkten für einen festgelegten Zeitraum. Die internationale Werbebudgetierung ist letztlich abhängig von den strategischen Zielsetzungen eines Unternehmens im Ausland. In großen Ländermärkten und Branchen mit hoher Wettbewerbsintensität und hohen Werbeausgaben ist ein bestimmtes Mindestbudget für Werbemaßnahmen erforderlich, um einen erfolgreichen Marktzugang überhaupt zu ermöglichen. Das erforderliche Mindestbudget für Werbung ist in dieser Hinsicht eine **Marktzutrittsbarriere** für den betrachteten Zielmarkt. Auf Auslandsmärkten, auf welchen ein Unternehmen bereits etabliert ist, wird die Höhe des Werbebudgets in der Praxis meist in Prozent vom Umsatz festgelegt oder orientiert sich an den Werbeaktivitäten der Mitwettbewerber.

Im Unterschied zur **Massenwerbung** über Medien richtet sich die **Direktwerbung** unmittelbar an einen genau abgegrenzten Kreis von Adressaten. Direktwerbung ist Einzelwerbung, die im Exportgeschäft beispielsweise genutzt wird, um einen ersten Kontakt zu potenziellen Absatzmittlern oder Zwischenhändlern im Zielland herzustellen. Ferner spielt sie im **Investitionsgüterexportgeschäft** eine bedeutende Rolle, da hier die Anzahl potenzieller Abnehmer geringer ist als im Konsumgüterexportgeschäft. In der Werbung für Investitionsgüter steht dabei die technische Informationsvermittlung im Vordergrund. Erforderlich für Direktwerbemaßnahmen sind die Adressen der Zielpersonen. Im professionellen Exportgeschäft erfolgt normalerweise vor der Direktwerbemaßnahme eine Adressqualifikation um sicherzustellen, dass der Name des Adressaten und die Positionsbezeichnung stimmig sind. Die Direktwerbung ist kostenintensiv. Im Vergleich zur Massenwerbung weist sie jedoch einen geringeren Streuverlust auf.

Internetwerbung ist generell immer weltweite Werbung. Um potenzielle Abnehmer weltweit über das Internet anzusprechen, ist es erforderlich, den Internetauftritt in die Landessprachen der jeweiligen Zielländer zu übersetzen. Bedeutung erlangt die Internetwerbung im Außenhandel vor allem für die Geschäftskommunikation zwischen Unternehmen, dem sogenannten „Business-to-Business-Marketing“. Für das Exportgeschäft mit ausländischen Endkonsumenten, das sogenannte „Business-to-Consumer-Marketing“ ist die Internetwerbung von geringerer Bedeutung, da das typische Außenhandelsgeschäft auf der Großhandelsstufe erfolgt und damit nicht direkt mit dem ausländischen Endkonsumenten.

4.7.3.2 Persönlicher Verkauf

Der persönliche Verkauf umfasst Unternehmens- und Produktpräsentationen sowie Gespräche und Verkaufsverhandlungen mit dem Ziel der Geschäftsakquisition. Er kann sowohl durch **unternehmenseigene Mitarbeiter** (sales manager) als auch durch **unternehmensexterne Absatzmittler** (intermediaries) wahrgenommen werden. Persönliche Verkaufsgespräche können grundsätzlich am Sitz des Exporteurs, am Sitz des Importeurs oder beispielsweise auch anlässlich einer **Messebeteiligung** erfolgen.

Der persönliche Verkauf ist eine Form der direkten zwischenmenschlichen Kommunikation und steht in dieser Hinsicht in enger Verbindung zur Distributionspolitik. Persönliche Verkaufsgespräche sind potenziell wirkungsvoller aber eben auch ungleich kostenintensiver als andere Kommunikationsformen. Bei persönlichen Verkaufskontakten wird generell zwischen **Erstkontakten** (first contacts) und **Folgekontakten** (follow up contacts) unterschieden.

Im Außenhandel spielt der persönliche Verkauf oft eine zentrale Rolle, da es sich im Regelfall um größere Handelsvolumina handelt und der ausländische Geschäftspartner meist ein Wiederverkäufer oder Weiterverarbeiter ist. Im **Investitionsgüterexportgeschäft** bei technisch erklärungsbedürftigen Produkten und Spezialanfertigungen ist der persönliche Verkauf unverzichtbar.

Im **professionellen internationalen Verkauf** existieren meist mehrere Ansprechpartner im ausländischen Unternehmen. Diesen Ansprechpartnern werden in Bezug auf ihre Einflussnahmemöglichkeiten bei der Entscheidung zum Geschäftsabschluss bestimmte Rollen zugewiesen. Adressaten des persönlichen Verkaufs sind nicht nur die Ansprechpartner der obersten Entscheidungsebene (Autorisierer, Entscheidungsträger) sondern auch die Personen, welche im Umfeld eine Entscheidung zum Geschäftsabschluss begünstigen können. In idealtypischer Sicht lassen sich die folgenden **Rollen von Ansprechpartnern beim persönlichen Verkauf** unterscheiden:

- Als **Autorisierer (authorizer)** gelten jene Personen in der Unternehmensleitung, welche die Entscheidung zum Geschäftsabschluss an leitende Mitarbeiter übertragen haben.
- Als **Entscheidungsträger (decision maker)** werden jene Personen angesehen, welche von der Geschäftsleitung ermächtigt wurden, Entscheidungen über einen Geschäftsabschluss zu treffen.
- Als **Einflussgeber (influencer)** gelten jene Person, welche aufgrund ihrer Stellung im oder zum Unternehmen an der Entscheidungsvorbereitung direkt mitwirken und einen Geschäftsabschluss positiv beeinflussen können.
- Als **Meinungsbildner (recommender)** gelten jene Personen im weiteren Umfeld, welche durch eine Empfehlung einen Geschäftsabschluss begünstigen können.

Der persönliche Verkauf ist im Außenhandel aufgrund der unterschiedlichen kulturellen und sprachlichen Herkunft der Gesprächspartner mit hohen Anforderungen an das Verhandlungsgeschick verbunden. Verhandlungstaktiken, die darauf abzielen,

Verhandlungsspielraum in internationalen Verhandlungen zu behalten, werden als **Commitment-Taktiken** bezeichnet. Der englische Begriff „Commitment“ steht dabei für ein besonderes Engagement bzw. besonderen Einsatz in der internationalen Verhandlung. Generell geht es darum, durch geschickte Nutzung aller Verhandlungsparameter den Verhandlungsspielraum offen zu halten. Dies geschieht beispielsweise dadurch, dass keine „Endgültigkeiten“ gesetzt werden. Ebenso ist eine vordergründige und einseitige Fokussierung auf die „Preisforderung“ bzw. den „Preis“ zu vermeiden. Ein erfolgreiches persönliches Verkaufsgeschäft zeichnet sich dadurch aus, dass beide Vertragspartner ihren Nutzen aus dem Geschäft ziehen (win-win situation) und keiner der Vertragspartner sein Gesicht verliert (never lose face).

Insbesondere bei **Preisverhandlungen im Außenhandel** sollte keine voreilige Einengung erfolgen, sondern zur Einigungsfindung eine große Anzahl preis- und kostenbeeinflussender Faktoren ausgeschöpft werden können. Dies betrifft beispielsweise die Aufteilung der Transportkosten und der Zahlungs- bzw. Finanzierungskonditionen. Ebenso können auch andere Absatzmengen vereinbart werden sowie weitere Produkte bzw. Leistungen des Unternehmens mit angeboten und verkauft werden (**cross-selling**).

Ein weiterer kritischer Punkt ist häufig auch der **Zeitfaktor**. Während beispielsweise im deutschen Kulturkreis eine stärker lineare Zeitauffassung (linear timing) vorherrscht, bei welcher die Zeit ein exaktes Ordnungssystem des Lebens darstellt, orientieren sich beispielsweise südostasiatische Kulturen an einer zyklischen Zeitauffassung (cyclical timing), bei welcher nicht genutzte Zeit in der Gegenwart, morgen wiederkommt (Büter 2010, S. 261 f.).

Angebote sollten nach Möglichkeit ohne zeitliche und rechtliche Bindungen und damit **freibleibend** („subject to being sold“) erfolgen. Geschäftsabschlüsse im Außenhandel kommen oft erst zeitlich verzögert zustande. Im Neukundengeschäft ist es zudem in der Regel nicht möglich, etwaige Folgegeschäfte von vornherein einzuschätzen. Insbesondere bei potenziellen **Schlüsselkunden** (key customers) sollten die Möglichkeiten für Verhandlungsspielräume offen gehalten werden.

4.7.3.3 Verkaufsförderung

Verkaufsförderungsmaßnahmen sind **zeitlich befristete Kommunikationsmaßnahmen**. Sie haben deshalb einen unterstützenden Charakter und können sowohl an den ausländischen Endverbraucher als auch an den Handel und das Verkaufspersonal gerichtet sein.

Zu den **endverbraucherorientierten Verkaufsförderungsmaßnahmen** zählen beispielsweise die Vergabe von Warenproben und Mustern sowie zeitlich befristete Preisnachlässe. An den **Handel gerichtete Verkaufsförderungsmaßnahmen** können sich beispielsweise beziehen auf die Bereitstellung von Displays, Preisausschreiben und Regalservicedienstleistungen. An das Verkaufspersonal gerichtete Verkaufsförderungsmaßnahmen sind in der Regel mit besonderen zeitlich befristeten Anreizen wie Prämien und Bonuszahlungen oder auch sogenannten „incentive Reisen“ verbunden.

4.7.3.4 Öffentlichkeitsarbeit

Generelles Ziel der Öffentlichkeitsarbeit ist es, den Bekanntheitsgrad eines Unternehmens im jeweiligen Zielmarkt zu erhöhen und ein positives Unternehmensimage in der Öffentlichkeit aufzubauen. Die Öffentlichkeitsarbeit soll einen Beitrag dazu leisten, eine unverwechselbare **Unternehmensidentität** (Corporate Identity) mit einem eigenen Selbstverständnis in der Öffentlichkeit zu etablieren.

Zu den **Instrumenten der Öffentlichkeitsarbeit** im engeren Sinne zählen beispielsweise Presseinformationen, Geschäftsberichte sowie spezielle Veranstaltungen und Aktionen wie z. B. Tage der offenen Tür. Im weiteren Sinne zählt auch das **Sponsoring** zur Öffentlichkeitsarbeit. Beim Sponsoring unterstützt ein Unternehmen (Sponsor) durch Geld- oder Sachspenden einen bestimmten Zweck und wird dafür vom Gesponsorten durch Nennung des Firmen- und Markennamens öffentlich bekannt gemacht.

4.8 Marketingmix

4.8.1 Optimierungsprobleme

Unter Marketingmix wird allgemein die zielgerichtete Kombination der Marketinginstrumente verstanden. Im Außenhandel geht es darum festzulegen, welche Marketinginstrumente mit welcher Intensität und in welcher zeitlichen Abfolge zur Auslandsmarktbearbeitung eingesetzt werden sollen. Ausgangspunkt der Marketingmixentscheidungen sind die unternehmenspolitischen Zielsetzungen für die jeweiligen ausländischen Zielmärkte, aus denen Unterziele für die einzelnen Marketinginstrumente abgeleitet werden (Abb. 4.22).

Die Einteilung der Marketinginstrumente orientiert sich üblicherweise an einem **Vier-Instrumente-Ansatz** und beinhaltet die Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik. Im Angelsächsischen wird von den sogenannten 4 Ps (product, price, place, promotion) gesprochen. Die Gewichtung der einzelnen Marketinginstrumente mit ihren zugehörigen Teilelementen (Submixen) wird wesentlich bestimmt von der Art des Produktes und den möglichen Distributionswegen im ausländischen Zielmarkt.

Das **Problem der Marketingmixplanung** besteht darin, dass für die Marktbearbeitung jedes einzelne Marketinginstrument der Ergänzung bzw. der Unterstützung der anderen Instrumente bedarf und nur durch eine zielgerichtete Kombination aller Instrumente ein „**optimales Marketingmix**“ möglich wäre (vgl. Büter 2010, S. 153 f.).

Ein „optimales Marketingmix“ ist aufgrund einer Vielzahl von informationellen und unternehmenspolitischen Restriktionen lediglich als theoretische Zielvorgabe ableitbar:

- **Informationelle Restriktionen** betreffen den Bereich jener für die Marketingplanung entscheidungsrelevanten Informationen. Sie können beispielsweise bestehen in Form unzureichender oder falscher Informationen über Marktentwicklungen in Auslandsmärkten. Sie ergeben sich ferner aufgrund fehlerhafter Annahmen bzw. Hypothesen über die Ursache-Wirkungszusammenhänge marketingpolitischer Maßnahmen

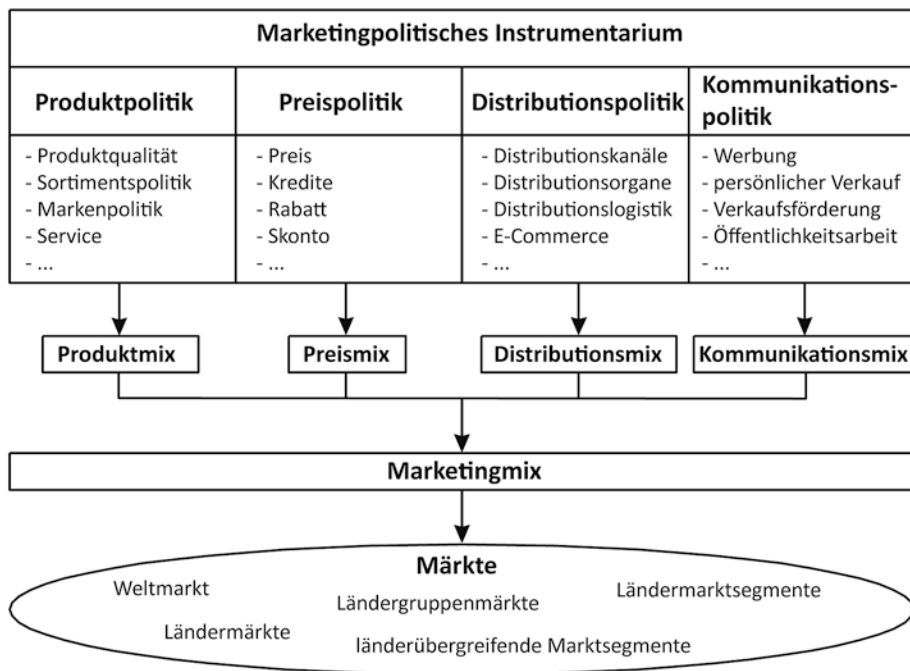


Abb. 4.22 Marketingmixinstrumente und Submixbereiche

und ihrer Wechselbeziehungen (Interdependenzen) zueinander. Informationelle Restriktionen können sich beispielsweise in fehlerhaften Planvorgaben (z. B. Zielgrößen und Budgets) für die Auslandsmarktbearbeitung sowie in zeitlichen Verzögerungen (time lags) der beabsichtigten Wirkungen der Marketinginstrumente äußern.

- **Unternehmenspolitische Restriktionen** umfassen all jene Einschränkungen, die sich ergeben können aus dem Entscheidungsverhalten und den Entscheidungsabläufen sowie der Durchsetzungsmöglichkeit der Marketingplanung in der Unternehmensorganisation selbst. Sie können beispielsweise bestehen in divergierenden Zielsetzungen der Entscheidungsträger über die Bedeutung und die Form des Auslandsengagements. Hinzu kommt, dass Marketingaktivitäten beim indirekten Export sowie beim indirekten Vertrieb (vgl. zur Abgrenzung Abschn. 4.6.2.1) nicht bis zum ausländischen Endabnehmer koordiniert werden können, weshalb ein unmittelbarer unternehmenspolitischer Einfluss auf marketingpolitische Entscheidungen nur bis zum ersten Abnehmer der Ware möglich ist.

Selbst wenn es gelingen sollte, ein „optimales Marketingmix“ für einen ausländischen Zielmarkt abzuleiten, so muss damit in der Summe aller bearbeiteten Ländermärkte nicht automatisch ein „optimales Marketingmix für das gesamte Unternehmensengagement“ verbunden sein.

4.8.2 Planung und Kontrolle

In der Außenhandelspraxis erfolgt die **Planung des Marketingmix** in der Regel **sukzessiv nach dem Prinzip der Schwerpunktbildung**. Ausgangspunkt der Marketingmixplanung kann dabei entweder die Produktpolitik oder die Distributionspolitik sein:

- **Produktbezogene Marketingplanung:** Bei einer produktbezogenen Marketingplanung wird das bestehende Produktangebot für die als Kernmärkte vorselektierten Länder beurteilt und hinsichtlich der notwendigen produkt- und sortimentspolitischen Anpassungserfordernisse bestimmt. Die Hervorhebung der Produktpolitik als Ausgangspunkt der Marketingplanung ergibt sich aus der produktbezogenen Bestimmung der Distributionskanäle zu den Auslandsmärkten.
- **Distributionsbezogene Marketingplanung:** Die distributionsbezogene Marketingplanung geht von der Möglichkeit der Nutzung von Distributionswegen im Ausland aus und passt den Produkt-Mix diesen Absatzmöglichkeiten an. Sie ist dann angezeigt, wenn ein bereits vorher dem Auslandsmarkt angepasstes Produkt-Mix die Möglichkeit der Nutzung eines Distributionsweges einschränken könnte.

Die jeweils dominierende Teilpolitik ist die Grundlage für die Planung der anderen Marketingpolitikbereiche. Das Ergebnis der Marketingplanung ist eine Auflistung der geplanten Marketingmaßnahmen für die einzelnen Ländermärkte mit einer Planung des Finanzbudgets sowie einer Terminplanung für die Umsetzung der einzelnen Marketingmaßnahmen. Der Detaillierungsgrad und Planungszeitraum der Marketingmixplanung ist abhängig von der Bedeutung, welche dem jeweiligen Auslandsmarkt für das Außenhandelsgeschäft zugemessen wird.

Die Aufgabe der **Marketingkontrolle im Außenhandel** ist in erster Linie eine Ergebniskontrolle, bei welcher Abweichungen zwischen den Zielvorgaben und den eingetretenen Ergebnissen festgestellt werden sollen. Zusätzlich zu den unternehmensintern verfügbaren Daten, die das Rechnungswesen zur Verfügung stellt (z. B. Umsatzzahlen, Kostengrößen und Deckungsbeiträge), sind im Außenhandel auch Veränderungen der auslandsmarktspezifischen Rahmenbedingungen (z. B. das Wechselkursverhältnis und die Auslandsmarktkonjunktur) zu berücksichtigen.

Zur Kontrolle des Auslandsengagements werden in der Außenhandelspraxis häufig **Kennzahlen** verwendet, welche die ansonsten kaum überschaubare Vielzahl von Daten auf wenige aussagefähige Größen verdichten. Kennzahlen können jedoch nur gebildet werden für quantitativ erfassbare Daten.

Als Kennzahlen können absolute Zahlen dienen wie z. B. das Exportvolumen, das Importvolumen oder der Exportumsatz pro Auslandsreisenden. Ebenso ist es möglich, durch Verbindung von zwei oder auch mehreren absoluten Zahlen, die in einer sachlichen Beziehung zueinander stehen, eine neue Kennzahl (Verhältniszahl) zu bilden.

Einzelne Kennzahlen können zu einem **Kennzahlensystem** verknüpft werden, an deren oberster Stelle eine Spitzenkennzahl, meist der Return on Investment (ROI) als Kennzahl für die Rentabilität des eingesetzten Kapitals steht. Je nach Bedarf und Zielsetzung lassen sich eine Vielzahl von Kennzahlen bilden, für die jeweils wiederum mehrere Differenzierungsmöglichkeiten bestehen (Abb. 4.23).

Die Kontrolle der Auslandsmarktaktivitäten erfolgt häufig durch einen Vergleich der Kennzahlen. Ein **Kennzahlenvergleich** kann generell durchgeführt werden als:

- **Zeitvergleich:** Vergleich der Kennzahlen zwischen zwei oder auch mehreren Zeitperioden.
- **Soll-Ist-Vergleich:** Vergleich von Planvorgaben (Sollgrößen), mit den im Nachhinein (ex post) realisierten Größen.
- **unternehmensinterner Vergleich:** Vergleich mit anderen Leistungseinheiten im Unternehmen, z. B. Vergleich zwischen der Entwicklung des Inlandsumsatzes und der Entwicklung der Exportumsätze für verschiedene ausländische Zielmärkte.
- **unternehmensexterner Vergleich:** Vergleich mit anderen Unternehmen bzw. mit der Branchenentwicklung in den ausländischen Zielmärkten.

Beim Vergleich von Kennzahlen, die auf inländischen und ausländischen Daten beruhen, können eine **Vielzahl von Vergleichsproblemen** entstehen (vgl. hierzu Abschn. 4.2.2). Für eine Erfolgskontrolle der Marketingaktivitäten im Außenhandel ist es daher immer erforderlich, weitere Informationen und Kenntnisse über die jeweiligen auslandsmarktspezifischen Rahmenbedingungen mit einzubeziehen.

4.9 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Definieren Sie die folgenden Begriffe und erläutern Sie die Unterschiede der jeweiligen Begriffspaare:

a) Konsumentenmarkt	Produzentenmarkt
b) Handlungskosten	Transaktionskosten
c) Sortimentspolitik	Programmpolitik
d) Produktdifferenzierung	Diversifikation
e) Preisverbund	Preisdifferenzierung
2. Was ist Gegenstand des Außenhandelsmarketings und was sind die besonderen Merkmale des Importmarketings im Vergleich zum Exportmarketing?
3. Welche Rolle spielt die Sekundärforschung im Rahmen der Auslandsmarktforschung und welche Probleme können beim länderübergreifenden Vergleich von Marktdaten auftreten?

Bezeichnung	Definition	Differenzierungsmöglichkeiten (Beispiele)
Exportquote (in %)	$\frac{\text{Exportumsatz}}{\text{Gesamtumsatz}} \cdot 100$	- nach Ländermärkten - nach Welthandelsregionen - nach Produkten - nach Abnehmersegmenten - nach Zeitperioden
Importquote (in %)	$\frac{\text{Importvolumen}}{\text{Gesamteinkaufsvolumen}} \cdot 100$	- nach Ländermärkten - nach Welthandelsregionen - nach Bezugswaren - nach Lieferanten - nach Zeitperioden
Exportumsatz pro Auslandsreisender (wertmäßig in Euro)	$\frac{\text{Exportumsatz}}{\text{Anzahl der Auslandsreisenden}}$	- nach Ländermärkten - nach Welthandelsregionen - nach Exportwaren - nach Abnehmergruppen - nach Zeitperioden
Exportlagerumschlagshäufigkeit (Verhältniszahl)	$\frac{\text{Wareneinsatz im Export}}{\text{durchschnittlicher Exportlagerbestand}} \cdot 100$	- nach Ländermärkten - nach Welthandelsregionen - nach Lagerwaren - nach Lagerdauer - nach Lagerkosten
Umsatzrentabilität im Exportgeschäft (in %)	$\frac{\text{Gewinn aus Exportgeschäft}}{\text{Exportumsatz}} \cdot 100$	- nach Ländermärkten - nach Welthandelsregionen - nach Exportwaren - nach Abnehmergruppen - nach Zeitperioden
relative Marktanteilstärke im Auslandsgeschäft (Verhältniszahl)	$\frac{\text{Marktanteil im Ausland in \%}}{\text{Marktanteil im Inland in \%}}$	- nach Ländern - nach Welthandelsregionen - nach Produkten - nach Abnehmergruppen - nach Zeitperioden
Transportkostenintensität im Außenhandel (in %)	$\frac{\text{Transportkosten}}{\text{Warenwert}} \cdot 100$	- nach Exportwaren - nach Importwaren - nach Transportentfernung - nach Transportart - nach Auftragsgrößen
produktionswirtschaftlicher Auslandskoeffizient (in %)	$\frac{\text{Produktionskapazität im Ausland}}{\text{Gesamtkapazität}} \cdot 100$	- nach Produktionsländern - nach Welthandelsregionen - nach Erzeugnissen - nach Produktionsstätten - nach Zeitperioden

Abb. 4.23 Synopsis bedeutender Kennzahlen im Außenhandel

4. Diskutieren Sie die Anwendungsmöglichkeiten und Grenzen von Prognoseverfahren für das Exportmarketing.
5. Welche Betrachtungsebenen der Marktsegmentierung sind im Außenhandelsmarketing zu unterscheiden?
6. Diskutieren Sie die Möglichkeiten und Grenzen einer ethnozentrischen und geozentrischen Auslandsmarktbearbeitung.
7. Was wird unter „trading down“ und „trading up“ verstanden?
8. Beschreiben Sie verschiedene Formen exportbegleitender Serviceleistungen und diskutieren Sie deren Bedeutung für das Konsumgüter- und Investitionsgüterexportgeschäft.
9. Welche Bedeutung haben Produktnormen im Außenhandelsgeschäft und wofür steht das CE-Konformitätszeichen?
10. Was ist eine Exportpreiseskalation und wie kann ein Unternehmen einer Exportpreiseskalation entgegenwirken?
11. Definieren Sie die kurzfristige und langfristige Preisuntergrenze und beschreiben Sie deren Bedeutung im Rahmen der Exportpreiskalkulation.
12. Ein deutscher Hersteller von Werkzeugen verfügt über eine Produktionskapazität von 240.000 Stück pro Jahr. Im laufenden Jahr wird ein Beschäftigungsgrad von 70 % erreicht. Des Weiteren stehen die folgenden Daten zur Verfügung: fixe Kosten p. a. 720.000 EUR; variable Kosten 5,80 EUR/Stück. Der Angebotspreis beträgt 10 EUR/Stück. Die „British Tool Import Association“ möchte 20.000 Werkzeuge importieren zum Festpreis von 5 £ (Britische Pfund Sterling). Der zugrunde liegende kalkulatorische Wechselkurs (exchange rate) beträgt in Mengennotierung $e = 0,6849$. Als International Business Development Manager (UK) sollen Sie der Geschäftsleitung eine Empfehlung abgeben.
 - a. Soll der deutsche Hersteller den Zusatzauftrag aus Großbritannien zu diesem Preis annehmen (Berechnung des wirtschaftlichen Ergebnisses ohne und mit Zusatzauftrag sowie Erläuterung erforderlich)?
 - b. Nennen und erläutern Sie neben kostenrechnerischen Aspekten zwei weitere Aspekte, welche die Vorteilhaftigkeit eines internationalen Zusatzauftrages begründen können.
13. Ein Generalimporteur mit Sitz in Köln importiert 15.000 Flaschen südafrikanischen Weins der Marke „Premium Star“ zum Gesamtpreis von 38.500 EUR „FOB Kapstadt“. Für die Bezugskalkulation werden die folgenden Daten zugrunde gelegt:

• Seetransportkosten bis Hamburger Hafen	1649 EUR
• Kosten der Seetransportversicherung	385 EUR
• Löschungskosten	130 EUR
• Kosten der Zollabfertigung	1155 EUR
• Rollgeld bis Köln	931 EUR

Für die Absatzkalkulation gelten die folgenden Daten:

• Selbstkostenaufschlag	10 %
• Barverkaufspreis pro Flasche „EXW Köln“	3,50 EUR

- a) Ordnen Sie die einzelnen Positionen in ein Kalkulationsschema.
 - b) Wie hoch ist der Einstandspreis pro Flasche Wein?
 - c) Wie hoch ist die Handelsspanne pro Flasche (absolut und in Prozent)?
 - d) Wie hoch ist der Gewinn, welchen der Generalimporteur aus dem Weiterverkauf insgesamt erzielen kann?
14. In der internationalen Preispolitik für Skandinavien verfolgt ein deutscher Pkw-Hersteller die Strategie der ländergeografischen Preisdifferenzierung. Für das gleiche Pkw-Grundmodell lautet der Listenangebotspreis für
- Deutschland 17.500 EUR
 - Finnland 16.500 EUR
 - Schweden 155.000 skr

Die Transport- und sonstigen Geschäftsabwicklungskosten pro Pkw betragen zwischen: Deutschland und Finnland 250 EUR, Finnland und Schweden 560 EUR und zwischen Deutschland und Schweden 300 EUR. Der Umrechnungskurs der Ausgangskalkulation für die schwedische Krone (skr) zum Euro beträgt 8,6592.

- a) Kennzeichnen sie die möglichen grauen Märkte bzw. Warenströme.
Welche Warenarbitragegeschäfte wären möglich und wie hoch wäre der Arbitragegewinn pro Pkw?
 - b) Berechnen sie einen möglichen Preiskorridor für den Pkw-Export, um ein Warenarbitrage zu verhindern.
 - c) Wie würde sich die Situation verändern, wenn die schwedische Krone um 4 % abwertet?
15. Ein deutscher Hersteller von Bohrmaschinen möchte seine Geschäftsaktivitäten auf Großbritannien ausdehnen und steht vor der Entscheidung, ob er für das Großbritanniengeschäft einen unternehmenseigenen Sales Manager (UK) einstellen soll oder einen britischen Handelsvertreter mit der Geschäftsakquisition im britischen Markt beauftragen soll. Nach ersten Gesprächen stellt sich die Kostensituation folgendermaßen dar. Der Sales Manager (UK) würde ein Fixgehalt von 45.000 EUR auf Jahresbasis beanspruchen und zusätzlich eine Umsatzprovision erhalten von 6 EUR pro abgesetzte Stückzahl ab einem Mindestumsatz von 2000 Stück. Der britische Handelsvertreter würde 12 EUR pro abgesetzte Stückzahl erhalten und eine jährliche Spesenpauschale von 1200 EUR. Die Preisstellung erfolgt in €. Der Preis für eine Bohrmaschine wird mit 100 EUR pro Stück festgesetzt.
- a) Ermitteln Sie auf der Grundlage einer Kostenvergleichsrechnung die kritische Kostenschwelle und interpretieren Sie das Ergebnis (Berechnung, grafische Darstellung und Interpretation erforderlich).

- b) Nennen und beschreiben Sie drei weitere Aspekte, welche bei der Entscheidung über die internationale Vertriebswegewahl im vorliegenden Fall zu beachten sind.
16. Der Business Development Manager (BDM) USA eines deutschen Werkzeugmaschinenproduzenten ist in den USA auf Geschäftsreise mit dem Ziel der Neukundenakquisition. Für den US-Markt hat er einen Angebotspreis „FOB Hamburg“ für eine Werkzeugmaschine von 48.000 EUR ermittelt. Die kurzfristige Preisuntergrenze liegt bei 46.700 EUR. Zum Zeitpunkt der Preiskalkulation beträgt der Wechselkurs zum US-\$ in Mengennotierung 1,5000. Der BDM (USA) hat auf dieser Grundlage sowohl eine Preisliste in Euro als auch eine Preisliste in US-Dollar erstellen lassen. Da branchenüblich erst mit Zeitverzögerungen Aufträge eingehen, muss der BDM (USA) abwägen, welche Preisliste er potenziellen Neukunden aushändigen soll und wie das Wechselkursrisiko zu beurteilen ist.
- a) Welche Veränderungen würden sich ergeben, wenn der Wechselkurs bei Auftragserteilung 1,5350 beträgt? Berechnen Sie die jeweiligen Veränderungen und erläutern Sie die wettbewerbspolitischen Implikationen sowie preispolitischen Handlungsmöglichkeiten.
- b) Welche Veränderungen würden sich ergeben, wenn der Wechselkurs bei Auftragserteilung 1,4710 beträgt? Berechnen Sie die jeweiligen Veränderungen und erläutern Sie die wettbewerbspolitischen Implikationen sowie preispolitischen Handlungsmöglichkeiten.
- c) Wie ist die kurzfristige Preisuntergrenze definiert und ab welcher Wechselkurskonstellation würde sich für das Unternehmen ein Verlust ergeben?
17. Erläutern Sie verschiedene Vertriebsformen des E-Commerce und diskutieren Sie deren Anwendungsmöglichkeiten und Grenzen im Außenhandel.
18. Was wird aus kommunikationspolitischer Sicht unter der „push-Strategie“ und der „pull-Strategie“ verstanden und worin liegt deren Bedeutung im Rahmen der Auslandsmarkterschließung?
19. Diskutieren Sie die Bedeutung des Herkunftslandeffektes und zeigen Sie auf, wie dieser Effekt erklärt werden kann.
20. Wodurch erklärt sich die besondere Rolle des persönlichen Verkaufs im Investitionsgüterexportgeschäft?
21. Welche Rollen können Ansprechpartnern im ausländischen Unternehmen im Rahmen der Geschäftsakquisition und strategischen Geschäftsentwicklung zugewiesen werden?
22. Was wird unter „Commitment-Taktiken“ verstanden und welche Zielsetzungen werden in internationalen Verhandlungen damit verfolgt?
23. Warum erfolgt die Marketingplanung für ausländische Zielmärkte sukzessiv nach dem Prinzip der Schwerpunktbildung?
24. Beschreiben Sie jeweils anhand eines selbst gewählten Beispiels die Vorgehensweise bei der produktbezogenen und bei der distributionsbezogenen Marketingplanung für einen ausländischen Zielmarkt.

25. Beschreiben Sie das Problem der Marketingmixplanung und zeigen Sie auf, warum ein „optimaler Marketingmix“ nur als theoretische Zielgröße ableitbar ist.
26. Bei der Kontrolle des Auslandsengagements spielen Kennzahlen eine zentrale Rolle.
 - a) Definieren Sie die folgenden Kennzahlen:
 - Importquote,
 - Umsatzrentabilität im Exportgeschäft,
 - relative Marktanteilsstärke im Auslandsgeschäft,
 - produktionswirtschaftlicher Auslandskoeffizient.
 - b) Wie kann ein Kennzahlenvergleich generell durchgeführt werden?
27. Welche Probleme können sich beim Vergleich von Kennzahlen zwischen verschiedenen Ländern ergeben?

Literatur

- Althans J (1989) Internationale Marktsegmentierung. In: Macharzina K, Welge MK (Hrsg) Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung. Poeschel, Stuttgart, S 1469–1477
- Altmann J (2001) Außenwirtschaft für Unternehmen, 2. Aufl. UTB, Stuttgart
- Büter C (2010) Internationale Unternehmensführung – entscheidungsorientierte Einführung. Oldenbourg, München
- Grafers HW (1999) Einführung in die betriebliche Außenwirtschaft. Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- Jahrman F-U (2013) Außenhandel, 13. Aufl. Kiehl, Ludwigshafen
- Kotabe M, Helsen K (2001) Global marketing management. Wiley, New York
- Meffert H, Burmann C (2010) Internationales marketing – management, 4. Aufl. Kohlhammer, Stuttgart
- Meissner HG (1981) Außenhandelsmarketing. Poeschel, Stuttgart
- Meissner HG (1987) Strategisches internationales Marketing. Springer, Berlin
- Mercado S et al (2001) European business. Financial Times/Prentice Hall, London
- Perlitz M (2013) Internationales management, 6. Aufl. Lucius und Lucius, Stuttgart
- Ringle G (1977) Exportmarketing. Gabler, Wiesbaden
- Rother K (1991) Das internationale Geschäft – ziele, Marktforschung, Strategien, Marketing. Hanser, München
- Schütt R (2011) Import-Export Business – praktiker Handbuch für den Einstieg in den internationalen Handel, 5. Aufl. Schütt-Verlag, Marburg
- Simon H (1982) Preismanagement. Gabler, Wiesbaden
- Simon W (1995) Internationale Preispolitik. In: Herrmanns A, Wissmeier UK (Hrsg) Internationales Marketing-Management. Vahlen, München, S 225–256
- Stahr G (1993) Internationales Marketing. Kiehl, Ludwigshafen
- Vormbaum H (1955) Außenhandelskalkulation. Gabler, Wiesbaden
- Wahle O (1981) Flexible Preispolitik durch adäquate Außenhandelskalkulation. Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln
- Walldorf EG (Hrsg) (2000) Gabler Lexikon Auslandsgeschäfte. Gabler, Wiesbaden

Kaufverträge und Handelsbräuche im Außenhandel

5

Zusammenfassung

Dieses Kapitel betrachtet zunächst generelle Besonderheiten internationaler Kaufverträge. Für den Abschluss von Kaufverträgen im Außenhandel erlangt das internationale Kaufvertragsrecht (UN-Kaufrecht) grundständige Bedeutung. In diesem Kapitel werden die Anwendungsvoraussetzungen sowie die wesentlichen Rechte und Pflichten des Verkäufers (Exporteurs) und des Käufers (Importeurs) nach UN-Kaufrecht behandelt. Weitere Schwerpunkte des Kapitels liegen in der Darstellung internationaler Streitbeilegungsverfahren sowie internationaler Schiedsverfahren. Das Kapitel endet mit einer Betrachtung zur Bedeutung internationaler Handelsbräuche im Außenhandel.

5.1 Besonderheiten internationaler Kaufverträge

Inlandsgeschäfte unterliegen kaufvertragsrechtlich in Deutschland den Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) und des Handelsgesetzbuchs (HGB). Im Außenhandel ist es keineswegs selbstverständlich, dass ein Kaufvertrag nach deutschem Kaufvertragsrecht zu beurteilen ist. Für das Kaufvertragsrecht ebenso wie für andere Rechtsgebiete gilt das **Territorialprinzip**, wonach das Recht eines Staates lediglich Geltung erlangt in dem jeweiligen staatlichen Hoheitsgebiet, für welches es ausgesprochen wurde.

International sind **verschiedene Rechtskreise** zu unterscheiden. So ist beispielsweise der deutsche Rechtskreis geprägt durch geschriebenes Recht (written law), bei welchem es darum geht, Rechtsfälle in die bestehenden Rechtsnormen einzuordnen, d. h. zu subsumieren. Der angloamerikanische Rechtskreis ist demgegenüber kasuistisch fundiert, d. h. er basiert nachhaltig auf der Fallrechtsprechung (case law).

Aufgrund der Unterschiedlichkeit internationaler Rechtskreise sind die kaufvertragsrechtlichen Bestimmungen im Hinblick auf die Rechtsstellung des Käufers und Verkäufers von Land zu Land unterschiedlich. Ein wichtiger Aspekt beim Abschluss eines internationalen Kaufvertrages betrifft daher die Frage der **Rechtswahl**. Hinsichtlich der Frage, welches Recht dem internationalen Kaufvertrag zugrunde gelegt werden soll, gilt der **Grundsatz der Rechtswahlfreiheit**. Vereinbart werden kann:

- das nationale Recht des Exporteurs,
- das nationale Recht des Importeurs,
- das nationale Recht eines Drittlandes (z. B. Schweizer Recht) oder
- das UNCITRAL-Kaufrecht.

Bestehen im Nachhinein Zweifel über die Frage des auf den Kaufvertrag anzuwendenden Rechts, so greifen die Regelungen des **Internationalen Privatrechts**. Der Begriff „Internationales Privatrecht“ kann leicht missverstanden werden, denn es handelt sich hier weder um privatrechtliche Vorschriften noch um ein international einheitliches Recht (vgl. Gildeggen und Willburger 2010, S. 10 f.). Das Internationale Privatrecht ist Teil einer jeweiligen nationalen Rechtsordnung. Es bestimmt, welches Recht bei Sachverhalten mit Auslandsberührung anzuwenden ist.

Die für Deutschland als Mitgliedsland der Europäischen Union maßgeblichen Regelungen finden sich in der Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates (ROM I-Verordnung). Die **ROM I-Verordnung** regelt das Internationale Privatrecht der Europäischen Union betreffend die Schuldverhältnisse mit Vertragspartnern in Mitgliedsstaaten der Europäischen Union als auch im Verhältnis zu Drittstaaten. Die ROM I-Verordnung folgt dem Grundsatz der Rechtswahlfreiheit. Sofern keine Rechtswahl getroffen wurde, folgt die ROM I-Verordnung dem Grundsatz, dass das Recht jenes Staates Anwendung findet, in welchem der Verkäufer seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Als Ort des gewöhnlichen Aufenthaltes gilt bei Unternehmen der Sitz der Hauptverwaltung.

Aufgrund der Bedeutung der Rechtswahl aber auch der Problematik im Fall möglicher Unklarheiten, besteht in der **Außenhandelspraxis** verständlicherweise die Neigung, das jeweils nationale Recht zu vereinbaren. Eine Vereinbarung, wonach eine Vertragspartei ihr jeweils nationales Recht vereinbart, setzt eine entsprechende Verhandlungsstärke voraus. Ein Beharren auf der Vereinbarung des nationalen Rechts eines Vertragspartners kann jedoch das Zustandekommen eines Geschäftsabschlusses beeinträchtigen. Eine Vereinbarung des Rechts eines Drittstaates würde beide Parteien gleichermaßen treffen und den Vertragsabschluss erschweren. Die entscheidenden Weichen zur Lösung dieses Konfliktes sind mit dem UNCITRAL-Kaufrecht geschaffen worden, welches in den wesentlichen Aspekten im Folgenden behandelt wird.

5.2 UNCITRAL-Kaufrecht

Das **UNCITRAL-Kaufrecht** (United Nations Conference on Contracts for the Sale of Goods – UN-Übereinkommen zum internationalen Warenkauf) auch **CISG** (UN-Kaufrecht 1980) genannt, ist eine völkerrechtliche Konvention, welche 1980 in Wien verabschiedet wurde. Das UNCITRAL-Kaufrecht (abgekürzt UN-Kaufrecht) wird daher auch als „Wiener Kaufrecht“ bezeichnet. Es gilt mittlerweile in über 60 Vertragsstaaten. Deutschland trat dem UNCITRAL-Abkommen durch ein am 1. Januar 1990 verabschiedetes Zustimmungsgesetz bei. Das UNCITRAL-Kaufrecht erlangt im Außenhandel eine übergeordnete Bedeutung, da es auch dann anwendbar ist, wenn die Vertragsparteien das deutsche Recht vereinbart haben (vgl. Pilz 2001, S. 7 f.). Der Vorteil des UNCITRAL-Kaufrechts besteht darin, dass damit für die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften ein einheitlicher und für beide Parteien verbindlicher rechtlicher Rahmen festgelegt wird.

Das UNCITRAL-Kaufrecht ist in vier Teile gegliedert, in denen die einzelnen rechtlichen Regelungen in Artikeln festgelegt sind:

- Teil I: Anwendungsbereich und allgemeine Bestimmungen (Artikel 1–13),
- Teil II: Abschluss des Vertrages (Artikel 14–24),
- Teil III: Kauf von Sachen (Artikel 25–88),
- Teil IV: Schlussbestimmungen (Artikel 89–101).

Sofern das UNCITRAL-Kaufrecht angewendet wird, verdrängt es die jeweiligen nationalstaatlichen Bestimmungen und damit in Deutschland die gesetzlichen Regelungen des BGB und HGB.

5.2.1 Anwendungsbereich

Verträge über Export- und Importgeschäfte werden in großem Umfang durch das UN-Kaufrecht bestimmt (vgl. Pilz 2001, S. 17 f.). Das UN-Kaufrecht gilt jedoch nicht ausnahmslos für alle Außenhandelsgeschäfte. Der Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts wird im Teil I (Artikel 1–13) näher bestimmt.

Artikel 1 des UN-Kaufrechts

„Dieses Übereinkommen ist auf Kaufverträge über Waren zwischen Parteien anzuwenden, die ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben, wenn diese Staaten Vertragsstaaten sind oder wenn die Regeln des internationalen Vertragsrechts zur Anwendung des Rechts eines Vertragsstaates führen.“

Das UN-Kaufrecht regelt **Kaufverträge über Waren**. Das UN-Kaufrecht findet keine Anwendung beim internationalen Handel mit Rechten und Immobilien sowie typischen Dienstleistungen. Bei Werkverträgen kann das UN-Kaufrecht jedoch angewendet werden, wenn der Exporteur nicht nur Händler, sondern auch Hersteller des verkauften Produktes ist. Voraussetzung für die Anwendung des UN-Kaufrechts bei Werkverträgen ist jedoch, dass der Käufer (Importeur) nicht einen wesentlichen Teil der Materialien selbst zur Verfügung stellt, denn in diesem Fall würde der Schwerpunkt nicht im internationalen Handelsgeschäft liegen, sondern in der Erbringung einer Dienstleistung.

Das UN-Kaufrecht regelt **internationale Geschäfte**. Maßgeblich für ein internationales Geschäft ist dabei, dass die Vertragsparteien ihre Niederlassungen in verschiedenen Staaten haben. Die Staatsangehörigkeit von Personen ist hierbei ohne Bedeutung.

Artikel 2 des UN-Kaufrechts

„Dieses Übereinkommen findet keine Anwendung auf den Kauf von Waren für den persönlichen Gebrauch oder den Gebrauch in der Familie oder im Haushalt, es sein denn, dass der Verkäufer vor oder bei Vertragsabschluss weder wusste noch wissen musste, dass die Waren für einen solchen Gebrauch gekauft wurden.“

Das UN-Kaufrecht findet **keine Anwendung im Handelsverkehr mit dem Endkonsumenten (Einzelhandelsgeschäft)**. Das UN-Kaufrecht erfasst demnach lediglich den internationalen Warenverkehr zwischen Unternehmen.

Für den Kaufvertragsabschluss bestehen nach UN-Kaufrecht **keinerlei Formvorschriften**. Kaufverträge können nach UN-Kaufrecht daher grundsätzlich auch mündlich vereinbart werden. Aus Beweisgründen empfiehlt es sich jedoch, getroffene Absprachen schriftlich festzuhalten (vgl. Pilz 2001, S. 39).

Artikel 11 des UN-Kaufrechts

„Der Kaufvertrag braucht nicht schriftlich geschlossen oder nachgewiesen zu werden und unterliegt auch sonst keinen Formvorschriften. Er kann auf jede Weise bewiesen werden, auch durch Zeugen.“

Für **deutsche Exportgeschäfte**, für welche keine abweichende Rechtswahl erfolgte bzw. diese rechtsverbindlich festgestellt werden konnte, kommt das UN-Kaufrecht „automatisch“ zur Anwendung, sofern es sich im Sinne des Gesetzes um internationale Warengeschäfte handelt. Es ist dabei nicht erforderlich, dass sich die Vertragsparteien für das UN-Kaufrecht aussprechen oder überhaupt Kenntnis von seiner Existenz haben. Hat beispielsweise ein deutscher Exporteur einen Kaufvertrag mit einem Geschäftspartner aus einem Nicht-Vertragsstaat des UN-Kaufrechts abgeschlossen und wurde keine Vereinbarung über die Frage des anzuwendenden Rechts getroffen, so kommt hier das UN-Kaufrecht zum Tragen. Dies folgt daraus, dass nach ROM I-Verordnung der Sitz der Firma mit der engsten Verbindung zum Kaufvertrag, für die Wahl des anzuwendenden

Rechts maßgeblich ist (vgl. Bernstorff C Graf von 2014, S. 116 f.). Da der Exporteur das Eigentum an der Ware verschafft und diese ins Ausland liefert, ist das Recht des Landes des Exporteurs maßgeblich für den Kaufvertrag. Obwohl die Vertragsparteien dies nicht vereinbart haben, kommt hier das UN-Kaufrecht zur Anwendung, weil Deutschland Mitglied der Europäischen Union ist und das UN-Kaufvertragsabkommen unterzeichnet hat. Dies bedeutet, dass bei Auslandsberührung auf die Anwendung des deutschen Rechts zugunsten des UN-Kaufrechts verzichtet wird.

Für **deutsche Importgeschäfte** kommt das UN-Kaufrecht „automatisch“ immer dann zur Anwendung, wenn das Land des Vertragspartners das UN-Kaufrecht als verbindliches Recht übernommen hat. Bei deutschen Importgeschäften, bei denen der Vertragspartner seinen Sitz in einem Nicht-Vertragsstaat des UN-Kaufrechts hat, kommt – sofern keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden – das Recht des ausländischen Vertragspartners zur Anwendung. Es ist jedoch auch möglich, das UN-Kaufrecht über den Anwendungsbereich der Vertragsstaaten des UN-Kaufrechts hinaus zu vereinbaren. Dies hätte für die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften den Vorteil, dass dadurch ein einheitlicher rechtlicher Rahmen geschaffen würde, unabhängig davon, ob der ausländische Vertragspartner seinen Sitz in einem Vertragsstaat des UN-Kaufrechts hat oder nicht.

Sofern die beschriebenen sachlichen Anwendungsvoraussetzungen erfüllt sind und das UN-Kaufrecht nicht verbindlich ausgeschlossen wurde, gilt für deutsche Export- und Importgeschäfte, dass das UN-Kaufrecht „automatisch“ zur Anwendung kommt.

5.2.2 Vertragsabschluss und AGB

Das UN-Kaufrecht regelt in Art. 14 ff. CISG die Bedingungen, die zum Abschluss eines Kaufvertrages führen. Die entsprechenden Regelungen gelten dabei auch für den Abschluss internationaler Warengeschäfte im Internet. Ebenso wie im deutschen Recht kommt auch im UN-Kaufrecht ein Kaufvertrag durch ein Vertragsangebot und eine korrespondierende Vertragsannahme zustande.

Artikel 14 des UN-Kaufrechts

„Der an eine oder mehrere bestimmte Personen gerichtete Vorschlag zum Abschluss eines Vertrages stellt ein Angebot dar, wenn er bestimmt genug ist und den Willen des Anbietenden zum Ausdruck bringt, im Falle der Annahme gebunden zu sein. Ein Vorschlag ist bestimmt genug, wenn die Ware bezeichnet und ausdrücklich oder stillschweigend die Menge und den Preis festsetzt bzw. deren Festsetzung ermöglicht.“

Ein Angebot kann dabei bis zum Abschluss eines Kaufvertrages widerrufen werden. Der **Widerruf** (revocation) ist gültig, wenn er dem Empfänger zugeht, bevor dieser eine Annahmeerklärung abgesandt hat (Art. 16 CISG). Eine verspätete Vertragsannahme ist dennoch als Kaufvertragsannahme wirksam, sofern sie rechtzeitig abgesandt wurde, jedoch aufgrund besonderer Umstände erst verspätet beim Empfänger

eintrifft (Art. 21 Abs. 1 CISG). Das UN-Kaufrecht räumt dem Empfänger jedoch das Recht ein, den Vertragsabschluss in diesem Fall zu unterbinden (Art. 21 Abs. 2 CISG). Voraussetzung dafür ist allerdings, dass der Empfänger die andere Partei unverzüglich über die Nichtannahme wegen Verspätung unterrichtet.

Besondere Bedeutung erlangt auch die Frage nach der Einbeziehung der AGB (Allgemeinen Geschäftsbedingungen). Im Gegensatz zu der in Deutschland üblichen Praxis werden **Allgemeine Geschäftsbedingungen** nach UN-Kaufrecht nicht dadurch wirksam, dass eine Partei lediglich auf sie verweist. Vielmehr muss der Inhalt der AGB dem ausländischen Geschäftspartner in vollem Umfang und in der Verhandlungssprache oder in seiner Landessprache mitgeteilt werden. Auch dann sind die AGB nicht automatisch Bestandteil des Kaufvertrages, sofern sich in ihnen mit den Bestimmungen des UN-Kaufrechts widersprechende Regelungen finden. Problematisch wird es auch dann, wenn beide Vertragspartner ihre AGB dem Kaufvertrag zugrunde legen wollen und sich diese widersprechen. Im Rahmen des UN-Kaufrechts sind die Anforderungen im Hinblick auf die Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen daher insgesamt sehr restriktiv.

5.2.3 Pflichten des Verkäufers

Die Pflichten des Verkäufers (obligations of the seller) sind in den Art. 30–52 CISG geregelt. Art. 30 bestimmt, dass der Verkäufer nach Maßgabe des Vertrages und des UN-Übereinkommens verpflichtet ist, die Ware zu liefern, die sie betreffenden Dokumente zu übergeben und das Eigentum an der Ware zu übertragen. Damit wird unter anderem die besondere **Bedeutung der Dokumente** im Außenhandel herausgestellt, da über diese auch der Eigentumsübergang geregelt wird (vgl. Schlechtriem und Schroeter 2013, S. 157 f.).

Wichtig für die Frage, ab wann der Exporteur seine Lieferverpflichtung erfüllt hat, ist der Lieferort, da ab hier die Verantwortung für die Ware vom Verkäufer auf den Käufer übergeht. Der **Lieferort** (place of delivery) bestimmt damit den Übergang des Gefahrenrisikos sowie der Kostenlasten des Transports auf den Käufer (Importeur). Sofern im Kaufvertrag der Lieferort vertraglich bestimmt wurde, z. B. durch die Festlegung auf eine Incoterm-Klausel oder eine andere den Umständen des Vertrages zu entnehmenden Ortsbestimmung erfolgt ist, gewährt das UN-Kaufrecht grundsätzlich der individuellen Vereinbarung Vorrang.

Sind jedoch zwischen dem Verkäufer und dem Käufer keine Vereinbarungen über den Lieferort getroffen worden oder bestehen Unklarheiten über den vereinbarten Lieferort, so geht das UN-Kaufrecht nach Art. 31 CISG von einem **Beförderungsverkauf (Versendungskauf)** aus. Ein Beförderungsverkauf (Versendungskauf) liegt vor, wenn eine Beförderung der Ware erforderlich ist, die Beförderung selbst jedoch nicht zu den Pflichten des Verkäufers (Exporteurs) gehört. Lieferort ist danach der Ort, an dem die Waren dem ersten Beförderer (first carrier) übergeben werden. Der Beförderer kann

dabei ein Frachtführer, eine Reederei, eine Fluggesellschaft, die Post oder die Bahn sein. Die Warenübergabe an einen Spediteur ist nicht gleichzusetzen mit der Warenübergabe an einen Beförderer, da der Spediteur lediglich die Organisation des Warenversandes besorgt.

Wird die Organisation des Transports von einem Spediteur wahrgenommen, so bleibt der Verkäufer für die Lieferung so lange verantwortlich, bis die Ware an das erste, den Transport durchführende Unternehmen, also etwa ein Frachtführer oder eine Reederei, übergeben wird. Bei einem Beförderungsverkauf muss nach Art. 32 Abs. 2 CISG der Verkäufer (Exporteur) die Verträge abschließen, die zur Beförderung der Ware an den festgesetzten Ort erforderlich sind. Der Verkäufer hat die den Umständen angemessenen Beförderungsmittel auszuwählen und die für die Beförderung üblichen Bedingungen zu vereinbaren. Die Beförderungskosten gehen jedoch zulasten des Käufers (Importeurs) (Abb. 5.1).

Der Verkäufer hat nach Art. 35 Abs. 1 CISG die Ware zu liefern, die in Menge, Qualität und Art sowie hinsichtlich Verpackung oder Behältnis den Anforderungen des Vertrages entspricht (Abb. 5.1).

Kommt es zu lieferseitig bedingten Leistungsstörungen, z. B. verspätete Lieferung, Falschliefierung oder Lieferung von Waren unzureichender Qualität, so kann der Käufer die in den Artikeln 46 bis 52 CISG vorgesehenen **Rechtsbehelfe des Käufers wegen Vertragsverletzung durch den Verkäufer** (remedies for breach of contract by the seller) ausüben sowie Schadensersatzansprüche nach Art. 74–77 CISG geltend machen (vgl. Pilz 2001, S. 51–77; Gildeggen und Willburger 2010, S. 41–54).

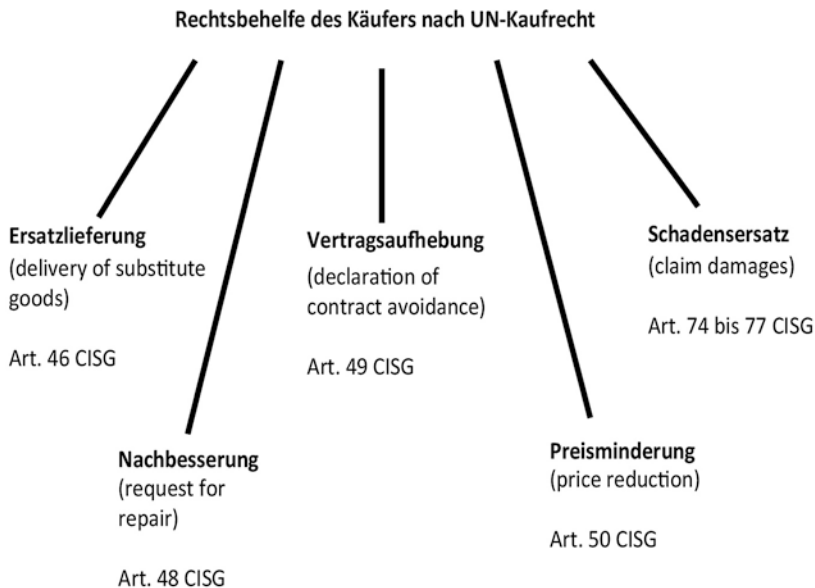


Abb. 5.1 Rechtsbehelfe des Käufers nach UN-Recht

Im Unterschied zu den Regelungen nach HGB und BGB unterscheidet das UN-Kaufrecht nicht zwischen verschiedenen Arten der Leistungsstörungen. Es wird auch nicht zwischen Neben- und Hauptpflichten unterschieden, sondern lediglich zwischen einer wesentlichen und unwesentlichen Vertragsverletzung. Die im UN-Kaufrecht in den Art. 46 ff. näher bestimmten Rechtsbehelfe ersetzen daher die im deutschen Kaufvertragsrecht bestehenden Regelungen der Leistungsstörungen. Der Käufer hat dabei eine kurz bemessene Untersuchungsfrist einzuhalten und den festgestellten Mangel dem Verkäufer genau anzuzeigen.

Das UN-Kaufrecht räumt dem Verkäufer nach Art. 48 CISG ein **Nachbesserungsrecht** („**Recht der zweiten Andienung**“) ein, für den Fall, dass er den Mangel in der Erfüllung seiner Pflichten auch nach dem Liefertermin auf eigene Kosten behebt, sofern dies keine Unzumutbarkeit für den Käufer darstellt. Eine Aufhebung des Kaufvertrages ist nach Art. 49 Abs. 1 CISG immer zunächst verbunden mit einer Nachfristsetzung.

Darüber hinaus ist eine Vertragsaufhebung nur für den Fall einer **wesentlichen Vertragsverletzung** (fundamental breach of contract) vorgesehen. Die Möglichkeiten des Rücktritts vom Kaufvertrag sind im UN-Kaufrecht generell erschwert. Dies ist für die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften eher förderlich, da diese in der Regel mit größeren Kosten des Geschäftsabschlusses verbunden sind und nicht zuletzt auch vielfach erhebliche Kosten für den Rücktransport der Waren entstehen würden.

Unabhängig von der Art der Leistungsstörung besteht im UN-Kaufrecht immer auch zusätzlich ein **Schadensersatzanspruch** nach Art. 74 ff. CISG. Der Schadensersatzanspruch entfällt jedoch, wenn bewiesen werden kann, dass die Nichterfüllung auf einem außerhalb des Einflussbereichs liegenden Hinderungsgrund beruht und es nicht erwartet werden konnte, einen solchen Hinderungsgrund bei Vertragsabschluss in Betracht zu ziehen. Schadensersatzansprüche, welche auf **Höhere Gewalt** (franz. „force majeure“) zurückgeführt werden können, sollen dadurch ausgeschlossen werden. „Force majeure“ liegt beispielsweise bei Naturkatastrophen (z. B. Erdbeben, Überschwemmungen, Vulkanausbrüchen), Kriegen und Embargomaßnahmen vor.

Bei der Bemessung der Höhe des Schadensersatzes wird vom Grundprinzip des **Deckungsgeschäfts** (substitute transaction) ausgegangen. Danach kann die geschädigte Partei den Unterschiedsbetrag zwischen dem im Kaufvertrag vereinbarten Preis und dem Preis für die notwendig gewordene Ersatzbeschaffung (Deckungsgeschäft) als Schadensersatz beanspruchen. Ein darüber hinausgehender Schadensersatzanspruch ist nur möglich, wenn ein solcher Schaden bereits beim Kaufvertragsabschluss vorhersehbar war.

5.2.4 Pflichten des Käufers

Die Pflichten des Käufers (obligations of the buyer) sind in den Artikeln 53 bis 65 CISG geregelt. Wesentlich sind seine Verpflichtung zur **Zahlung des Kaufpreises** (payment of the price) sowie die Verpflichtung zur **Abnahme der Ware** (taking delivery). Die Besonderheiten des Außenhandelsgeschäfts bestehen hier darin, dass zahlungsseitige

Störungen des Kaufvertrages auch dann entstehen können, wenn der Käufer (Importeur) zahlungswillig und zahlungsfähig ist, die Zahlung jedoch durch andere Hemmnisse, z. B. durch bestimmte Devisenbeschränkungen, nicht erfolgt. Ebenso zu berücksichtigen ist im Außenhandel der Umstand, dass für bestimmte Zahlungsbedingungen die Vorlage genau spezifizierter zahlungsauslösender Dokumente erforderlich ist (vgl. Schlechtriem und Schroeter 2013, S. 201 f.).

Sofern die Vertragsparteien keine vertragliche Vereinbarung über den **Zahlungsort** getroffen haben, ist nach Art. 57 CISG die Zahlung am Ort der Niederlassung des Verkäufers (seller's place of business) zu leisten oder, wenn die Zahlung gegen Übergabe der Ware oder von Dokumenten zu leisten ist, an dem Ort, an dem die Übergabe (place where the handling over takes place) stattfindet. Im Unterschied zu den kaufvertraglichen Regelungen nach BGB ist die Zahlung nach UN-Kaufrecht keine Schickschuld, sondern eine **Bringschuld**, bei welcher der Käufer nicht nur für die Zahlungshandlung sondern auch für den Zahlungserfolg innerhalb der festgelegten Zahlungsfrist einsteht. Der Käufer hat dabei alles zur Zahlung erforderliche rechtzeitig zu unternehmen, damit der Kaufpreis dem Verkäufer zum Zahltermin zur Verfügung steht. Die Kosten des Zahlungsverkehrs gehen zulasten des Käufers. Dies gilt ebenso für Zeitverzögerungen im Auslandszahlungsverkehr. Der Erfüllungsort für die Kaufpreiszahlung ist nach UN-Kaufrecht am Ort der Niederlassung des Verkäufers. Dies bedeutet bei Exportgeschäften, dass im Falle gerichtlicher Auseinandersetzungen zur Durchsetzung des Zahlungsanspruchs die Möglichkeit besteht, den ausländischen Schuldner in Deutschland auf Zahlung des Kaufpreises zu verklagen. Ob dies allerdings im Einzelfall förderlich ist, hängt von der Möglichkeit einer Vollstreckung eines in Deutschland erwirkten Urteils im Ausland ab. In der Europäischen Union ist diese Möglichkeit weitgehend gegeben (Abb. 5.2).

Kommt der Käufer seiner Zahlungs- und Abnahmeverpflichtung nicht nach, so kann der Verkäufer die in Art. 61–65 CISG geregelten **Rechtsbehelfe des Verkäufers wegen Vertragsverletzung durch den Käufer** (remedies for breach of contract by the buyer) in Anspruch nehmen und zusätzlich Schadensersatz nach Art. 74 ff. CISG sowie Verzugszinsen nach Art. 78 CISG fordern (vgl. Pilz 2001, S. 77–89; Gildeggen und Willburger 2010, S. 55). Ebenso wie bei den Pflichtverletzungen des Verkäufers wird auch bei den Pflichtverletzungen des Käufers nicht nach der Art der Kaufvertragsstörung unterschieden. Neben dem grundsätzlich weiterhin bestehenden Erfüllungsanspruch auf die Zahlung kann der Verkäufer nach einer Nachfristsetzung auch vom Kaufvertrag zurücktreten (Abb. 5.2).

Die **Erklärung der Vertragsaufhebung** (declaration of contract avoidance) ist auch möglich, wenn bereits vor dem Fälligkeitstermin offensichtlich wird, dass der Käufer seine Zahlungsverpflichtungen nicht einhalten kann. Eine Vertragsaufhebung ist jedoch immer dann problematisch, wenn die Ware bereits an den Käufer übergegangen ist. Nach Art. 81 ff. CISG würde eine Vertragsaufhebung bedeuten, dass der Kaufvertrag zurück abgewickelt werden müsste, was mit vielfältigen Kosten und Unwägbarkeiten für den Verkäufer verbunden wäre. In der Regel wird der Exporteur daher weiterhin auf die

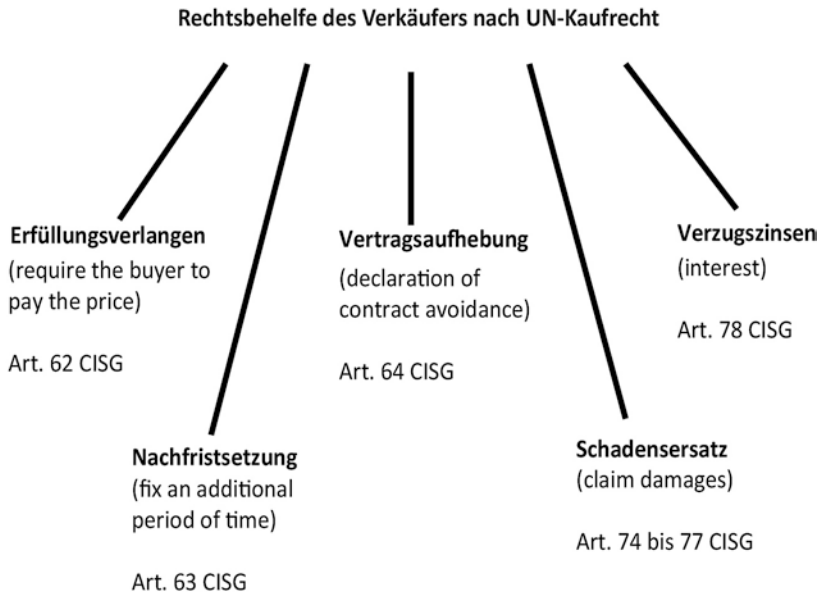


Abb. 5.2 Rechtsbehelfe des Verkäufers nach UN-Kaufrecht

zahlungsseitige Vertragserfüllung nach Art. 62 CISG bestehen und zusätzlich Schadensersatz nebst Verzugszinsen geltend machen.

Neben den jeweils spezifizierten Regelungen der verkäufer- und käuferseitigen Pflichten sind in den § 71–73 CISG **gemeinsame Bestimmungen über die Pflichten des Verkäufers und Käufers** (provisions common to the obligations of the seller and of the buyer) formuliert. Besondere Bedeutung erlangt dabei das jeder Vertragspartei zustehende Recht der **vorweggenommenen Vertragsverletzung** (anticipatory breach of contract). Das dadurch begründete Zurückbehaltungsrecht besagt, dass eine Vertragspartei die Erfüllung ihrer Pflichten aussetzen kann, wenn sich nach Vertragsabschluss herausstellt, dass die andere Partei einen wesentlichen Teil ihrer Pflichten nicht erfüllen wird. Der Verkäufer kann danach die Versendung der Ware stoppen, wenn er nachträglich berechnete Zweifel an der Kreditwürdigkeit des Käufers erlangt. Umgekehrt kann der Käufer die Zahlung unterbinden, wenn er berechnete Zweifel an der Leistungsfähigkeit des Verkäufers erlangt.

5.3 Internationale Streitbeilegungsverfahren

Eine gerichtliche Auseinandersetzung mit einem ausländischen Vertragspartner ist immer zeit- und kostenaufwendig sowie mit erheblichen rechtlichen Risiken verbunden. Bevor es zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung kommt, sollten daher immer zuerst alle Möglichkeiten einer **gütlichen Einigung** mit dem Vertragspartner ausgeschöpft

werden. Sofern eine in dieser Hinsicht eher informelle Einigung mit dem Vertragspartner nicht möglich ist, kann auch ein offizielles **Streitbeilegungsverfahren** gemäß den von der International Chamber of Commerce (ICC) formulierten Streitbeilegungsregeln (ADR-Regeln) vorgesehen werden. Die seit 2011 gültigen **ICC-ADR-Regeln (ADR – „amicable dispute resolution“)** sind das Ergebnis einer konzertierten Aktion und Diskussion von Experten auf dem Gebiet der internationalen Streitbeilegung (siehe ICC Publication 2001).

Ziel ist es, eine gütliche Beilegung der Streitigkeiten mittels festgelegter Regeln und Verfahren zu erreichen. Die Verpflichtung zur Durchführung eines ICC-ADR Streitbeilegungsverfahrens kann bereits im Kaufvertrag durch eine ICC-ADR-Klausel vereinbart werden. Ein ICC-ADR Streitbeilegungsverfahren kann jedoch auch ungeachtet anderer Verfahren zu einem späteren Zeitpunkt durch eine Partei beantragt werden, sofern sich der andere Vertragspartner darauf einlässt.

Ein ICC-ADR Streitbeilegungsverfahren kann bereits im Kaufvertrag vereinbart werden. Das Streitbeilegungsverfahren kann zeitlich begrenzt werden. Ebenso kann im Kaufvertrag vereinbart werden, dass im Anschluss an ein Streitbeilegungsverfahren – sofern hier keine Einigung erzielt wird – automatisch ein Schiedsgerichtsverfahren eingeleitet wird.

ICC-ADR-Regeln

„Die Parteien vereinbaren, im Falle von Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit dem gegenwärtigen Vertrag, zunächst Verhandlungen über die Durchführung eines Streitbeilegungsverfahrens gemäß den ICC-ADR-Regeln zu führen.“

Quelle: ICC (2011) Schiedsgerichtsordnung und ADR-Regeln.

Die ICC-ADR-Regeln sind sachlich zu trennen von den ICC-Schiedsgerichtsverfahren.

Sie führen nicht zu einem endgültigen Schiedsspruch eines Schiedsgerichts. Im **Unterschied zu einem staatlichen Gerichtsverfahren** kann durch ein Streitbeilegungsverfahren auch kein vollstreckbarer Titel erreicht werden. Das Streitbeilegungsverfahren basiert auf der Anwendung einfacher Regeln und Verfahrensmethoden.

Nach Einleitung des Streitbeilegungsverfahrens wird ein Neutraler ausgewählt. Der Neutrale kann von den Vertragsparteien nominiert oder von der ICC benannt werden, sofern diesbezüglich keine Einigung besteht. Jeder namhaft gemachte Neutrale ist verpflichtet, dies der ICC durch eine Unabhängigkeitserklärung mitzuteilen. Die Aufgabe des Neutralen besteht in der Vermittlung und Durchführung des Streitbeilegungsverfahrens. Es sind verschiedene **Methoden des ADR-Verfahrens** zu unterscheiden.

Mediation

Bei diesem Verfahren tritt der Neutrale als Förderer auf, in dem er die dem Streitfall zugrunde liegenden Informationen einholt, ohne jedoch eine Sachentscheidung zu treffen. Der Neutrale ist dabei grundsätzlich zur Vertraulichkeit verpflichtet.

Neutral Evaluation

Bei diesem Verfahren wird der Neutrale zu einer unverbindlichen Stellungnahme oder Bewertung aufgefordert.

Mini-Trial

Beim „Mini-Trial“ wird ein Ausschuss aus Verantwortlichen der Vertragsparteien gebildet, bei welchem der Neutrale die Funktion des Verhandlungsleiters ausübt.

Andere Streitbeilegungsmethoden

Um eine gütliche Einigung zu finden, können die Vertragsparteien eine andere ADR-Verfahrensmethode bestimmen.

Kombination von Streitbeilegungsmethoden

In Abhängigkeit von den zugrunde liegenden vertraglichen Streitigkeiten kann es sinnvoll sein, mehrere Streitbeilegungsmethoden miteinander zu kombinieren. Dies könnte beispielsweise dadurch geschehen, dass der Neutrale im Rahmen der Mediation auch aufgefordert wird eine unverbindliche Bewertung abzugeben.

Die ADR-Regeln sehen vor, dass sofern sich die Vertragsparteien nicht auf eine Streitbeilegungsmethode einigen, die Mediation stattfindet. Wenn durch das ADR-Streitbeilegungsverfahren eine gütliche Einigung erzielt wird, ist diese von beiden Seiten zu unterzeichnen und damit nach Maßgabe des ausgewählten Rechts verbindlich anwendbar. Falls eine der Vertragsparteien oder auch der Neutrale zu der Auffassung gelangt, dass eine gütliche Einigung nicht erreicht werden kann, so ist dies schriftlich mitzuteilen und führt zur Beendigung des ADR-Verfahrens.

5.4 Internationale Schiedsverfahren

Sofern eine Streitbeilegung bzw. gütliche Einigung nicht erfolgt, bleibt letztlich nur die Möglichkeit einer gerichtlichen Klärung. Sie kann entweder vor einem ordentlichen Gericht oder vor einem Schiedsgericht erfolgen. Wird eine **Schiedsvereinbarung** getroffen, so führt dies dazu, dass der ordentliche Gerichtsweg ausgeschlossen ist. Eine Schiedsvereinbarung bedarf der Schriftform. Sie kann durch eine Schiedsklausel oder eine Schiedsabrede getroffen werden (vgl. Glossner 2002; Schäfer et al. 2000):

- Eine **Schiedsklausel (arbitration clause)** ist eine Schiedsvereinbarung, welche in den Hauptvertrag (Kaufvertrag) in Form einer Vertragsklausel aufgenommen wird.
- Eine **Schiedsabrede (arbitration contract)** ist eine Schiedsvereinbarung, die durch einen eigenständigen Schiedsvertrag vereinbart wird, welcher zusätzlich zum Hauptvertrag (Kaufvertrag) besteht.

Durch die Schiedsvereinbarung legen die Vertragsparteien fest, nach welcher **Schiedsordnung** das Schiedsverfahren ablaufen soll. Es existieren mehrere Schiedsordnungen. Zu nennen sind hier vor allem:

- die Schiedsordnung der Internationalen Handelskammer (ICC),
- die Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS),
- die London Court of International Arbitration (LCIA) sowie
- die American Arbitration Association (AAA).

Sofern durch eine **Schiedsklausel** bereits im Kaufvertrag die Schiedsgerichtsbarkeit der ICC vertraglich vereinbart werden soll, wird von der ICC folgende **Standardformel** empfohlen.

Schiedsgerichtsordnung

„Alle aus oder in Zusammenhang mit dem gegenwärtigen Vertrag sich ergebenden Streitigkeiten werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Internationalen Handelskammer von einem oder mehreren gemäß dieser Ordnung ernannten Schiedsrichtern endgültig entschieden.“

Quelle: ICC (2011) Schiedsgerichtsordnung.

Durch die Schiedsvereinbarung wird auch die **Art der Schiedsgerichtsbarkeit** bestimmt. Es sind zwei Arten der Schiedsgerichtsbarkeit zu unterscheiden:

- **Ad-hoc-Schiedsgerichte:** Dies sind Gelegenheitsschiedsgerichte, die nur für den konkreten Einzelfall zusammentreten und anschließend wieder aufgelöst werden.
- **Institutionelle Schiedsgerichte:** Dies sind auf Dauer eingerichtete Schiedsgerichte mit eigener Schiedsordnung und eigener Geschäftsstelle, wie z. B. der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC in Paris.

Wie das Schiedsverfahren abläuft bestimmt sich nach der jeweils geltenden Schiedsordnung. Nach der **ICC-Schiedsordnung (ICC Rules)** besteht ein Schiedsgericht in Abhängigkeit vom Streitwert aus einem oder auch aus drei Schiedsrichtern. Die Schiedsrichter können von den Parteien vorgeschlagen werden. Bei drei Schiedsrichtern wird der Dritte vom Schiedsgerichtshof ernannt. Schiedsverfahren sehen ein **zweistufiges Verfahren** zur Beilegung der Streitigkeiten vor:

- **Vergleichsverfahren (freundschaftlicher Arbitrage):** Nach Ermittlung des Sachverhalts fordert das Schiedsgericht die Vertragsparteien zur gütlichen Einigung (Vergleich) auf.
- **Schiedsverfahren (eigentlicher Arbitrage):** Sofern ein Vergleich nicht zustande kommt, wird im Schiedsgerichtsverfahren das Schiedsurteil gefällt.

Allein durch die Existenz einer Schiedsvereinbarung im Kaufvertrag wird ein gewisser Druck auf die Parteien ausgeübt, eine gütliche Einigung (Vergleich) vor dem endgültigen Schiedsspruch zu erreichen. Im Schiedsspruch werden die Kosten des Verfahrens festgelegt und es wird bestimmt, welche der Parteien diese zu tragen hat bzw. in welchem Verhältnis die Kosten verteilt werden.

Schiedsgerichtsordnung (Artikel 34, Satz 6)

„Jeder Schiedsspruch ist für die Parteien verbindlich. Durch Inanspruchnahme der Schiedsgerichtsbarkeit gemäß der Schiedsgerichtsordnung verpflichten sich die Parteien, jeden Schiedsspruch unverzüglich zu erfüllen; soweit rechtlich zulässig, gilt diese Inanspruchnahme als Verzicht der Parteien auf ihr Recht zur Geltendmachung jedweder Rechtsbehelfe.“

Quelle: ICC (2011) Schiedsgerichtsordnung (Artikel 34, Satz 6).

Ein von einem Schiedsgericht getroffener Schiedsspruch hat die gleiche Wirkung wie ein rechtskräftiges Urteil eines ordentlichen Gerichts. Der **Schiedsspruch ist endgültig** und für die Parteien bindend mit der Verpflichtung, diesen unverzüglich zu erfüllen. Eine Berufung oder Revision ist damit im Grundsatz ausgeschlossen. Ein Schiedsspruch kann lediglich dann angefochten werden, wenn sich das Schiedsgericht nicht an die zwingenden Vorschriften der Schiedsordnung gehalten hat (vgl. Gildeggen und Willburger 2010, S. 265 f.).

Ein Schiedsspruch ist auf der Grundlage des New Yorker Abkommens „**Übereinkommen der Vereinten Nationen zur Anerkennung und Vollstreckbarkeit ausländischer Schiedssprüche**“ (New York Convention) in nahezu allen Staaten vollstreckbar. Der Schiedsspruch selbst ist jedoch noch kein Vollstreckungstitel. Er wird erst durch die Vollstreckbarkeitserklärung eines national zuständigen Gerichts ein Vollstreckungstitel.

Schiedsgerichtsverfahren regeln privatrechtliche Streitfälle, d. h. insbesondere Streitfälle zwischen Unternehmen. Ein Schiedsgerichtsverfahren hat gegenüber einem staatlichen Gerichtsverfahren mehrere Vorteile: Schiedsgerichtsverfahren sind nicht öffentlich. Dies trägt dazu bei, dass die Geschäftsbeziehungen insgesamt weniger stark belastet werden. Da es keinen komplizierten Instanzenzug gibt, sind Schiedsverfahren meist schneller und kostengünstiger. Internationalen Schiedsgerichten wird häufig eine bessere Sachkompetenz und größere Unabhängigkeit zugeschrieben als nationalen Gerichten. Zudem genießen internationale Schiedsurteile oftmals eine höhere Anerkennung als nationale Gerichtsurteile. Sie können daher meist auch schneller vollstreckt werden.

5.5 Internationale Handelsbräuche

Handelsbräuche (Usancen) spielen im Außenhandel eine übergeordnete Rolle, da entsprechende international anerkannte gesetzliche Bestimmungen häufig fehlen oder der Kaufvertrag keine entsprechende Abmachung enthält. Handelsbräuche entwickeln sich

aus der kaufmännischen Geschäftspraxis. Es handelt sich um bestimmte Methoden sowie Verfahrensweisen, die unter Kaufleuten allgemein anerkannt und befolgt werden und bei welchen Abweichungen von diesen als Ausnahme gelten (vgl. Grafers 1999, S. 50 ff.). Handelsbräuche beruhen auf einer einheitlichen und freiwilligen Ausübung. Sie stellen keine **verbindliche Rechtsnorm** dar. Gleichwohl spielen sie bei der Rechtsauslegung in der Außenhandelspraxis eine bedeutende Rolle. So ist im UN-Kaufrecht in Artikel 9 ausdrücklich Folgendes festgelegt:

Artikel 9 des UN-Kaufrechts

„Die Parteien sind an die Handelsbräuche, mit denen sie sich einverstanden erklärt haben, und an die Gepflogenheiten gebunden, die zwischen ihnen entstanden sind. Haben die Parteien nichts anderes vereinbart, so wird angenommen, dass sie sich in ihrem Vertrag oder bei seinem Abschluss stillschweigend auf Handelsbräuche bezogen haben, die sie kannten oder kennen mussten und die im internationalen Handel den Parteien von Verträgen dieser Art in dem betreffenden Geschäftszweig weithin bekannt sind und von ihnen regelmäßig beachtet werden.“

Maßgeblich für das Bestehen eines Handelsbrauches ist seine tatsächliche Ausübung im Wirtschaftsverkehr. Handelsbräuche sind gelebte „Handelssitten“, die sich den tatsächlichen wirtschaftlichen und technischen Entwicklungen leichter anpassen als Gesetznormen. Zu den wichtigsten Handelsbräuchen im Außenhandel zählen die Folgenden:

- International Commercial Terms (Incoterms®)
- Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits)
- Einheitliche Richtlinien für Inkassi (Uniform Rules for Collections)
- Einheitliche Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien (Uniform Rules for Demand Guarantees)
- Internationale Schiedsgerichtsordnung (International Rules of Arbitration)
- Regelungen für multimodale Transportdokumente (Rules for Multimodal Transport Documents)

Um die Anwendung internationaler Handelsbräuche zu vereinheitlichen, wurden diese unter Beteiligung verschiedener internationaler Organisationen und insbesondere durch die Internationale Handelskammer schriftlich niedergelegt.

5.6 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Welche Bedeutung hat das Territorialprinzip für internationale Kaufvertragsvereinbarungen?
2. Was regelt das sogenannte „Internationale Privatrecht“?

3. Fassen Sie die wesentlichen Voraussetzungen für die Anwendung des UN-Kaufvertragsrechts im Außenhandel zusammen.
4. Kommt das UN-Kaufrecht auch im internationalen Handel mit dem Endkonsumenten zur Anwendung?
5. Welche Rechtsbehelfe des Käufers (Importeurs) wegen Vertragsverletzung durch den Verkäufer (Exporteur) werden im UN-Kaufvertragsrecht unterschieden?
6. Für die Höhe des Schadensersatzanspruches wird im UN-Kaufvertragsrecht vom Deckungsgeschäft ausgegangen. Was wird unter Deckungsgeschäft verstanden?
7. Welche Rechtsbehelfe des Verkäufers (Exporteurs) wegen Vertragsverletzung durch den Käufer (Importeur) werden im UN-Kaufvertragsrecht unterschieden?
8. Welche Bedeutung hat das Recht der vorweggenommenen Vertragsverletzung nach UN-Kaufrecht für die Kaufvertragsabwicklung?
9. Welche Methoden und Verfahrensregeln der internationalen Streitbeilegung kennen Sie?
10. Welche Konsequenzen hat die Vereinbarung von Schiedsklauseln in einem internationalen Kaufvertrag?
11. Welche Vorteile kann ein Schiedsverfahren im Vergleich zu einem ordentlichen Gerichtsverfahren haben?
12. Inwiefern ist ein Schiedsspruch im Ausland vollstreckbar?
13. Warum spielen Handelsbräuche im Außenhandel eine zentrale Rolle?
14. Nennen Sie mindestens drei Beispiele für Handelsbräuche im Außenhandel und zeigen Sie auf, welche kaufvertragsrelevanten Vereinbarungen dadurch betroffen sind.

Literatur

- Bernstorff C Graf von (2014) Der Exportvertrag, 3. Aufl. Bundesanzeiger, Köln
- Gildeggen R, Willburger A (2010) Internationale Handelsgeschäfte – Das Recht des grenzüberschreitenden Handels, 3. Aufl. Vahlen, München
- Glossner O (2002) Das Schiedsgericht in der Praxis. Fachmedien Recht und Wirtschaft in Deutscher Fachverlag, Heidelberg
- Grafers HW (1999) Einführung in die betriebliche Außenwirtschaft. Schäffer-Poeschel, Stuttgart
- ICC Publication (2001) ADR rules and guide to ICC ADR. ICC Publication, Paris
- ICC Publication (2011) Schiedsgerichtsordnung und ADR-Regeln. ICC Publication, Paris
- Pilz B (2001) UN-Kaufrecht – Gestaltung von Export- und Importverträgen, 3. Aufl. Economica, Heidelberg
- Schäfer E et al (2000) Die ICC Schiedsgerichtsordnung in der Praxis. Economica, Heidelberg
- Schlechtriem P, Schroeter UG (2013) Internationales UN-Kaufrecht – Ein Studien- und Erläuterungsbuch zum Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG), 5. Aufl. Mohr Siebeck, Tübingen
- UN-Kaufrecht (1980) (United Nations Conference on Contracts for the Sale of Goods – UN-Übereinkommen zum internationalen Warenkauf) auch CISG (Convention on Contracts for the International Sale of Goods). United Nations, New York

Zusammenfassung

Die International Commercial Terms (Incoterms®) sind die im Außenhandel gültigen Lieferbedingungen. Sie werden in diesem Kapitel in der neuen Version der Incoterms® 2020 in Umfang und Wirkung sowie in ihrer Anwendung für bestimmte Transportarten behandelt. Bei der Vereinbarung von Lieferbedingungen im Außenhandel sind die Verpackung und Markierung der Transportwaren sowie die Transportversicherung zu beachten. Beide Bereiche werden in ihrer Bedeutung und in den Grundlagen für den Außenhandel dargestellt.

6.1 Wesen und Bedeutung

Die Lieferbedingungen (terms of delivery) sind ein wesentlicher Bestandteil internationaler Kaufvertragsvereinbarungen. Aufgrund der grenzüberschreitenden Warenlieferung und der damit zusammenhängenden Ausfuhr- und Einfuhrformalitäten sowie der meist größeren geografischen Distanz zum ausländischen Geschäftspartner weichen die Lieferbedingungen im Außenhandel teilweise von den im Inlandsgeschäft geltenden Bedingungen ab. Als wesentliche **Bestandteile der Lieferbedingungen** gelten:

- Liefermenge,
- Lieferqualität,
- Lieferzeit,
- Kostenübernahme und Gefahrtragung,
- Verpackung und Markierung,
- Transportversicherung.

Die **Liefermenge** wird meist bestimmt auf der Grundlage einer genau anzugebenden Stückzahl oder einer festgelegten Maß- bzw. Gewichtseinheit. Beim Handel mit Massengütern sind Mengentoleranzen zulässig, welche zu Mehr- oder Minderlieferungen führen und durch den Vermerk „circa“ vereinbart werden. Bei Gewichtsangaben ist zu unterscheiden zwischen dem Nettogewicht der gelieferten Ware und dem Bruttogewicht der Ladeeinheit (Transporteinheit). Das Bruttogewicht der Ladeeinheit errechnet sich, indem zum Nettogewicht der Warenlieferung die Tara, d. h. das Gewicht der Verpackung, addiert wird.

Die **Lieferqualität** wird in der Regel bestimmt durch eine genaue Beschreibung der Produkteigenschaften auf der Grundlage von Mustern, Proben, technischen Normen oder Typen- bzw. Qualitätsbezeichnungen. Bei bestimmten Produkten kann die Lieferqualität der Ware nach Beschreibung (by description), zur Ansicht (subject to approval) oder auch nach Muster (by sample) vereinbart werden.

Die **Lieferzeit** kann eine prompte Belieferung (prompt delivery) beinhalten oder eine Lieferung auf Zeit vorsehen, bei welcher entweder ein fester Zeitpunkt oder Zeitraum (delivery on term) oder eine Lieferung auf Abruf (as required) vereinbart wird.

Von zentraler Bedeutung für die Verteilung der Kosten und des Gefahrenübergangs bei der Belieferung sind im Außenhandel die „**International Commercial Terms (Incoterms®)**“, welche im Weiteren behandelt werden. Die Incoterms® sind zu unterscheiden von den „trade terms“.

Bei den „**trade terms**“ handelt es sich um die jeweiligen nationalen Liefer- und Handelsbedingungen. Die Anwendung nationaler „trade terms“ ist im Außenhandel unüblich, da sie von Land zu Land unterschiedlich ausgelegt werden können.

Der grenzüberschreitende Lieferverkehr stellt zudem besondere Anforderungen an die **Verpackung und Markierung** (Abschn. 6.3) der für den Export bestimmten Waren.

Der Abschluss einer **Transportversicherung** (Abschn. 6.4) ist bei bestimmten Incoterms® Klauseln vorgeschrieben. Die besondere Bedeutung der Transportversicherung als Bestandteil der Lieferbedingungen ergibt sich zudem aufgrund der größeren Transportentfernung und der damit verbundenen Transportrisiken.

6.2 INCOTERMS® und ihre Anwendung

6.2.1 Umfang und Wirkung

Die „**International Commercial Terms**“ beruhen auf Handelsbräuchen (Usancen) zur Regelung und Aufteilung der Verantwortlichkeiten zwischen Exporteur und Importeur im internationalen Lieferverkehr. Sie wurden erstmals 1936 von der „International Chamber of Commerce“ standardisiert und schriftlich niedergelegt. Es folgten mehrere Aktualisierungen der Incoterms®. Die letzte Überarbeitung der Incoterms® wurde im Jahr 2020 vorgenommen. Sofern keine abweichenden Vereinbarungen getroffen wurden, gilt immer die neueste Fassung der Incoterms®. Die Incoterms® sind in zahlreiche

Sprachen übersetzt worden. Bei sprachlichen Unklarheiten gilt immer die englischsprachige Originalversion.

Die **Incoterms®** 2020 berücksichtigen die zunehmende Bedeutung von Freihandelszonen, den wachsenden Einsatz elektronischer Kommunikationsmittel bei Geschäftsbewegungen, das erhöhte Bedürfnis nach Sicherheit im Warenverkehr und Veränderungen bei den Transporttechniken (Incoterms® 2020 by the International Chamber of Commerce ICC).

► **Wichtig**

„Die Incoterms® Regeln bilden für sich genommen keinen Kaufvertrag und können daher auch nicht als Ersatz für einen Kaufvertrag dienen. Sie sind dazu bestimmt, Handelspraktiken nicht für eine bestimmte, sondern für jede beliebige Art von Waren in einer standardisierten Weise zu formulieren.“

Quelle: Incoterms® 2020 (ICC).

Im Rahmen eines Kaufvertrages regeln die Incoterms® die Rechte und Pflichten bei Warenlieferungen zwischen dem Verkäufer (Exporteur) und dem Käufer (Importeur). Besondere Bedeutung erlangt in diesem Zusammenhang die **Bestimmung der Örtlichkeit** für die Lieferung der Ware. In der Regel wird dabei unterschieden zwischen dem **Versandort** (place of dispatch), dem **Bestimmungsort** (place of destination) und dem vereinbarten **Lieferort** (place of delivery) der Ware, an welchem die Ware vom Käufer übernommen wird.

Durch die Vereinbarung von Incoterms® in einem Kaufvertrag sollen vor allem **drei Hauptaufgaben** erfüllt werden:

- **Aufteilung der Transportkosten:** Es wird der Ort bestimmt, ab welchem der Käufer die Transportkosten für die Ware übernimmt.
- **Bestimmung des Gefahrenübergangs:** Es wird der Ort bestimmt, an dem die Gefahr des Untergangs oder der Beschädigung der Ware vom Verkäufer auf den Käufer übergeht.
- **Festlegung von Sorgfaltspflichten:** Festgelegt werden die Verpflichtungen, welche die Vertragsparteien für eine ordnungsgemäße Lieferabwicklung zu erfüllen haben. Dies betrifft die Warenverpackung, Warenprüfung, Benachrichtigungs- und Informationspflichten, die Regelung der Verantwortlichkeit für die Ausfuhr- und Einfuhrabwicklung, die Besorgung der Transportversicherung sowie die Beschaffung der erforderlichen Transportdokumente.

- Die **Incoterms®** sind keine Rechtsnorm. Ihre rechtliche Bedeutung ergibt sich aus der Anerkennung der Incoterms als **internationaler Handelsbrauch**. Die Vereinbarung der Incoterms® wird dadurch als verbindliche Willenserklärung der Geschäftspartner im Außenhandel anerkannt und gemäß der jeweils vereinbarten Incoterms® Klausel ausgelegt.

Durch die Vereinbarung einer Incoterms® Klausel vereinfacht sich die Außenhandelsabwicklung. Die Incoterms® beziehen sich dabei lediglich auf den Warenhandel und nicht auf den Dienstleistungshandel oder den Handel mit immateriellen Eigentumsrechten. Durch die Incoterms® lassen sich Fehler, beispielsweise beim Abschluss der Transportversicherung, vermeiden. Fehler können hier eventuell dadurch entstehen, dass beide Vertragsparteien sich überlappende Transportversicherungen abschließen oder in Ermangelung entsprechender Regelungen von dieser ganz absehen. Für eine verbindliche Vereinbarung einer Incoterms® Klausel ist es erforderlich, diese explizit im Kaufvertrag aufzuführen. Notwendig dafür ist die Nennung der Kurzform der vereinbarten Klausel (drei Buchstaben) in Verbindung mit einer präzisen Benennung des Ortes oder Hafens.

► Einbeziehung der Incoterms® 2020 in Verträge

„Falls die Parteien eines Vertrages möchten, dass die Incoterms® 2020 Regeln in ihrem Vertrag Anwendung finden, besteht die sicherste Methode darin, diesen Willen in ihrem Vertrag durch folgende oder eine ähnliche Formulierung eindeutig zum Ausdruck zu bringen:“

„(die gewählte Incoterms® Klausel) (benannter Hafen, Ort oder Stelle) Incoterms® 2020.

Beispiel:

CIF Shanghai Incoterms 2020 oder

DAP Nr. 123, ABC-Straße, Importland Incoterms 2020.“

Quelle: Incoterms® 2020 (ICC).

Die Incoterms® sind **Klauseln für den internationalen und nationalen Handel**. Traditionell spielen die Incoterms® vor allem im Außenhandel eine zentrale Rolle, bei welchem die Ware nationale Grenzen passiert. Zahlreiche Regionen der Welt haben sich jedoch zu Freihandelszonen entwickelt, bei denen die Bedeutung der Grenzformalitäten deutlich verringert wurde. Dies gilt vor allem auch für die Europäische Union, welche durch die Freiheit des Warenverkehrs zwischen den Mitgliedsstaaten geprägt ist. Um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen, können die Incoterms® 2020 neben ihrer traditionellen Anwendung im Außenhandel auch auf nationale Kaufverträge angewendet werden.

Die **elektronische Kommunikation** wird gemäß den Incoterms® 2020 der Kommunikation in Papierform gleichgestellt, sofern die Parteien dies vereinbaren oder es handelsüblich ist.

6.2.2 Incoterms® Klauseln im Überblick

Bei den Incoterms® 2020 wird unterschieden zwischen **vier Klauselgruppen** (E-, C-, F- und D-Klauseln). Die Klauselgruppen sind so aufgebaut, dass sie beginnend mit der E-Klausel zunächst den Exporteur (Verkäufer) begünstigen und dann schrittweise den

Kosten- und Gefahrenübergang sowie die damit in Verbindung stehenden Sorgfaltspflichten bis zu den D-Klauseln auf diesen erweitern (siehe zur Vertiefung insbesondere: Bernstorff 2020; Pilz und Bredow 2015):

- **E-Klausel:** Es gibt nur eine E-Klausel. Die E-Klausel wird auch als **Abholklausel** bezeichnet. Für den Exporteur stellt sie die Minimalverpflichtung dar. Der Kosten- und Gefahrenübergang erfolgt ab Werk des Exporteurs.
- **F-Klauseln:** Bei den drei F-Klauseln handelt es sich um **Absendeklauseln ohne Übernahme der Kosten für den Haupttransport durch den Verkäufer**. Der Kosten- und Gefahrenübergang auf den Importeur erfolgt bei Übergabe der Ware am Lieferort im Exportland.
- **C-Klauseln:** Bei den vier C-Klauseln handelt es sich um **Absendeklauseln mit Übernahme der Kosten für den Haupttransport durch den Verkäufer**. Der Kosten- und Gefahrenübergang liegt bei den C-Klauseln an zwei unterschiedlichen Orten, weshalb sie auch als Zweipunktklauseln bezeichnet werden.
- **D-Klauseln:** Bei den drei D-Klauseln handelt es sich um **Ankunftsklauseln**, da der Exporteur seine Lieferverpflichtung erst bei Ankunft der Ware im Importland erfüllt. Der Kosten- und Gefahrenübergang liegt im Land des Importeurs.

Die Pflichten des Exporteurs steigen mit jeder Gruppe während sich umgekehrt die Pflichten des Importeurs reduzieren. Insgesamt gibt es **elf Einzelklauseln**. Alle Einzelklauseln sind nach dem gleichen Muster aufgebaut, in welchem in tabellarischer Form die Pflichten des Verkäufers den Pflichten des Käufers auf der anderen Seite gegenübergestellt werden. Der **Pflichtenkatalog jeder Einzelklausel** umfasst die in Tab. 6.1 dargestellten zehn Regeln. Jede der Einzelregeln ist unterteilt in A Verpflichtungen des Verkäufers und B Verpflichtungen des Käufers.

Fallen Kosten- und Gefahrenübergang zusammen, so handelt es sich um sogenannte **Einpunktklauseln**. Zu den Einpunktklauseln zählen die E-, F- und D-Klauseln. In jenen Fällen bei denen der Kosten- und Gefahrenübergang an verschiedenen Orten

Tab. 6.1 Pflichtenkatalog jeder Incoterms Einzelklausel

A1/B1	Allgemeine Verpflichtungen
A2/B2	Lieferung/Übernahme
A3/B3	Gefahrübergang
A4/B4	Transport
A5/B5	Versicherung
A6/B6	Liefer-/Transportdokument
A7/B7	Ausfuhr-/Einfuhrabfertigung
A8/B8	Prüfung/Verpackung/Kennzeichnung
A9/B9	Kostenverteilung
A10/B10	Benachrichtigungen

liegen, handelt es sich um sogenannte **Zweipunktklauseln**. Lediglich die C-Klauseln sind als Zweipunktklauseln festgelegt. So erfolgt beispielsweise bei der CIF-Klausel der Gefahrenübergang auf den Importeur mit der Verladung der Ware an Bord im Verschiffungshafen. Der Exporteur trägt jedoch die Kosten des Transports bis zum Bestimmungshafen. Der Schiffstransport muss vom Exporteur mit der Mindestdeckung versichert werden. Die erforderliche Transportversicherung wird zugunsten des Importeurs abgeschlossen.

Eine Verpflichtung zum Abschluss einer **Transportversicherung** ergibt sich gemäß Incoterms® 2020 nur bei der CIF-Klausel und bei der CIP-Klausel. Bei diesen Klauseln ist immer der Exporteur zum Abschluss einer Transportversicherung mit Mindestdeckungsumfang zugunsten des Importeurs verpflichtet. Alle anderen Incoterms Klauseln stellen den Abschluss einer Transportversicherung in das Ermessen der Handelspartner.

Die Incoterms® sind ferner **nach Transportarten eingeteilt**. Einige Klauseln sind nur in der See- und Binnenschifffahrt anwendbar. Die sogenannten Schiffsklauseln zeichnen sich dadurch aus, dass in den Klauseln ein Bezug zu einem Schiff oder zur Örtlichkeit eines Verschiffungshafens (port of shipment) bzw. eines Bestimmungshafens (port of destination) genommen wird (Tab. 6.2).

Die **Entscheidung für eine Incoterms® Klausel** ist abhängig von einer Vielzahl von Faktoren. Zu nennen sind hier insbesondere:

- die Interessenlagen und die Verhandlungsposition der Handelspartner,
- die Möglichkeiten der transportseitigen Belieferung,
- die Zweckmäßigkeit der Transportmittelwahl sowie
- die Erfahrung und Kompetenz der Vertragsparteien bei der Organisation internationaler Transporte.

Tab. 6.2 Einteilung der Incoterms® 2020 Klauseln nach Transportart. (Quelle: Incoterms® 2020 by the International Chamber of Commerce [ICC])

Klauseln für alle Transportarten	
EXW	Ex Works (ab Werk)
FCA	Free Carrier (frei Frachtführer)
CPT	Carriage paid to (frachtfrei)
CIP	Carriage and Insurance paid to (frachtfrei versichert)
DAP	Delivered at PPlace (geliefert benannter Ort)
DPU	Delivered at Place unloaded (geliefert benannter Ort entladen)
DDP	Delivered Duty paid (geliefert verzollt)
Klauseln für den See- und Binnenschiffstransport	
FAS	Free alongside Ship (frei Längsseite Schiff)
FOB	Free on Board (frei an Bord)
CFR	Cost and Freight (Kosten und Fracht)
CIF	Cost, Insurance and Freight (Kosten, Versicherung und Fracht)

Betriebswirtschaftlich bedeutsam sind die Incoterms® insbesondere für die Kalkulation der Transport- und Versicherungskosten. Bei der Maximalklausel, der DDP-Klausel, hat der Exporteur ferner die Kosten für die Aus- und Einfuhr sowie alle Zölle und Steuern in seiner Kalkulation zu berücksichtigen. Auch die Abhängigkeit des Importeurs von der Warenlieferung kann ein ausschlaggebender Punkt sein. Ist der Importeur auf eine fristgerechte Lieferung besonders angewiesen, dann möchte er in der Regel möglichst früh über die Ware verfügen können und den Frachtführer (carrier) auch selbst bestimmen.

6.2.3 Klauseln für alle Transportarten

Während die vorhergehenden Fassungen der Incoterms® die Klauseln systematisierten in E-, F-, C- und D-Klauseln, so erfolgt bei den Incoterms® 2020 eine Untergliederung der Klauseln entsprechend ihrer Anwendbarkeit für Transportarten. Als für alle Transportarten gültige Klauseln gelten die folgenden.

6.2.3.1 EXW (Ex Works)

Die Klausel Ex Works (ab Werk ... benannter Ort) stellt als Abholklausel die Minimalverpflichtung des Exporteurs dar. Der Exporteur hat die Ware exportgerecht zu verpacken und am vereinbarten Lieferort zur Verfügung zu stellen. Dieser Lieferort ist so präzise wie möglich zu beschreiben (also nicht nur die Werksadresse sondern auch die Abholrampe), da an der Stelle des Lieferortes der Kosten- und Gefahrenübergang vom Exporteur auf den Importeur stattfindet. Dem Exporteur entstehen bei der Klausel EXW weder Transportkosten noch Kosten für die Verladung. Auch muss der Exporteur die Ware nicht zur Ausfuhr freimachen, falls dies erforderlich sein sollte. Sinnvoll ist die Klausel EXW lediglich dann, wenn der Importeur oder der von ihm beauftragte Frachtführer auch die Ausfuhrformalitäten abwickeln kann (Tab. 6.3).

6.2.3.2 FCA (Free Carrier)

Die Klausel FCA (frei Frachtführer ... benannter Ort) bedeutet, dass der Exporteur die Ware an einen vom Importeur benannten Frachtführer oder einen sonstigen Dritten am Sitz des Exporteurs oder an einen anderen benannten Ort im Exportland liefert. Der Transportkosten- und Gefahrenübergang geht mit der Übergabe der Ware an den vom Importeur bestimmten Frachtführer über. Mit der Wahl des Frachtführers legt der Importeur auch die Transportart fest. Die Klausel FCA spielt besonders beim Containertransport eine wichtige Rolle. Der Importeur hat die Kosten der Warenkontrolle (pre-shipment inspection) für jede Verladung ab Übergabe an den Frachtführer zu tragen.

6.2.3.3 CPT (Carriage paid to)

Die Klausel CPT (frachtfrei ... benannter Bestimmungsort) ist eine Zweipunktklausel, da der Gefahren- und Kostenübergang an zwei unterschiedlichen Orten stattfindet. Der Exporteur organisiert den Haupttransport bis zum Bestimmungsort und trägt die hierfür

Tab. 6.3 Synopsis der Incoterms® in Kurzform. (Quelle: Incoterms® 2020 [Internationale Handelskammer])

Kurzform	Exportfrei- machung	Importfrei- machung	Trans- portver- trag	Lieferort	Gefahren- übergang V zu K	Kostenübergang V zu K
EXW	K	K	K	Werk des Verkäufers	Lieferort	
FCA	V	K	K	Ort der Über- gabe an den Frachtführer	Lieferort	
FAS	V	K	K	Längsseite Schiff im Ver- schiffungshafen	Lieferort	
FOB	V	K	K	Schiff im Ver- schiffungshafen	Verladung an Bord	
CFR	V	K	V	Schiff im Ver- schiffungshafen	Verladung an Bord	Bestimmungs- hafen
CIF	V	K	V	Schiff im Ver- schiffungshafen	Verladung an Bord	Bestimmungs- hafen
CPT	V	K	V	Ort der Über- gabe an ersten Frachtführer	Lieferort	Bestimmungsort
CIP	V	K	V	Ort der Über- gabe an ersten Frachtführer	Lieferort	Bestimmungsort
DAP	V	K	V	Bestimmungsort	Bestimmungsort	
DPU	V	K	V	Bestimmungsort Wareentladen	Bestimmungsort Ware entladen	
DDP	V	V	V	Bestimmungsort	Bestimmungsort	

V = Verkäufer (Exporteur); K = Käufer (Importeur)

anfallenden Kosten. Falls zutreffend hat der Exporteur die Ware für den Export freizumachen (export clearance). Der Gefahrenübergang erfolgt am Lieferort. Der Lieferort ist der Ort an welchem der Exporteur die Ware dem Frachtführer übergibt. Sofern mehrere Frachtführer für die Beförderung der Ware zum vereinbarten Bestimmungsort zum Einsatz kommen (multimodal transportation), so geht die Gefahr über, wenn die Ware dem ersten Frachtführer übergeben wurde. Bei der CPT Klausel besteht keine Verpflichtung zum Abschluss einer Transportversicherung. Es liegt im Ermessen des Importeurs eine solche bei Bedarf abzuschließen.

6.2.3.4 CIP (Carriage and Insurance paid to)

Die Klausel CIP (frachtfrei versichert ... benannter Bestimmungsort) entspricht grundlegend der Klausel CPT. Der zentrale Unterschied besteht darin, dass bei der Klausel CIP der Exporteur verpflichtet ist, eine Transportversicherung gegen die vom Importeur getragenen Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware während des Transports abzuschließen. Die abzuschließende Transportversicherung muss allerdings nur dem Mindestdeckungsumfang entsprechen. Hinzuweisen ist darauf, dass die Klausel CIP für alle Transportarten Verwendung finden kann, da ein Bestimmungsort zu vereinbaren ist. Inhaltlich ähnlich ist die Klausel CIF, bei welcher es sich allerdings um eine Schiffs-klausel handelt, weshalb hier immer ein Bestimmungshafen zu benennen ist.

6.2.3.5 DAP (Delivered at Place)

Der Kosten- und Gefahrenübergang liegt im Bestimmungsland am benannten Ort. Der Exporteur hat den Beförderungsvertrag für den Haupttransport abzuschließen und die Ware für den Export freizumachen. Er trägt jedoch keine Verantwortung für die Einfuhrabwicklung und Einfuhrverzollung. Die Klausel DAP ist damit eine Ankunfts-klausel, bei welcher die Stelle innerhalb des benannten Bestimmungsortes so genau wie möglich zu bezeichnen ist.

6.2.3.6 DPU (Delivered at Place unload)

Der Transportkosten- und Gefahrenübergang ist erfolgt, wenn die Ware vom ankommenden Beförderungsmittel am genannten Bestimmungsort entladen wurde bzw. zur Verfügung gestellt wird. Der Exporteur trägt die Kosten der Entladung der Ware. Die Einfuhrformalitäten und die damit verbundenen Kosten obliegen dem Importeur. DPU ist geeignet für alle Transportarten und daher auch für den multimodalen Transport.

6.2.3.7 DDP (Delivered Duty paid)

Die Klausel DDP (geliefert verzollt ... benannter Bestimmungsort) stellt die Maximalverpflichtung des Exporteurs dar, im Gegensatz zur Klausel EXW (Minimalverpflichtung). Der Exporteur liefert, wenn er die zur Einfuhr freigemachte Ware dem Käufer auf dem ankommenden Beförderungsmittel entladebereit am benannten Bestimmungsort zur Verfügung stellt. Der Exporteur trägt die Transportkosten und das Gefahrenrisiko bis zum Bestimmungsort im Importland. Er trägt alle mit der Einfuhr verbundenen Abgaben und hat auch alle dazu erforderlichen Dokumente zur Verfügung zu stellen. Der Importeur hat dem Exporteur auf dessen Verlangen bei der Beschaffung der erforderlichen Dokumente jede erforderliche Hilfe zu gewähren.

6.2.4 Klauseln für den See- und Binnenschiffstransport

Die Incoterms® 2020 beinhalten 4 Klauseln, welche ausschließlich im See- und Binnenschiffsverkehr verwendet werden können. Die sogenannten Seeklauseln gehören den Klauselgruppen F und C an.

6.2.4.1 FAS (Free alongside Ship)

Die Klausel FAS (frei Längsseite Schiff ... benannter Verschiffungshafen) bedeutet, dass der Exporteur liefert, wenn die von ihm zum Export freigemachte Ware (falls anwendbar) längsseits des vom Käufer benannten Schiffes (z. B. Kaianlage) im benannten Verschiffungshafen zur Verfügung gestellt wird. Kosten und Gefahren gehen von da an auf den Importeur über. Die Umschlagskosten (handling charges) können jedoch entsprechend der Hafenpraxis variieren. Die Klausel FAS ist eine traditionelle Schiffs-klausel, welche sich jedoch nicht für den Containerverkehr eignet, da Container bereits am Hafenterminal abgeladen und einer Reederei oder einem Hafenumschlagsbetrieb zur Verfügung gestellt werden. Die Anwendungsmöglichkeiten der FAS Klausel beschränken sich daher auf den Schiffstransport von Stückgütern oder Massengütern auf konventionellen Frachtschiffen.

6.2.4.2 FOB (Free on Board)

Die Klausel FOB (frei an Bord ... benannter Verschiffungshafen) bedeutet, dass der Exporteur die für den Export freigemachte Ware (falls anwendbar) an Bord des vom Käufer benannten Schiffes im Verschiffungshafen liefert. Kosten und Gefahren gehen mit der Lieferung der Ware an Bord auf den Importeur über. Ebenso wie die FAS Klausel ist auch die FOB Klausel ungeeignet im Containerverkehr, da die Ware üblicherweise nur bis zum Hafenterminal geliefert wird. Im Containerverkehr sollte daher in diesen Fällen die Klausel FCA verwendet werden.

6.2.4.3 CFR (Cost and Freight)

Die Klausel CFR (Kosten und Fracht ... benannter Bestimmungshafen) ist eine Zweipunktklausel. Dies bedeutet, dass der Gefahren- und Kostenübergang an zwei unterschiedlichen Orten liegt. Der Exporteur hat die Ware für den Export freizumachen (falls anwendbar) und den Beförderungsvertrag abzuschließen sowie die Kosten für die Beförderung bis zum Bestimmungshafen zu tragen. Die Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware geht jedoch bereits über, wenn die Ware an Bord des Schiffes im Verschiffungshafen ist. Im Unterschied zur CIF Klausel besteht hier keine Verpflichtung zum Abschluss einer Transportversicherung. Die CFR Klausel kann ungeeignet sein, wenn die Ware dem Frachtführer übergeben wird, bevor sie sich auf dem Schiff befindet. Beispielhaft hierfür ist der Containerverkehr, bei welchem die Übergabe am Container-terminal erfolgt. In einem solchen Fall sollte die Klausel CPT verwendet werden.

6.2.4.4 CIF (Cost, Insurance and Freight)

Ebenso wie die Klausel CFR ist die Klausel CIF (Kosten, Versicherung und Fracht ... benannter Bestimmungshafen) eine Zweipunktklausel. Beide Klauseln sind identisch mit Ausnahme der Transportversicherung. Bei der CIF Klausel ist der Exporteur verpflichtet einen Versicherungsvertrag gegen die vom Importeur getragene Gefahr des Verlustes oder der Beschädigung der Ware während des Transportes abzuschließen. Zu beachten ist, dass der Exporteur lediglich verpflichtet ist, eine Versicherung mit Mindestdeckung

(minimum coverage) abzuschließen. Sofern der Importeur einen höheren Versicherungsschutz wünscht, so ist dies ausdrücklich zu vereinbaren oder gegebenenfalls durch zusätzliche Versicherungsvorkehrungen abzudecken.

6.3 Verpackung und Markierung

Die Verpackung der Ware und ihre Markierung zählen auf der Grundlage der Incoterms® zu den Pflichten des Exporteurs (Verkäufers). Diese Verpflichtung trifft den Exporteur jedoch nur insoweit, wie ihm die Umstände des Transports vor Abschluss des Kaufvertrages bekannt sind. Eine unzureichende oder gar fehlende Verpackung und Markierung von Exportwaren kann im Schadensfall den Haftungsausschluss des Verkehrsträgers zur Folge haben. **Verpackungsmängel** werden auf den Transportdokumenten vermerkt. So wird beispielsweise ein über einen Seetransport ausgestelltes Konnossement als „unrein“ bezeichnet, wenn Verpackungsmängel festgestellt werden. Ein „unreines“ Konnossement gilt in der Außenhandelspraxis als nicht mehr aufnahmefähiges Dokument im Rahmen der dokumentären Zahlungssicherung.

Bei der Verpackung ist zu unterscheiden zwischen der inneren Verpackung für ein Packgut und der äußeren Verpackung für die zum Versand bestimmte Packguteinheit:

- Die **innere Verpackung** (Verkaufsverpackung) soll einen nach innen gerichteten Schutz der Ware bewirken. Sie erfüllt zudem eine Werbeträger-, Verkaufs- und Informationsfunktion. Je nach Produkt und angebotener Abnahmemenge kann die innere Verpackung als Sammelpackung auch mehrere Packgüter umfassen.
- Die **äußere Verpackung** (Transportverpackung) soll einen nach außen gerichteten Schutz der Ware gewährleisten und eine Beeinträchtigung und insbesondere eine Gefährdung der Umgebung bei Transport-, Warenumschlags- und Lagervorgängen verhindern. Durch die äußere Verpackung werden Lade- bzw. Transporteinheiten für eine Auftragsabwicklung gebildet.

Die Abmessungen und die Gewichte der Lade- bzw. Transporteinheiten sind auf die jeweilige Tragfähigkeit der Transportarten abzustimmen. Konventionell verpackte **Ladeeinheiten** (z. B. Kartons, Kisten, Säcke) werden als Stückgüter befördert. Standardisierte Ladeeinheiten (z. B. Container, Standardpaletten) erleichtern die Belieferung und ermöglichen eine Beförderung im kombinierten Verkehr.

- Eine „**handelsübliche Verpackung**“ ist dann gegeben, wenn die Verpackung in Abhängigkeit von der Beschaffenheit der Ware, des Transportmittels und des Transportweges den Transportanforderungen gerecht wird („beanspruchungsgerechte Verpackung“). Als „**seemäßige Verpackung**“ gilt eine Verpackung dann, wenn sie den besonderen Gefahren der Seebeförderung widersteht.

Eine ordnungsgemäße Transportverpackung von Exportgütern erfordert eine richtige und vollständige **Markierung bzw. Kennzeichnung** der Transporteinheit. Bei der Markierung von Exportgütern sind die entsprechenden Bestimmungen des Importlandes zu beachten. Eine detaillierte Beschreibung der nach Ländern gegliederten Markierungsvorschriften und Verpackungsbestimmungen findet sich in den jährlich aktualisierten „Konsulats- und Mustervorschriften“ der Handelskammer Hamburg. Eine vollständige Markierung besteht aus einer Leitmarke und einer Informationsmarkierung.

Die **Leitmarke** enthält eine Kennmarke über den Absender und Empfänger, den Bestimmungsort (unter Umständen via Bestimmungshafen) sowie die laufende Packstücknummer. Die **Informationsmarkierung** umfasst in der Regel die Warenursprungskennzeichnung (z. B. Made in Germany) sowie Gewichts- und Maßangaben der Packstücke.

Hinzu kommen noch Handhabungsmarkierungen sowie international standardisierte **Bildzeichen und Symbole**, mit welchen die Art des Packgutes für den Transport gekennzeichnet wird. Für die Beförderung gefährlicher Güter bestehen besondere Bestimmungen hinsichtlich der Verpackung und Markierung (Gefahrgutkennzeichnung). Die erforderlichen Markierungen sind auf jedem Transportgut an mindestens zwei sich gegenüberliegenden Seiten anzubringen. Sie müssen mit den Angaben im Frachtbrief bzw. im Konnossement sowie den sonstigen Begleitpapieren übereinstimmen.

6.4 Exkurs: Transportversicherung

6.4.1 Bedeutung im Außenhandel

Transportrisiken im Außenhandel ergeben sich vor allem aus den langen Transportstrecken und den meist wechselnden Transportarten. Es gibt **vielfältige Gründe für den Abschluss einer Transportversicherung**. Die mit dem Gütertransport beauftragten Unternehmen wie Spediteure, Frachtführer und Verfrachter haften in der Regel nur für „eigenes Verschulden“. Der Haftungsumfang der am internationalen Transport beteiligten Unternehmen wird dabei oft vertraglich reduziert bzw. erfolgt nur unter Ausschluss von bestimmten Transportrisiken. Dies gilt insbesondere für Seetransporte, welche besonderen Risiken ausgesetzt sind.

Der Exporteur oder der Importeur muss in Abhängigkeit vom **Gefahrenübergang** gemäß Incoterms®, die ihm entstehenden Transportschäden selbst tragen, wenn er keine Haftungsansprüche gegen ein Transportunternehmen oder gegen einen Spediteur geltend machen kann und keine entsprechende Transportversicherung abgeschlossen wurde.

Bei der Vereinbarung bestimmter Lieferbedingungen, wie beispielsweise „CIF benannter Bestimmungshafen“, ist der Abschluss einer Transportversicherung verpflichtend. Über den Abschluss einer Transportversicherung wird eine **Versicherungspolice** ausgestellt. Die Versicherungspolice ist ein Dokument, welches von Banken für bestimmte Formen der internationalen Zahlungsabwicklung und für die Außenhandelsfinanzierung verlangt wird

(siehe insbesondere: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft [2006](#) Transportversicherung von A bis Z).

Nach dem **Gegenstand der Transportversicherung** wird unterschieden zwischen einer:

- **Warentransport- bzw. Güterversicherung** (cargo insurance), mit welcher Schäden am Transportgut versichert werden, einschließlich erforderlicher Vor-, Zwischen- oder Nachlagerungen und einer
- **Kaskoversicherung** (hull insurance), welche Transportschäden am Transportmittel selbst versichert.

Die Güterversicherungen lassen sich je nach Transportmittel weiter untergliedern in Seetransportversicherungen, Binnentransportversicherungen, Lufttransportversicherungen sowie Versicherungen für den kombinierten Transport. Für die Kaskoversicherung gilt diese Untergliederung so nur eingeschränkt, da lediglich Transportmittel des Seeverkehrs Gegenstand einer Transportversicherung sind.

Hinsichtlich der **Rechtsstellung der Beteiligten** einer Transportversicherung wird unterschieden zwischen dem:

- **Versicherer** (insurer, underwriter), in Form einer Versicherungsgesellschaft, welche die Transportrisiken gegen Zahlung der Versicherungsprämie übernimmt und im Schadensfall zur Schadensersatzleistung verpflichtet ist und dem
- **Versicherungsnehmer** (policy holder), der die Transportversicherung nach Art und Umfang beim Versicherer beantragt sowie dem
- **Versicherten** (insured), welcher entweder Eigentümer der Ware ist oder entsprechend der vereinbarten Incoterm® das Transportrisiko trägt. Der Versicherte kommt damit im Schadensfall in den Genuss der Versicherungssumme.

Der Versicherungsnehmer und der Versicherte können identisch sein. Wenn allerdings, wie beispielsweise bei der CIF-Klausel, der Exporteur zum Abschluss einer Transportversicherung mit Mindestdeckung zugunsten des Importeurs verpflichtet ist, dann ist der Exporteur der Versicherungsnehmer und der Importeur der Versicherte.

6.4.2 Transportversicherungsverträge

Transportversicherungen werden von einer Vielzahl in- und ausländischer Versicherungsgesellschaften angeboten. Grundsätzlich muss der Versicherungsnehmer beim Abschluss eines Transportversicherungsvertrages dem Versicherer alle Risikoumstände bekannt geben, die für die Gefahrenbeurteilung und die Berechnung der Versicherungsprämie wichtig sein können. Bei Warentransportversicherungen wird zwischen folgenden **Vertragsformen** unterschieden (siehe insbesondere: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft [2006](#) Transportversicherung von A bis Z):

- **Einzelpolice** (individual policy): Die Einzelpolice ist ein Transportvertrag für eine einmalige Beförderung eines ganz bestimmten Gutes.
- **Generalpolice bzw. laufende Police** (open policy): Bei der Generalpolice gewährt der Versicherer für sämtliche genannten Güter und Transporte mit dem gleichen Risikoprofil Versicherungsschutz entsprechend dem vertraglich vereinbarten Versicherungsumfang. Die versicherten Transporte sind dem Versicherer einzeln oder zu festgelegten Terminen zu deklarieren. Für die einzelnen deklarierten Transporte im Rahmen der Generalpolice kann ein **Versicherungszertifikat** (insurance certificate) ausgestellt werden. Die Generalpolice ist ein Rahmenversicherungsvertrag, welcher besonders geeignet ist bei regelmäßig wiederkehrenden Transporten. Die Versicherungsprämien bei der Generalpolice sind günstiger als bei Einzelpolicen, da sich der Vertragsaufwand vermindert und die Versicherungssumme erhöht.
- **Umsatzpolice** (turnover policy): Bei der Umsatzpolice richtet sich die Versicherungsprämie nach dem Verkaufsumsatz der Transporte des Versicherungsnehmers. Dies führt zu einer einfachen Handhabung, da die einzelnen Transporte nicht mehr separat gemeldet werden müssen. Die Umsatzpolice ist eine Sonderform der Generalpolice.
- **Abschreibepolice** (floating policy): Hierbei wird eine bestimmte Abschreibungssumme vereinbart, von welcher die Versicherungssummen der einzelnen Transporte abgeschrieben werden. Die Versicherungsprämie ist vom Versicherungsnehmer im Voraus zu entrichten. Sobald die Abschreibungssumme aufgebraucht ist, kann sie erneuert werden.

Der Abschluss einer Transportversicherung wird seitens der Versicherungsgesellschaft meist zunächst durch eine **Deckungszusage** (cover note) bestätigt, in welcher die Versicherungssumme und die Versicherungsbedingungen der in Deckung genommenen Transporte bestätigt werden. Die **Versicherungssumme** (insured sum) ist die in der Transportversicherung vertraglich vereinbarte Deckungssumme. Sie entspricht dem Höchstbetrag der Versicherungsleistung eines Versicherers.

Die Höhe der vertraglich vereinbarten Versicherungssumme orientiert sich am **Versicherungswert** (insured value). Der Versicherungswert entspricht bei Warentransporten dem Handelswert der Waren, einschließlich der anfallenden Nebenkosten (z. B. Transportkosten, Zölle) sowie einem einkalkulierten „imaginären Gewinn“ in Höhe von ca. 10 % vom CIF-Warenwert. Zur Vermeidung einer Unterversicherung sind bei einer Haus-zu-Haus-Transportversicherung alle über den CIF-Warenwert hinausgehenden Kosten des Nachtransports in den Versicherungswert mit einzubeziehen. Eingetretene Schäden muss der Versicherte der Versicherungsgesellschaft durch eine **Schadensanzeige** (notice of claim) unverzüglich mitteilen.

6.4.3 Transportversicherungsbedingungen

Grundlage für den Abschluss einer Transportversicherung (cargo insurance) sind Transportversicherungsbedingungen (cargo clauses), in denen die Deckungsformen für die

einzelnen Gefahrenarten sowie mögliche Haftungsausschlüsse geregelt sind. Je nach Vereinbarung kann eine Transportversicherung an verschiedene Transportversicherungsbedingungen geknüpft werden. Zu den bedeutendsten **internationalen Transportversicherungsbedingungen** gehören:

- die Allgemeinen Deutschen Seeversicherungsbedingungen (ADS),
- die Güterversicherungsbedingungen der Deutschen Transportversicherer (DTV) sowie
- die „Institut Cargo Clauses (ICC)“ der „International Underwriting Association of London (IUA)“.

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der Vereinbarung von Schutzklauseln, mit denen ein zusätzlicher Versicherungsschutz bei bestimmten Incoterms® erreicht werden kann.

6.4.3.1 Allgemeine Deutsche Seeversicherungsbedingungen

Die „Allgemeinen Deutschen Seeversicherungsbedingungen (ADS)“ können in Verbindung mit den „Besonderen Bestimmungen für die Güterversicherung“ für die Transportversicherung bei Schiffs-, Luft- und Landbeförderungen vereinbart werden.

Nach dem Umfang der versicherten Gefahren wird zwischen **zwei Deckungsformen** unterschieden:

- **Volle Deckung** (all risks) beinhaltet einen Versicherungsschutz gegen alle Gefahren mit Ausnahme der benannten und klar abgegrenzten Ausschlüsse. Diese Deckungsform ist bei einem Versicherungsabschluss der Regelfall.
- **Strandungsfalldeckung** (free of particular average) bedeutet, dass der Versicherer nur die speziell genannten Gefahren deckt.

Sofern nichts Abweichendes vereinbart wurde, wird immer von „voller Deckung“ ausgegangen. Bei Verlust oder Beschädigung leistet der Versicherer bei beiden Deckungsformen ohne Franchise. Der Begriff **Franchise** bezieht sich beim Abschluss einer Versicherung auf den Selbstbehalt bzw. die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers am Schadensvolumen. Ein Franchise (Selbstbehalt) kann abweichend von den ADS als fester Betrag oder als prozentuale Beteiligung festgelegt werden, um dadurch die Versicherungsprämie (premium) zu ermäßigen.

6.4.3.2 DTV-Güterversicherungsbedingungen

Die DTV-Güterversicherungsbedingungen 2000 in der Fassung 2004 basieren in Aufbau und Inhalt weitgehend auf den ADS. Sie können für alle Transportmittel auf allen Transportwegen eingesetzt werden. Ältere Transportversicherungsverträge können bei Zustimmung der Beteiligten auf die neuen DTV-Güterversicherungsbedingungen umgestellt werden. **Gegenstand der DTV-Güterversicherung** kann jedes in Geld schätzbare Interesse sein, das jemand daran hat, dass die Güter die Gefahren der Beförderung sowie damit verbundene Lagerungen bestehen. Versicherbar sind damit

neben dem Handelswert der Waren auch Aufwendungen und Kosten des Transports, Zollabgaben und Steuern sowie ein imaginärer Gewinn (siehe: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. 2005 – DTV-Güterversicherungsbedingungen 2000/2004).

Bei der DTV-Güterversicherung sind **zwei Deckungsformen** zu unterscheiden. Die **volle Deckung** (full coverage) und die **eingeschränkte Deckung** (limited coverage), welche hinsichtlich ihres Deckungsumfangs weitgehend den ADS Bedingungen entsprechen. Der Versicherungsnehmer kann sowohl sein eigenes Interesse als auch das Interesse eines Dritten (des Versicherten) versichern lassen.

Die DTV-Güterversicherung kann als **Einzelversicherung** oder **Generalversicherung** (laufende Versicherung) vereinbart werden. Bei einer laufenden Versicherung hat der Versicherungsnehmer die unter die Versicherung fallenden Transporte und Lagerungen entweder einzeln oder summarisch anzumelden. Wird ein summarisches Anmeldeverfahren vereinbart, so hat der Versicherungsnehmer den Vereinbarungen entsprechend, den Umsatz für Transporte und Lagerungen im Nachhinein dem Versicherer zu melden. Für die dokumentäre Zahlungsabwicklung (vgl. Abschn. 9.4 und 9.5) wird im Außenhandel meist eine Versicherungspolice verlangt.

Über den Abschluss einer Einzelversicherung wird eine **Einzelpolice** erstellt, die im Außenhandel allgemein als ein aufnahmefähiges Dokument im Rahmen der dokumentären Zahlungsabwicklung angesehen wird. Demgegenüber gilt der Inhalt einer **Generalversicherung** (laufende Versicherung) nicht als Police im Sinne der DTV-Güterversicherung und damit auch nicht als aufnahmefähiges Dokument in der dokumentären Zahlungsabwicklung. Der Versicherer hat dem Versicherungsnehmer jedoch auf Verlangen eine von ihm unterzeichnete Urkunde (Transportversicherungszertifikat, Einzelpolice) für jeden einzelnen deklarierten Transport auszuhändigen (siehe: DTV-Güterversicherungsbedingungen 2000/2004 [Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. 2004/2005]).

6.4.3.3 Institute Cargo Clauses

Bei den Institute Cargo Clauses handelt es sich um Versicherungsbedingungen, die von der **International Underwriting Association of London (IUA)** herausgegeben wurden. Obgleich sie hauptsächlich für den Seetransport verfasst wurden, können sie auch für Landtransporte verwendet werden. Die Institute Cargo Clauses sind **international anerkannter Handelsbrauch** bei der Vereinbarung einer Transportversicherung.

Die Institute Cargo Clauses wurden auf Veranlassung der International Underwriting Association of London in Zusammenarbeit mit dem „**Joint Cargo Committee (JCC)**“ überarbeitet. Entsprechend dem Umfang der gedeckten Transportrisiken werden **drei Klauseln** unterschieden (siehe: www.international underwriting association of London. uk):

- **Clause A (all risks):** Gewährt nach dem Grundsatz der Allgefahrendeckung den umfangreichsten Versicherungsschutz. Ausgeschlossen sind dabei jedoch immer die Schäden, welche durch die natürliche Beschaffenheit der Güter oder unsachgemäße Verpackung entstanden sind. Anders gesagt bedeutet dies, dass Transportschäden nur verursacht werden können durch Bedingungen, die von außen her auf die Güter eingewirkt haben. Nicht gedeckt sind zudem Risiken, die durch Krieg, Streik oder mutwillige Zerstörung verursacht werden. Die Clause A entspricht damit weitgehend dem Deckungsumfang „volle Deckung“ nach den ADS bzw. nach den DTV-Güterversicherungsbedingungen.
- **Clause B (named perils):** Gewährt einen mittleren Deckungsumfang. Versicherungsschutz besteht für alle in der Versicherung genannten Risiken (named perils). Der Versicherungsschutz bei Clause B ist gegenüber der Clause A vermindert um die Risiken, die nicht in der Versicherung aufgeführt sind.
- **Clause C (minimum coverage):** Gewährt den gemäß Incoterms® geforderten Mindestdeckungsumfang beim Abschluss einer Seetransportversicherung. Gedeckt sind damit Schäden, die durch Elementarereignisse wie „große Havarie“, Feuer, Strandung oder Kollision verursacht wurden. Die Clause C ist damit weitgehend vergleichbar der deutschen „Strandungsfalldeckung“ nach ADS bzw. der „eingeschränkten Deckung“ nach den DTV-Güterversicherungsbedingungen.

Die Institute Cargo Clauses können auch bei deutschen Transportversicherungen vereinbart werden. Insbesondere im Rahmen der dokumentären Zahlungsabwicklung wird häufig auf die Institute Cargo Clauses verwiesen.

6.4.3.4 Export- und Importschutzklausel

Schutzklauseln (contingency clauses) sind Versicherungen, die lediglich subsidiär (als Aushilfe dienend) wirksam werden können für die Fälle, in denen eine andere bestehende Versicherung nicht zu leisten hat oder der Versicherungsumfang nicht der gewünschten Deckung entspricht. Es werden zwei Arten von Schutzklauseln unterschieden:

Exportschutzklausel

Die Exportschutzklausel deckt subsidiär das Risiko des Exporteurs für den Fall, dass der Importeur, obgleich das Transportrisiko gemäß Incoterms® auf ihn übergegangen ist, infolge eines Transportschadens die Dokumente nicht aufnimmt und damit auch seiner Zahlungsverpflichtung nicht nachkommt. Der Exporteur ist verpflichtet, keinen Dritten vom Abschluss dieser Versicherung zu unterrichten. Die Exportschutzklausel deckt lediglich das eigene Interesse des Exporteurs als Versicherungsnehmer. Ansprüche aus dieser Versicherung können nicht abgetreten werden, außer an die Bank, welche den Kaufpreis für die Ware bevorschusst hat.

Importschutzklausel

Die Importschutzklausel bietet Versicherungsschutz für Importleistungen, bei denen als Incoterm® die CIF-Klausel oder CIP-Klausel vereinbart wurde. Bei diesen Lieferbedingungen

hat der Exporteur zugunsten des Importeurs, die Transportversicherung mit Mindestdeckungsumfang zu besorgen. Sollte diese Transportversicherung unzureichend sein, so kann der Importeur durch eine Importschutzklausel sein unterversichertes Interesse decken. Durch eine Importschutzklausel wird lediglich das eigene Interesse des Importeurs gedeckt. Ansprüche an dieser Versicherung sind nicht übertragbar, mit Ausnahme an die eigene Bank, sofern diese einen Kaufpreisvorschuss geleistet hat.

6.4.4 Havarie im Seeverkehr

Der Begriff Havarie bzw. Haverei (average) bezeichnet umgangssprachlich allgemein Schäden im Seeverkehr. Es sind verschiedene **Formen der Havarie** zu unterscheiden:

Große Havarie

Die große Havarie bzw. gemeinschaftliche Havarie (general average) betrifft Schäden, die entstehen, um das Schiff und die Ladung aus einer gemeinsamen Gefahr zu retten. Bei der großen Havarie wird für die Dauer der Reise von einer Gefahrengemeinschaft ausgegangen. Die große Havarie umfasst auch jene durch den Schiffskapitän vorsätzlich verursachten Schäden wie beispielsweise das Überbordwerfen beförderter Güter (Seewurf), um das Kentern des Schiffes zu verhindern. Der durch die große Havarie entstandene Schaden wird von einem Havariesachverständigen (Dispatcheur; engl. average adjuster) ermittelt und prozentual im Verhältnis der Beitragswerte auf die Beteiligten (Schiff, Fracht und Ladung) verteilt. Über die Schadensermittlung und die prozentuale Schadenszuordnung (Havarie-Quote) wird ein Dokument erstellt, das sogenannte Dispatch (average adjustment). Die durch die große Havarie entstehenden Schäden sind bei Abschluss einer Transportversicherung (auch bei Mindestdeckung) transportversichert.

Besondere Havarie

Eine besondere Havarie (particular average) bezieht sich auf Schäden, die das Schiff oder die Ladung betreffen und die durch ein zufällig eingetretenes Ereignis (Feuer, Schiffskollision, Leckwerden des Schiffes) entstehen. Im Unterschied zur großen Havarie tragen hier die Betroffenen individuell jeweils den auf sie entfallenen Schaden. Auch Schäden, die durch eine besondere Havarie entstehen, können transportversichert werden.

Kleine Havarie

Abzugrenzen von der großen und besonderen Havarie ist die sogenannte kleine Havarie (petty average). Sie betrifft nicht etwa wie der Name vermuten ließe kleinere Schadensfälle, sondern alle gewöhnlichen und ungewöhnlichen Kosten der Schifffahrt. Dies können beispielsweise die Kosten für den Lotsen, das Hafengeld und den Schlepplohn sein. Die Kosten der kleinen Havarie sind nicht versicherbar. Sie sind vom Verfrachter zu tragen und werden von ihm in der Frachtrate berücksichtigt.

6.5 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Nennen Sie die wesentlichen Bestandteile der Lieferbedingungen und erläutern Sie deren Bedeutung im Außenhandel am Beispiel unterschiedlicher Warenkategorien.
2. Was ist Gegenstand der „trade terms“ und worauf beziehen sich die „Incoterms®“?
3. Welche Aufgaben sollen mit der Vereinbarung von „Incoterms®“ im Außenhandel geregelt werden?
4. Was ist der Unterschied zwischen Einpunktklauseln und Zweipunktklauseln?
5. Was beeinflusst die Entscheidung zugunsten einer Incoterms® Klausel?
6. Welche Mindestverpflichtung muss der Exporteur bei einer Vereinbarung der EXW-Klausel immer beachten?
7. Erläutern Sie die Anwendungsvoraussetzungen und Besonderheiten der FOB-Klausel.
8. Erläutern Sie die Besonderheiten der CIF-Klausel indem Sie den Transportkosten- und Gefahrenübergang benennen sowie die Sorgfalts- und Mitwirkungspflichten aufseiten des Exporteurs und Importeurs aufzeigen.
9. Warum wird die DDP-Klausel von Importeuren selten verlangt?
10. Unterscheiden Sie zwischen der inneren und äußeren Verpackung und erläutern Sie mögliche Folgen von Verpackungsmängeln im Überseege­schäft.
11. Was bedeutet „volle Deckung“ und „Strandungsfalldeckung“ nach ADS?
12. Was ist eine Abschreibungspolice im Rahmen der Transportversicherung?
13. Welche Risiken sollen durch die Vereinbarung einer Exportschutzklausel beziehungsweise einer Importschutzklausel gedeckt werden und in welchen Fällen darf der Versicherungsabschluss nicht offen gelegt werden?
14. Was bedeutet Havarie im Seeverkehr und inwiefern unterscheiden sich die große Havarie, die besondere Havarie und die kleine Havarie?

Literatur

- Bernstorff C Graf von (2020) Incoterms® 2020 – Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk. International Chamber of Commerce, Köln
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (2005) DTV-Güterversicherungsbedingungen (DTV-Güter 2000/2004). GDV, Berlin (Erstveröffentlichung 2004)
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (2006) Transportversicherung von A bis Z. GDV, Berlin
- ICC Publication (2010) International commercial terms – Incoterms® 2010 ICC rules for the use of domestic and international trade terms. ICC Publication, Paris
- International Underwriting Association of London (IUA), www.iua.uk
- Pilz B, Bredow J (2015) Incoterms® Kommentar. Beck, München

Zusammenfassung

Das Transportwesen spielt im Außenhandel aufgrund der größeren Entfernungen und der grenzüberschreitenden Warenbewegungen eine zentrale Rolle. In diesem Kapitel werden die grundlegenden Abwicklungsphasen, die Vertragsarten sowie Möglichkeiten der Transportdokumentation und Sendungsverfolgung bei Auslandstransporten dargestellt. Darüber hinaus werden die Besonderheiten internationaler Gütertransporte zu Land, zu Luft und zu Wasser sowie die Merkmale des multimodalen Transports behandelt.

7.1 Grundlagen und Abwicklungsformen

Der Außenhandel ist durch die größere Entfernung zum ausländischen Geschäftspartner und aufgrund der grenzüberschreitenden Warenbewegungen in besonderem Maße mit Fragen der Organisation und Abwicklung des Transports verbunden. Allgemein betrachtet geht es dabei um die physische Raumüberbrückung von Transportgütern mithilfe verschiedener Transportmittel. Bei den **Transportmitteln** wird generell unterschieden zwischen Gütertransporten auf dem Landweg (Lkw-Verkehr, Eisenbahnverkehr), Gütertransporten auf dem Luftweg und Gütertransporten zu Wasser (Binnenschifffahrt und Seeschifffahrt). Die Transportabwicklung kann sowohl im **Eigenbetrieb** durch unternehmenseigene Transportmittel oder im **Fremdbetrieb** durch unternehmensfremde Transportunternehmen erfolgen. Im Außenhandel erfolgt der Transport in der Regel durch unternehmensfremde Transportunternehmen. Die **Wahl des Transportmittels** ist abhängig von verschiedenen Kriterien:

- **transportgutabhängige Kriterien:** Produktbeschaffenheit (Gewicht, Volumen, Wert, Verderblichkeit), Bestellmenge, Verpackung
- **transportmittelabhängige Kriterien:** Beförderungskapazität, Schnelligkeit, Kosten, Zuverlässigkeit und Sicherheit
- **geschäftspartnerbezogene Kriterien:** Entfernung zwischen Liefer- und Empfangspunkt, existierende Verkehrsinfrastruktur, Belieferungserfordernisse
- **transportrechtliche Kriterien:** Haftung bei Transportschäden, Transportversicherung.

Aufgrund der Vielzahl möglicher Einflussfaktoren ist die Transportmittelwahl eine jeweils situationsbezogene Entscheidung. Eine direkte Belieferung ohne Umladungen bzw. Wechsel des Transportmittels ist oft nicht möglich. Je nach Gestaltung des Transportweges werden daher verschiedene **Abwicklungsphasen des Transports** unterschieden. Als **Vorlauf** (Vortransport) bezeichnet man den Zubringertransport vom Exporteur (Versender) zu einer Warenumschlagsstation (Abgangsbahnhof, Verschiffungshafen, Abflughafen, Güterverkehrszentrum). Der **Hauptlauf** (Haupttransport) bezieht sich auf den Warentransport im Direktverkehr zwischen den Warenumschlagsstationen im In- und Ausland. Der **Nachlauf** (Nachtransport) umfasst den Warentransport von der Warenumschlagsstation im Bestimmungsland (Bestimmungsbahnhof, Bestimmungshafen, Bestimmungsflughafen) bis zum endgültigen Bestimmungsort (Abb. 7.1).

In Abhängigkeit davon, ob und wie die Ware auf dem Transportweg umgeschlagen wird, ergeben sich unterschiedliche **Transportketten**. Eine Transportkette stellt den Einsatz verschiedener Transportmittel und deren Verknüpfung dar. Von einer eingliedrigen

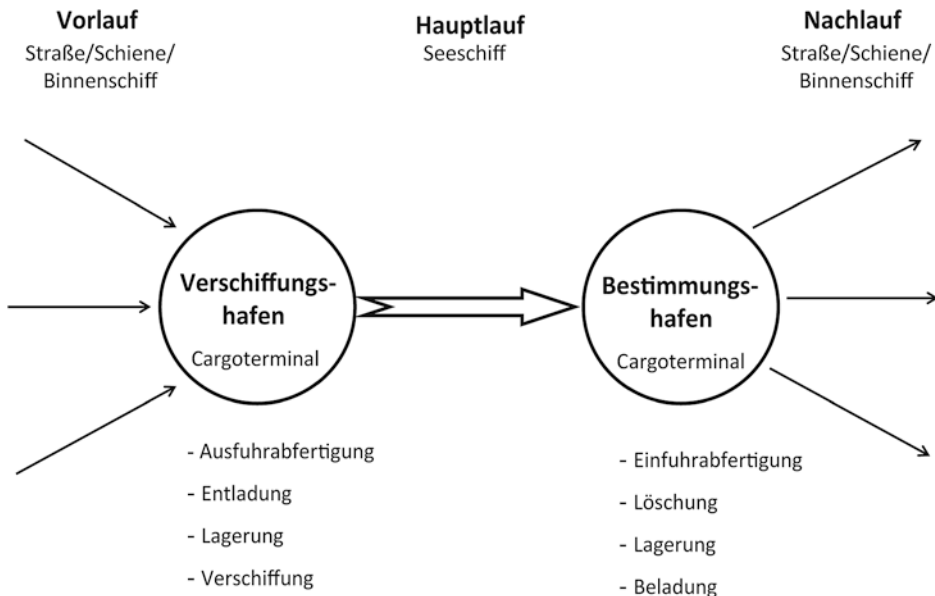


Abb. 7.1 Abwicklungsphasen beim Seetransport

Transportkette wird gesprochen, wenn die Ware, ohne dass das Transportmittel gewechselt werden muss, direkt vom Versender zum Empfänger befördert wird, andernfalls handelt es sich um eine zwei- oder mehrgliedrige Transportkette.

Von einem **kombinierten Transport** wird gesprochen, wenn zwar die Transportmittel, nicht jedoch die Ladeinheit bzw. das Transportgefäß gewechselt wird. Der kombinierte Güterverkehr setzt standardisierte Transportgefäße wie Container, Paletten oder Wechselbehälter voraus. Zu den wichtigsten Formen des kombinierten Verkehrs zählen der Straßen-/Schienen-Verkehr und der Straßen-/Schienen-/Wasser-Verkehr. Der kombinierte Güterverkehr (kurz: „Kombiverkehr“) wird weltweit durchgeführt und ermöglicht einen „Haus-zu-Haus-Verkehr“. Er wird in Deutschland organisiert von der Deutschen Gesellschaft für kombinierten Güterverkehr in Frankfurt am Main. Der kombinierte Güterverkehr ermöglicht insbesondere auf langen Wegstrecken Kosteneinsparungen, da der Warenumsatz beschleunigt werden kann. Er soll ferner dazu beitragen, den Straßenverkehr auf die Schiene zu verlagern. Eine Variante des kombinierten Verkehrs ist der **Ro-Ro-Verkehr** (roll-on-roll-off-traffic), bei welchem ganze Landfahrzeuge (LKW, Schienenfahrzeuge, Anhänger) über Verladerrampen für den Weitertransport, z. B. auf ein Seeschiff befördert werden. Sofern in einer mehrgliedrigen Transportkette nicht die Ladeinheiten, sondern die Güter selbst umgeladen werden müssen, spricht man von „**gebrochenem Verkehr**“.

Ein **multimodaler Transport** ist gekennzeichnet durch ein erweitertes Dienstleistungsangebot des Spediteurs, bei welchem für die Gesamtbeförderung mit mindestens zwei unterschiedlichen Transportmitteln ein einheitlicher Frachtbrief ausgestellt wird. Dem multimodalen Transport liegt damit ein ganzheitliches Logistikkonzept zugrunde, bei welchem der Spediteur in der Funktion eines „Multimodal Transport Operators“ eine durchgehende Haftung für den Gesamttransport übernimmt.

7.2 Spediteur und Frachtführer

Ein Transportproblem im Außenhandel kann importseitig aufgrund einer Beschaffungsentscheidung oder exportseitig aufgrund einer Absatzentscheidung motiviert sein. Die Transportabwicklung erfordert, sofern der Transport nicht im Eigenbetrieb erfolgt, die Einschaltung unternehmensfremder Verkehrsträger. **Verkehrsträger** können sowohl öffentliche als auch private Unternehmen des Güterkraftverkehrs, Eisenbahnverkehrs, Luftverkehrs, Binnenschiffsverkehrs sowie Seeschiffsverkehrs sein, welche den Transport durch eigene Transportmittel durchführen.

Im Land- und Lufttransport sowie in der Binnenschifffahrt werden die Verkehrsträger als **Frachtführer** bezeichnet. Im Seeverkehr nennt man den Frachtführer **Verfrachter**. Im Englischen werden die Verkehrsträger allgemein als „**carrier**“ bezeichnet. Frachtführer bzw. Verfrachter ist derjenige, der es gewerbsmäßig übernimmt, die Beförderung von Gütern durchzuführen und diese an den Empfänger abzuliefern. Abgeschlossen wird ein Beförderungsvertrag, der im Land- und Lufttransport sowie in der Binnenschifffahrt

auch als **Frachtvertrag** bezeichnet wird. Für Seetransporte wird ein **Seefrachtvertrag** abgeschlossen. Der Frachtvertrag bzw. der Seefrachtvertrag ist ein Konsensualvertrag, welcher durch Antrag und Annahme zwischen dem Absender und dem Frachtführer geschlossen wird zugunsten eines Dritten (des Empfängers). Im Unterschied zu nationalen Transporten sind die Verkehrsträger bei internationalen Transporten an völkerrechtliche Regelungen gebunden.

Beförderungsverträge können direkt zwischen dem Außenhändler und dem jeweiligen Verkehrsträger (Frachtführer, Verfrachter) abgeschlossen werden. Aufgrund der Komplexität internationaler Transportprobleme werden jedoch häufig **Spediteure** (freight forwarder, haulier) mit der Organisation und vertraglichen Abwicklung des Transports beauftragt. Spediteur ist derjenige, der es gewerbsmäßig übernimmt, Warensendungen durch Frachtführer oder durch Verfrachter für Rechnung eines anderen (des Versenders oder des Empfängers) zu besorgen. Als Gegenleistung erhält der Spediteur eine Speditionsprovision (vgl. insbesondere Lorenz 2014; Abb. 7.2).

Der Spediteur wird entsprechend den kaufvertraglichen Vereinbarungen vom Exporteur oder vom Importeur mit der Organisation des Transports beauftragt. Nimmt der Spediteur den Auftrag an, so wird dadurch ein **Speditionsvertrag** zwischen dem Auftraggeber und der Spedition geschlossen (vgl. Gimmler 2009, S. 406–409).

Das Speditionsunternehmen hat dann die zeitliche Abfolge und die Verknüpfung der einzelnen Verkehrsträger aufeinander abzustimmen. Der Spediteur schließt dazu einen **Frachtvertrag** oder unter Umständen auch mehrere Frachtverträge ab. Schließt der

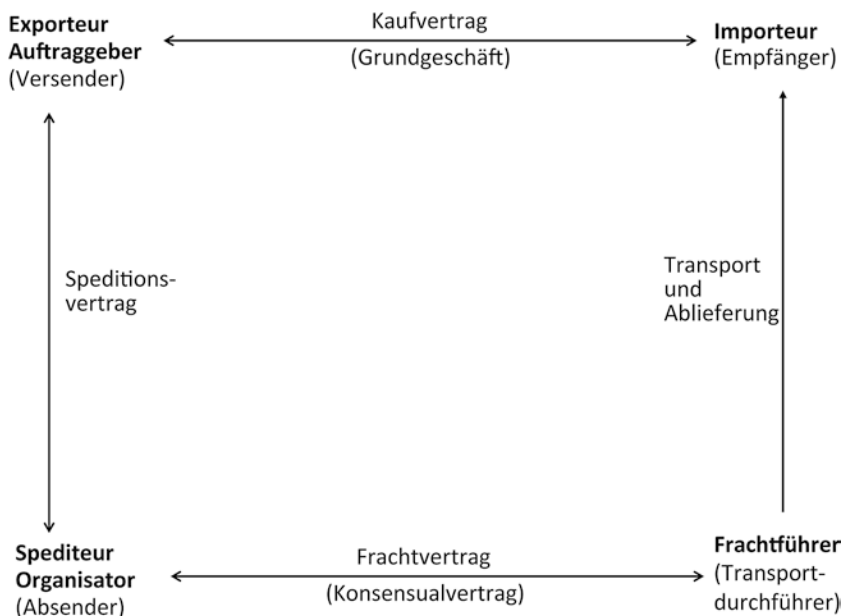


Abb. 7.2 Speditions- und Frachtvertrag

Spediteur den Frachtvertrag im eigenen Namen ab, dann übernimmt er vertraglich die Rolle des Absenders. Wird der Frachtvertrag geschlossen im Namen des Auftraggebers, dann handelt der Spediteur lediglich als Bevollmächtigter. Der Frachtvertrag kommt dann zwischen dem Auftraggeber und dem Frachtführer zustande. Der Spediteur hat ein **Selbsteintrittsrecht**, d. h. er ist befugt, sofern nichts anderes bestimmt wurde, die Beförderung des Gutes auch selbst vorzunehmen. In diesem Fall handelt der Spediteur gleichzeitig als Frachtführer (vgl. insbesondere Lorenz 2013).

Je nach Aufgabenschwerpunkt können verschiedene **Zweige der Spedition** unterschieden werden, wie z. B. Exportspediteur, Importspediteur, Luftfrachtspediteur, Seehafenspediteur sowie Sammelgutspediteur. Große internationale Speditionsunternehmen arbeiten heutzutage meist nach dem „**one-stop-shop concept**“. Sie übernehmen neben der Organisation und Abwicklung des Transports auch zahlreiche **logistische Dienstleistungsfunktionen** wie z. B. Transportberatung, Lagerhaltung, Inkasso, Sammelgutverkehrsabwicklung, Warenverpackung und Warenkennzeichnung, Spezialtransporte sowie treuhändische Dienstleistungen im Ausland.

Aufgrund der Vielfalt der Aufgabenschwerpunkte in der internationalen Spedition sind Spediteure und Frachtführer/Verfrachter haftungsrechtlich heutzutage meist gleichgestellt. Maßgeblich für die haftungsrechtliche Beurteilung internationaler Transporte sind allerdings immer die jeweils vereinbarten Bestimmungen auf der Grundlage völkerrechtlicher Regelungen:

- Bei der **Gefährdungshaftung** (strict liability), welche auch verschuldungsunabhängige Obhutshaftung genannt wird, haftet der Frachtführer für Schäden, die durch Verlust oder Beschädigung des Gutes in der Zeit von der Übernahme zur Beförderung bis zur Ablieferung oder durch Überschreiten der Lieferfrist entstehen. Ein Verschulden muss dabei nicht nachgewiesen werden.
- Bei der **Verschuldungshaftung** (tortius liability), welche auch deliktische Haftung genannt wird, besteht eine umgekehrte Beweislast, d. h. ein vorsätzliches oder fahrlässiges Fehlverhalten muss für die Geltendmachung eines Schadensersatzanspruches nachgewiesen werden.

Schadensersatzansprüche können immer nur bis zu bestimmten Höchstgrenzen geltend gemacht werden. Im internationalen Transport werden Haftungshöchstgrenzen meist auf der Grundlage von **Sonderziehungsrechten (SZR)** je Kilogramm Bruttogewicht bemessen. Das Sonderziehungsrecht (special drawing right – SDR) ist die Recheneinheit des Internationalen Währungsfonds (IWF), welche einen Anspruch auf eine konvertible Währung darstellt. Der Wert eines Sonderziehungsrechts in Euro richtet sich nach dem Marktwert eines Währungskorbes, bestehend aus den Währungen der exportstärksten Länder. Er wird täglich neu berechnet.

Berechnungsbeispiel: Es werden Waren mit einem Bruttogewicht von 8500 kg im grenzüberschreitenden Güterverkehr befördert. Die Haftungshöchstgrenze beträgt 8,33 SZR je Kilogramm Bruttogewicht. Der Wert eines Sonderziehungsrechts gegenüber dem Euro

liegt bei 1,25. Die Haftungshöchstgrenze für die Gesamtladung bei einem Schadensfall wird dann wie folgt ermittelt:

$$8500 \text{ kg} \times 8,33 \text{ SZR/kg} \times 1,25 \text{ €/SZR} = 88.506,25 \text{ €}$$

Ist der tatsächliche Marktpreis bzw. der gemeine Wert der Waren geringer als der sich ergebende Haftungshöchstpreis, so haftet der Frachtführer nur mit dem Marktpreis. Sofern der Marktpreis der Waren über dem Haftungshöchstpreis liegt, würde der sich ergebende Differenzbetrag im Schadensfall nicht ersetzt (siehe zur Bedeutung der Transportversicherung Abschn. 6.2.1).

Neben den Spediteuren können auch Luftfrachtagenturen sowie Schiffsmakler als Transportmittler tätig werden. Die **Luftfrachtagenturen** sind in der Regel als Agenten der IATA (International Air Transport Association) tätig. Sie organisieren den Vor- und Nachtransport sowie die erforderliche Verpackung und Versicherung der Luftfrachtsendung. Ferner übernehmen sie oft auch die Abrechnung mit dem Luftfrachtführer. Der **Schiffsmakler** fungiert von Fall zu Fall als Vermittler für den Abschluss eines Seefrachtvertrages zwischen dem Ablader und dem Verfrachter. Er übt seine Tätigkeit im Namen und für Rechnung einer Reederei aus.

7.3 Transportdokumentation und Sendungsverfolgung

Die internationale Transportabwicklung erfordert eine Dokumentation der Transportvorgänge. Diese ist umso bedeutender als haftungsrechtliche und sicherheitspolitische Aspekte eine zunehmende Rolle spielen. Die Abwicklung von Warensendungen erfolgt zunehmend durch computergestützte Informationssysteme. Von grundlegender Bedeutung ist hier EDIFACT.

- **EDIFACT** (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transportation) ist ein weltweit standardisiertes und branchenübergreifendes System für den elektronischen Datenaustausch. Es bildet die Voraussetzung für einen einheitlichen warenbegleitenden Informationsaustausch zwischen den Beteiligten (Absender, Spediteur, Frachtführer sowie Empfänger), sofern sich diese auf einheitliche Regeln für den elektronischen Datenaustausch verständigt haben. EDIFACT kann generell überall dort eingesetzt werden, wo Daten elektronisch lesbar zur Verfügung gestellt werden sollen.

Der elektronische Datenaustausch ermöglicht eine Beschleunigung der innerbetrieblichen und außerbetrieblichen Geschäftsabwicklung, da warenbezogene Daten nicht mehrfach erfasst werden müssen. Sprachbarrieren und Fehler durch wiederholte manuelle Datenerfassung können vermieden werden. Abwicklungskosten können reduziert werden und Warenbewegungen lassen sich insgesamt besser kontrollieren. Für den elektronischen Datenaustausch via EDIFACT können verschiedene Standards verwendet werden.

Weit verbreitet sind „**Barcoding Systeme**“, bei denen zur Kennzeichnung und Sendungsverfolgung eine standardisierte Strichcodesymbolik verwendet wird. Als internationaler Standard wird dabei meist der **EAN-Standard** (European Article Number) verwendet. Die Ware wird dabei vom Versender mit dem Barcode-Label auf der Grundlage des EAN-Standards gekennzeichnet. An jedem Übergabepunkt der Ware wird diese nun durch einen Scanner erfasst, womit eine lückenlose **Sendungsverfolgung und Identifikation** (tracking and tracing) der Waren auf dem Transport bis zum Abnehmer ermöglicht wird (vgl. Kummer et al. 2010, S. 126 f.).

Zur Dokumentation der Transportvorgänge wird zunehmend auch die **Radiofrequenztechnologie (RFID – Radio Frequency Identification)** eingesetzt. Die RFID-Technologie ermöglicht ein kontaktloses Lesen und Schreiben von Daten. Sie basiert auf Funksignalen, die von einem Transponder mit Mikrochip (auch Tag genannt) ausgehen und von einer Schreib- und Lesestation mit Antenne erfasst werden. Der Transponder wird an der Ware bzw. am Packstück angebracht. Verlässt die Ware beim Warenumschat den Empfangsbereich einer Schreib- und Lesestation bzw. gelangt in den Empfangsbereich einer anderen Schreib- und Lesestation, so wird diese Warenbewegung durch die Funksignale des Transponders automatisch, d. h. auch ohne Sichtkontakt erfasst. Warenbewegungen bei Transportprozessen können ohne Zeitverzögerungen identifiziert werden, da gleichzeitig mehrere Transponder erfasst werden können. Die Transponder können wieder verwertet werden und haben eine hohe Datenspeicherkapazität. Der Verbreitung der RFID-Technologie wird im internationalen Transportwesen eine große Bedeutung zugemessen.

7.4 Gütertransport auf dem Landweg

7.4.1 Straßengütertransport

Ein großer Teil des innereuropäischen Transports erfolgt im Straßengüterverkehr (road transport traffic). Der Straßengütertransport kann im **Eigenbetrieb** (Werkverkehr) durch eigene Kraftfahrzeuge für eigene Zwecke erfolgen oder im **Fremdbetrieb** von Spediteuren und Güterkraftverkehrsunternehmen wahrgenommen werden. Zur Durchführung internationaler Straßengütertransporte ist eine Lizenz erforderlich. Je nachdem, ob die Transporte innerhalb der Europäischen Union durchgeführt werden oder gegebenenfalls auch Drittländer (Nicht-EU Mitgliedsstaaten) betreffen sind verschiedene Lizenzen erforderlich. Für Transporte in der Europäischen Union kann eine **Gemeinschaftslizenz (EU-Lizenz)** bei den von der Landesregierung hierfür bestimmten Behörden (z. B. Regierungspräsidium) beantragt werden. Der Straßengüterverkehr ist in der Europäischen Union weitgehend liberalisiert worden. Mit der Erteilung einer Gemeinschaftslizenz wird das Transportunternehmen mit Sitz in einem EU-Mitgliedsstaat berechtigt in einem anderen EU-Mitgliedsstaat Waren aufzunehmen und in demselben Land abzusetzen (**Kabotagefreiheit**).

- Die Beförderung im grenzüberschreitenden Straßengüterverkehr (Lkw-Verkehr) ist geregelt durch das „CMR – Convention relative au contrat de transport international de marchandise par route (siehe CMR 1956)“ („Übereinkommen über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr“).

Das **CMR** gilt für jeden Frachtvertrag über die entgeltliche Beförderung von Gütern auf der Straße mittels Fahrzeugen, wenn der Ort der Übernahme des Gutes und der für die Ablieferung vorgesehene Ort in zwei verschiedenen Staaten liegen, von denen mindestens ein Staat Vertragsstaat ist. Dies gilt ohne Rücksicht auf den Wohnort oder die Staatsangehörigkeit der Parteien. Unentgeltliche Beförderungen und Güterbeförderungen im Werkverkehr fallen nicht unter das CMR. Der Beförderungsvertrag ist ein Konsensualvertrag, der zugunsten eines Dritten, nämlich des Empfängers, abgeschlossen wird. Auf der Grundlage des Beförderungsvertrages wird ein **CMR-Frachtbrief** ausgestellt (vgl. Ovie et al. 2014).

Das Straßengütertransportunternehmen unterliegt gemäß der CMR der **Gefährdungshaftung**. Es haftet danach für den Verlust oder die Beschädigung der Ware, in der Zeit zwischen Übernahme der Ware vom Absender und Ablieferung an den Empfänger. Die Gefährdungshaftung schließt dabei auch Schäden ein, die durch Überschreiten der Lieferfrist entstehen (CMR Artikel 17). **Haftungsausschlüsse** bestehen insbesondere dann, wenn die Ware vom Absender nicht ordnungsgemäß verpackt und gekennzeichnet wurde sowie bei höherer Gewalt. Das **Beförderungsentgelt** im Straßengüterverkehr ist abhängig von der Transportentfernung, dem Gewicht der Ware sowie von der Art des Gutes, für die es bestimmte Klassifizierungsvorgaben gibt. Es gibt keine international festgelegten Bestimmungen für die Bildung der Frachtrate. Sie kann daher in freier Vereinbarung erfolgen.

Der internationale Straßengüterverkehr hat mehrere **Vorteile**. Er erlaubt im Vergleich zu anderen Transportarten einen Haus-zu-Haus-Transport, bei hoher Flexibilität hinsichtlich der Terminvereinbarung und der Entscheidung über die Transportroute. Der Straßengüterverkehr ist im Außenhandel für den Vortransport der Ware vom Exporteur zum Verschiffungshafen, Abflughafen oder Abgangsbahnhof und für den Nachtransport der Ware vom Löschungshafen, Bestimmungsflughafen oder Empfangsbahnhof zum Importeur oft unerlässlich. Das engmaschige Straßennetz ermöglicht eine maximale Netzbildung, bei welcher nahezu jeder Ort erreicht werden kann. **Nachteilig** ist besonders das relativ geringe Transportvolumen pro Transporteinheit sowie die Umweltbelastung durch Lärm und Schadstoffe. Im Vergleich zu anderen Transportarten ist der Straßengüterverkehr hinsichtlich der Laufzeit und Ankunft der Ware von Außeneinflüssen abhängig und daher oft unzuverlässig.

7.4.2 Eisenbahngütertransport

Der Eisenbahngütertransport (railroad transport) kann betrieben werden als Stückgutverkehr und als Massengutverkehr. Im **Stückgutverkehr** sind bestimmte Ladefristen einzu-

halten. Aufgrund der Schienengebundenheit des Eisenbahnverkehrs erfolgt der Versand von Stückgütern vornehmlich im kombinierten Transport. Der **Massengutverkehr** erfolgt durch einzelne oder mehrere Waggons bzw. durch ganze Züge (Ganzzugverkehr). Der **Ganzzugverkehr** macht es erforderlich, dass sowohl der Exporteur als auch der Importeur über Gleisanschlüsse verfügen. Besondere Bedeutung erlangt der Eisenbahngütertransport auch für den **kombinierten Verkehr** bei der Beförderung von Containern im Straßen-/Schienenverkehr sowie im Schienen-/Seeverkehr.

- Die Beförderung im internationalen Eisenbahnverkehr ist geregelt durch das „COTIF – Convention relative aux transports internationaux ferroviaires (siehe COTIF 1980)“ („Übereinkommen über den internationalen Eisenbahnverkehr“). Es enthält im Anhang B die „Einheitlichen Rechtsvorschriften für den Vertrag über die internationale Eisenbahnbeförderung von Gütern“ („CIM – Convention internationale concernant le transport des marchandises par chemin de fer“).

Die „Einheitlichen Rechtsvorschriften für den Vertrag über die internationale Eisenbahnbeförderung von Gütern“ – abgekürzt wird meist nur von **CIM** gesprochen – gelten für alle Sendungen von Gütern, die mit durchgehendem Frachtbrief zur Beförderung auf einem Weg aufgegeben werden, der die Gebiete mindestens zweier Mitgliedsstaaten berührt (vgl. Gimmler 2009, S. 163 f.).

Die Eisenbahngesellschaften der CIM-Vertragsstaaten sind, sofern keine Ausnahmeregelungen greifen, zum Abschluss eines Beförderungsvertrages verpflichtet (**Kontrahierungszwang**). Jede der beteiligten Eisenbahngesellschaften muss die Warensendungen an der Staatsgrenze übernehmen und entsprechend weiterleiten bzw. für die Ablieferung an den Empfänger sorgen. Diese Verpflichtung besteht jedoch nur dann, wenn die in Betracht kommenden Bahnhöfe über die erforderlichen Vorrichtungen zur Verladung bzw. Entladung der Transportgüter verfügen. Ferner kann, insbesondere für Gefahrgüter, die Beförderungspflicht eingeschränkt oder generell versagt werden. Ausgenommen sind zudem alle Fälle höherer Gewalt (Force Majeure).

Im internationalen Eisenbahngüterverkehr gilt für die beteiligten Eisenbahngesellschaften das Prinzip der **Gefährdungshaftung**, wonach die Eisenbahnen für Beschädigung oder Verlust der Ware sowie auch für die Überschreitung von Lieferfristen haften. **Haftungsausschlüsse** liegen vor bei Unabwendbarkeit des Schadens, bei Verpackungsmängeln sowie Be- und Endladevorgängen durch den Absender bzw. Empfänger. Der Haftungsumfang ist jedoch auf bestimmte Höchstbeträge (ausgedrückt in Sonderziehungsrechten – SZR) beschränkt.

Über den Beförderungsvertrag zwischen dem Absender und der Eisenbahngesellschaft wird ein Eisenbahnfrachtbrief, der sogenannte **CIM-Frachtbrief** ausgestellt. Der Beförderungsvertrag wird abgeschlossen mit der Eisenbahngesellschaft am Versandbahnhof und gilt durchgehend bis zum ausländischen Bestimmungsbahnhof (Durchfrachtvertrag). Dadurch erhält die Eisenbahngesellschaft im Land des Versenders auch das Beförderungsentgelt für den Transport im ausländischen Schienennetz. Die daraus

entstehenden Forderungen und Verbindlichkeiten der Eisenbahngesellschaften der CIM-Vertragsstaaten werden über ein Clearingsystem verrechnet.

Für die Berechnung der **Frachtkosten** im internationalen Eisenbahnverkehr gibt es verschiedene Möglichkeiten. Grundlage der Frachtberechnung können die jeweiligen Binnentarife der Eisenbahngesellschaften in den beteiligten Ländern sein oder aber auch der internationale Eisenbahngütertarif (Verbandsgütertarif). Erfolgt die Berechnung der Frachtkosten nach den jeweiligen Binnentariifen, so wird zunächst die Fracht bis zur Landesgrenze ermittelt und dann die Anschlussfracht entsprechend der Preislisten der beteiligten Eisenbahngesellschaften bis zum ausländischen Bestimmungsort. Die Anwendung des internationalen Eisenbahngütertarifs für die gesamte Beförderungsstrecke setzt voraus, dass die Deutsche Bahn AG mit den betroffenen ausländischen Eisenbahngesellschaften einen einheitlichen Verbandstarif vereinbart hat. Die Beförderungstarife sind veröffentlicht und in der Regel verbindlich anzuwenden. Um den Wettbewerb zwischen den Eisenbahngesellschaften zu fördern, werden für bestimmte Strecken und Warenklassen Sondertarife bzw. Frachtzuschläge angeboten.

Zur Förderung des Eisenbahngütertransportverkehrs im Europäischen Binnenmarkt wurden für wichtige Verkehrsverbindungen **zentrale Güterverkehrskorridore** („**Trans European Rail Freight Freeways**“) vereinbart. Die Güterverkehrstrassen werden über die „Gemeinschaft der Europäischen Bahnen (GEB)“ vermarktet. Neben der Deutschen Bahn AG werden internationale Eisenbahngütertransporte auch von staatsunabhängigen Eisenbahnverkehrsgesellschaften angeboten, die sich im „**Netzwerk Privatbahnen**“ zusammengeschlossen haben. Die Öffnung des Schienennetzes für private Eisenbahngüterunternehmen soll den Eisenbahngüterverkehr im Vergleich zum Straßengüterverkehr attraktiver machen.

Eine Entscheidung für den Eisenbahngütertransport hängt vor allem ab von den Transportkosten, der Netzdichte und der Laufzeit der Güterwaggons. **Vorteile** des Eisenbahngütertransports liegen in den relativ kurzen Beförderungszeiten, den relativ niedrigen Kosten im Langstreckenverkehr, in der hohen Transportsicherheit und Transportzuverlässigkeit und in der Umweltschonung. **Nachteile** sind insbesondere die Bindung an die vorgegebenen Fahrpläne sowie die Schienengebundenheit, welche häufig einen kombinierten Transport erforderlich macht.

7.5 Gütertransport auf dem Luftweg

7.5.1 Grundlagen

Der Lufttransport (air freight, air transport) weist im Vergleich zu anderen Transportarten zahlreiche **Besonderheiten** auf. Er ist vor allem charakterisiert durch:

- kurze Beförderungszeiten auch über weite Distanzen,
- relativ hohe Transportkosten,
- relativ hohe Transportsicherheit,

- geringere Beförderungskapazität,
- geringere Netzdichte, d. h. Fixierung auf internationale Flughäfen.

Aufgrund dieser Eigenschaften werden Güter vor allem dann auf dem Luftweg transportiert, wenn es sich um zeitkritische Güter mit relativ hohem Wert pro Gewichtseinheit handelt. Den verhältnismäßig höheren Kosten des Lufttransports steht als Kostenersparnis eine kurze Kapitalbindung infolge hoher Transportgeschwindigkeit gegenüber. Bei der Luftfracht sind die Transportversicherungsprämien geringer als bei Land- und Seetransporten, da das Transportrisiko insgesamt als niedriger eingestuft wird.

- Die Beförderung von Personen und Gütern im grenzüberschreitenden Luftverkehr werden vorrangig geregelt durch das „Übereinkommen zur Vereinheitlichung bestimmter Vorschriften über die Beförderung im Luftverkehr (Montrealer Übereinkommen – MÜ)“ (siehe Montrealer Übereinkommen 1999). Luftverkehrsrelevante Regelungen sind ferner enthalten im „Warschauer Abkommen“ und seiner Erweiterung, dem „Haager Protokoll“.

Die genannten **internationalen Abkommen** genießen eine weltweite Anerkennung. Sie enthalten zwingende, jedoch nicht abschließende Regelungen des internationalen Luftfrachtverkehrs (vgl. Gimmler 2009, S. 194 f.). Nationale Beförderungsbedingungen, welche von den internationalen Übereinkommen abweichen, sind im internationalen Luftverkehr zwischen den Mitgliedsstaaten nichtig. Sofern keine auf der Grundlage internationaler Abkommen bestehenden Regelungen durchgreifen, kommen die für den internationalen Luftfrachtverkehr geltenden **Beförderungsbedingungen der IATA** (International Air Transport Association) als Richtlinie zum Tragen.

Die **IATA** mit Hauptsitzen in Genf und Montreal wurde 1945 gegründet und ist eine internationale Vereinigung von Fluggesellschaften. Allgemeines Ziel der IATA ist die Förderung des internationalen Luftverkehrs durch eine verbesserte Abstimmung unter den Mitgliedern und eine Vereinheitlichung der Beförderungsbedingungen, insbesondere der Luftfrachtraten und der Luftfrachtdokumente.

Über den Lufttransport wird ein **Luftfrachtvertrag** zwischen dem Absender der Ware (shipper) und dem Luftfrachtführer (carrier) abgeschlossen. Der Luftfrachtvertrag ist ein Konsensualvertrag. Für den Abschluss bedarf es lediglich der übereinstimmenden Willenserklärungen zwischen dem Absender und dem Luftfrachtführer. Der Empfänger ist beim Luftfrachtvertrag nicht direkt beteiligt. Der Luftfrachtvertrag ist daher ein „Vertrag zugunsten eines Dritten“, nämlich zugunsten des Empfängers (consignee). Der Empfänger der Ware kann, nachdem der Luftfrachtführer die Ware an den Bestimmungsflughafen befördert hat, die Herausgabe der Ware verlangen.

Für Luftfrachtführer gilt nach dem Montrealer Übereinkommen die **Gefährdungshaftung**. Danach haftet der Luftfrachtführer unabhängig vom eigenen Verschulden für alle Schäden und Verluste für den Zeitraum, in welchem sich die Waren auf dem Flughafen oder an Bord eines Flugzeuges in seiner Obhut befinden. Haftungsausschlüsse sind vom Luftfrachtführer zu beweisen und beziehen sich insbesondere auf Schäden, die durch die Eigenart der Güter

und mangelnde Verpackung begründet sind sowie auf höhere Gewalt. Für internationale Transporte bestehen bestimmte Haftungshöchstgrenzen des Luftfrachtführers, welche auf der Grundlage von Sonderziehungsrechten je Kilogramm Rohgewicht bemessen werden.

7.5.2 Luftfrachtabwicklung

Luftfrachtsendungen sind abflugfertig (ready for carriage) beim Luftfrachtführer aufzugeben. Dies beinhaltet neben einer einwandfreien Verpackung und Markierung der Warensendung vor allem auch die Bereitstellung aller für die Beförderung und Außenhandelsabwicklung erforderlichen Dokumente (z. B. Luftfrachtbrief, Ausfuhranmeldung, Handelsrechnung, Ursprungszeugnis, Einfuhrlizenz). Die Flugverbindungen für Luftfrachtflüge zwischen internationalen Flughäfen sind im **Official Airline Guide (OAG)** aufgeführt. Die Flughäfen haben einen 3-Buchstaben-Code, der sowohl im Luftfrachtbrief als auch auf der Warensendung vermerkt wird. Nur jene Flughäfen, die über ein Zollamt verfügen sind für die internationale Lufttransportabwicklung geeignet. Luftfracht (cargo) kann in „Nur-Frachtflugzeugen“ als auch in Passagierflugzeugen befördert werden. Während „Nur-Frachtflugzeuge“ insbesondere Container befördern, sind Passagierflugzeuge nur für kleinere Warensendungen geeignet, die im Unterdeck (belly) befördert werden.

Luftfrachtdienstleistungen werden sowohl von Luftverkehrsgesellschaften als auch von eigens von der IATA dazu zugelassenen **IATA-Agenturen** bzw. IATA-Luftfrachtspediteuren (IATA Air Freight Agents) angeboten. Sie erstrecken sich auf die Ausstellung des Luftfrachtbriefes sowie auf die Abrechnung der Luftfracht mit dem Exporteur (Ablader) und der Fluggesellschaft. Nach Bedarf übernehmen die IATA-Luftfrachtspediteure auch die Organisation des Vor- und Nachtransports sowie die Fertigmachung der Ware zum Versand, einschließlich der Verpackung und Markierung der Ware für den Lufttransport. Jede IATA-Agentur hat eine eigene IATA-Code Nummer, die auf dem Luftfrachtbrief vermerkt ist. Die Tätigkeit der IATA Luftfrachtspediteure erfolgt auf der Grundlage der jeweils nationalen gesetzlichen Bestimmungen. Im Luftfrachtverkehr sind häufig mehrere Luftfrachtführer (carrier) an der Transportabwicklung beteiligt. In der Regel erhält jedoch der erste Luftfrachtführer das Beförderungsentgelt für den gesamten Lufttransport. Dadurch ergeben sich Forderungen der beteiligten Luftfrachtführer an den ersten Beförderer. Die Zahlungsabrechnung zwischen den beteiligten Luftfrachtgesellschaften erfolgt über ein **IATA-Clearing-House**, bei welchem für jeden IATA-Luftfrachtführer ein Konto geführt wird, über welches die Ausgleichzahlungen zwischen den einzelnen Luftfrachtgesellschaften abgerechnet werden.

Luftfracht kann sowohl im Linienverkehr als auch im Charterverkehr befördert werden. Beim **Linienverkehr** werden festgelegte Flugstrecken nach einem Zeitplan befliegen. **Teilcharter** liegt vor, wenn auf bestimmten Flugrouten mit starkem Luftfrachtaufkommen auf der Grundlage eines „**blocked space agreements**“ eine bestimmte Transportkapazität laufend gemietet wird. Beim **Vollcharter** werden ganze Flugzeuge auf der Grundlage eines Chartervertrages gemietet. Charterverträge werden im Luftverkehr meist durch IATA-Luftfrachtagenturen vermittelt, wobei der Charterpreis

unabhängig von der tatsächlichen Inanspruchnahme bereits vor Abflug zur Zahlung fällig wird. Die Preise im Luftfrachtcharterverkehr richten sich nach Angebot und Nachfrage.

Für kleinere Warensendungen bietet sich vor allem der **Luftfrachtsammelverkehr** (consolidation) an. Hierbei werden Warensendungen von mehreren Absendern durch einen internationalen Luftfrachtpediteur nach Bestimmungsflughäfen zusammengefasst. Luftfrachtsammelverkehre werden auf regulären Flugrouten mit festem Abflugplan angeboten und ermöglichen günstige Frachtraten. Um den Vor- und Nachtransport vom Ort des Versenders bis zum Ort des Empfängers insbesondere auch bei kleineren Warensendungen termingerecht zu ermöglichen, können weltweit verschiedene **Expressdienste** in Anspruch genommen werden. Sie können je nach Vereinbarung als „on-bord-courier service“, „door-to-door service“ oder „door-to-airport service“ abgeschlossen werden. Für bestimmte Transportrouten ist eine Verknüpfung aus See- und Lufttransport erforderlich. Der „**sea-air traffic**“ ist eine Form des kombinierten Verkehrs, bei dem der relativ langsame aber kostengünstige Seetransport mit dem schnellen, aber auch verhältnismäßig teuren Lufttransport verknüpft wird.

Einige Großflughäfen mit großem Frachtaufkommen und zentraler Lage, wie z. B. Frankfurt am Main (FRA), Chicago O'Hare (ORD) und Hongkong (HKG) fungieren als „zentrale Drehkreuze“ im internationalen Luftverkehr. Sie sind Teil eines sogenannten „**Nabe-Speiche-Systems (Hub-and-Spoke-System)**“, bei dem die einzelnen Strecken für den Vor- und Nachlaufverkehr Speichen (spokes) in einem zentralen Drehkreuz (Nabe, engl. hub) darstellen. Die als Drehkreuze fungierenden Großflughäfen verfügen über ein großflächiges Güterverteilerzentrum (cargo center), in welchem Waren von verschiedenen regionalen Nabe-Speichedepots integriert und für den Lufttransport zu anderen internationalen Drehkreuzen innerhalb des „Nabe-Speiche-Systems“ abgefertigt werden (Abb. 7.3).

Durch die Bündelung der Warensendungen lassen sich die Kosten des Haupttransports reduzieren. Je nach Lokalität und Art des Haupttransports können „Nabe-Speiche-Systeme“ als regionale oder internationale Systemtransporte ausgerichtet sein und sowohl im Land-, Luft- als auch im Seeverkehr integriert werden.

7.5.3 Luftfrachtraten

Luftfrachtraten sind in der Währung des Abfluglandes festgelegt und gelten für die Beförderung von Flughafen zu Flughafen. Um den für jede Fracht anfallenden Grundaufwand zu decken, dürfen die Frachtraten einen bestimmten Minimalbetrag nicht unterschreiten. Die Bezahlung der Luftfracht kann am Abflugort (prepaid) erfolgen oder gegebenenfalls auch am Bestimmungsflughafen (collect).

Im Linienverkehr werden die Frachtraten auf der Grundlage des **TACT (The Air Cargo Tariff)** ermittelt. Danach werden vier Arten von Frachtraten unterschieden:

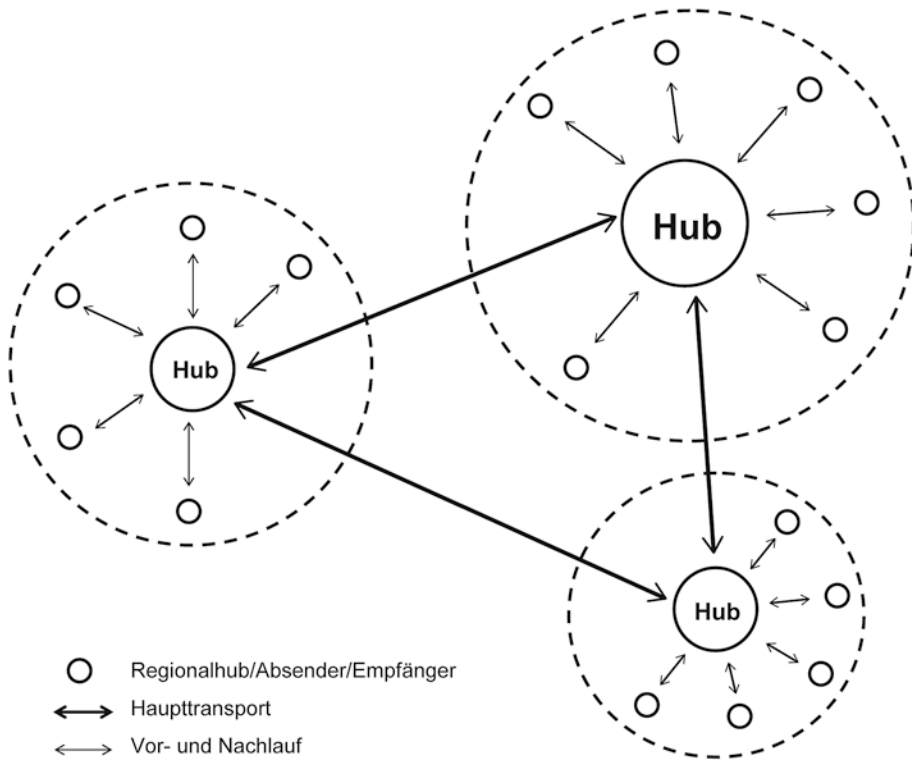


Abb. 7.3 Nabe-Speiche-System (Hub-and-Spoke-System)

- **Allgemeine Frachtraten (General Cargo Rates):** Bei den allgemeinen Frachtraten handelt es sich um Standardfrachtraten für alle Warenarten weltweit. Sie sind gestaffelt nach Gewicht. Für Sendungen bis 45 kg ist eine Normalrate festgelegt. Für Sendungen über 45 kg Gewicht erfolgt eine Mengenrabattstaffelung in Abhängigkeit von der Gewichtsklasse.
- **Spezialraten (Spezial Commodity Rates):** Sie werden erhoben für bestimmte Waren und Warengruppen und gelten nur für ausgewählte Verkehrsrouten. Sie sind günstiger als die anderen Frachtraten. Sofern die Voraussetzungen für die Anwendung von Spezialraten gegeben sind, muss der Verloader diese vorher bei der Fluggesellschaft beantragen.
- **Warenklassenraten (Class Rates):** Sie gelten nur für bestimmte Güterarten und bestimmte Regionen bzw. spezielle Routen. Warenklassenraten werden berechnet auf der Grundlage der allgemeinen Frachtraten. Bei besonders wertvollen Gütern wird ein bestimmter prozentualer Zuschlag berechnet (premium rate). Bei minderwertigen Waren wird ein prozentualer Nachlass (reduced rate) gewährt.
- **Paletten-/Containerraten (Unit Load Devices – ULD-Rates):** Diese gelten für standardisierte Lademittel und werden pro Ladeinheit als festgelegte Gebühr

berechnet. Voraussetzung für die Anwendung dieses Tarifs ist, dass der Absender und der Empfänger die Paletten bzw. Container selbst be- und entlädt.

Zusätzlich zu den Luftfrachtraten erheben die Luftfrachtgesellschaften **Nebengebühren** für bestimmte Zusatzleistungen. Dies betrifft beispielsweise Nebengebühren für Gefahrguttransporte, Lagergeld oder Gebühren für die Änderung von Luftfrachtbriefen.

7.6 Gütertransport zu Wasser

7.6.1 Binnenschifffahrt und Seeverkehr

Beim Gütertransport zu Wasser wird generell unterschieden zwischen der Binnenschifffahrt und dem Seeverkehr. Die **Binnenschifffahrt** (inland navigation) ist vorwiegend eine Transportart für nichtverderbliche Massengüter, insbesondere Rohstoffe, Schüttgüter sowie Baustoffe und Stahl. Die Binnenschifffahrt ist eine besonders kostengünstige Beförderungsart, die auch für Groß- und Schwertransporte geeignet ist. Ihr Nachteil liegt vor allem darin, dass die Erreichbarkeit von Bestimmungsorten im Binnenland aufgrund der Abhängigkeit von künstlichen und natürlichen Wasserstraßen gering ist. Im Außenhandel spielt die Binnenschifffahrt vornehmlich eine Rolle im kombinierten Verkehr für den Vortransport von Gütern aus dem Binnenland zum Seehafen und für den Nachtransport von aus Übersee bezogenen Gütern. Der Abschluss eines Binnenschifffahrtsvertrages wird entweder dokumentiert durch einen Frachtbrief oder durch einen Ladeschein. Während der **Frachtbrief** lediglich den Versand der Ware bestätigt mit der Verpflichtung diese an den benannten Empfänger auszuliefern, ist der **Ladeschein** wie das Konnossement im Seeverkehr ein Warenwertpapier (vgl. hierzu Abschn. 8.2). In der Rheinschifffahrt wird der Ladeschein auch **Rheinkonnossement** genannt.

Im **Seeverkehr** (ocean shippment) kommen vor allem größere Frachtschiffe sowie Containerschiffe zum Einsatz. Im Vergleich zur Binnenschifffahrt ist die Netzbildung im Seeverkehr aufgrund der Erreichbarkeit eines jeden Überseehafens wesentlich größer. Zu den besonderen Vorteilen des Seetransports zählen die große Ladekapazität und die vergleichsweise günstigen Frachtraten. Nachteilig ist, dass der Seeverkehr häufig einen Vor- und Nachlauf der Ware erfordert. Aufgrund der längeren Transportzeiten ist eine längere Kapitalbindung der Außenhandelsgüter gegeben.

- Die gesetzliche Grundlage für die internationale Güterbeförderung über See bilden die „Haager-Regeln“ aus dem Jahr 1921 und deren Weiterentwicklung durch die „Visby-Regeln“ aus dem Jahr 1977. Es wird daher auch von den „Haager-Visby-Regeln“ gesprochen.

Die „**Haager-Visby-Regeln**“, die auch im Wesentlichen in das HGB eingearbeitet wurden, regeln die Rechte und Pflichten bei der Handhabung des Konnossements sowie die Haftung des Verfrachters aus dem Seefrachtvertrag (vgl. Gimmmler 2009, S. 298–300).

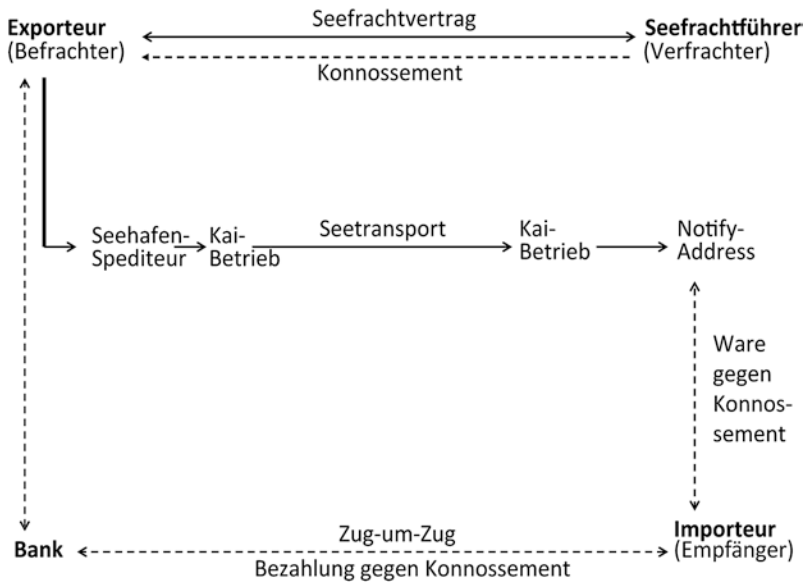
In der Seeschifffahrt gilt danach im Grundsatz das Prinzip der **Verschuldungshaftung**. Der Verfrachter kann – sofern keine zwingenden gesetzlichen Bestimmungen dem entgegenstehen – den Haftungsumfang durch „Freizeichnungen“ einschränken. Die Haftungshöchstgrenzen bei Güterschäden im Seeverkehr werden berechnet auf der Grundlage von Sonderziehungsrechten je Kilogramm Rohgewicht oder je Packstück bzw. Ladungseinheit. Seetransporte werden aufgrund der besonderen Risiken des Seeverkehrs und der häufig erfolgenden Einschränkungen des Haftungsumfangs seitens des Verfrachters in der Regel transportversichert.

Bei den Seehäfen wird im Hinblick auf die Zollabwicklung unterschieden zwischen herkömmlichen, im Zollgebiet liegenden, Seehäfen und den vom Zollgebiet ausgeschlossenen Freihäfen. Werden Nichtgemeinschaftswaren in einem **Seehafen** entladen (gelöscht), so werden sie zollrechtlich als Einfuhrwaren behandelt. In einem **Freihafen** dürfen die Waren ohne zollrechtliche Einschränkungen umgeladen und eingelagert werden. In Freihäfen wie beispielsweise in Hamburg, Bremen und Cuxhaven, erfolgt eine schwerpunktmäßige Warenumverteilung der im Seeverkehr transportierten Außenhandelsgüter. Besondere Bedeutung erlangen Freihäfen für die Abwicklung von Transithandelsgeschäften. Nichtgemeinschaftswaren werden erst dann zollrechtlich behandelt, wenn sie aus dem Freihafen in das Gemeinschaftsgebiet verbracht werden.

7.6.2 Linien- und Trampschifffahrt

In der Seeschifffahrt wird nach Betriebsformen unterschieden zwischen der Linien- und der Trampschifffahrt. Die **Linien-schifffahrt** erfolgt nach einem vorher festgelegten Fahrplan auf gleich bleibenden Schiffsrouten mit fixierten Lade- und Löschungshäfen. Die Abfahrt- und Ankunftszeiten werden in **Schiffslisten** (sailing lists) veröffentlicht. Befördert werden im Linienschiffverkehrsverkehr meist konventionell verpackte Stückgüter oder standardisierte Behältnisse, in der Regel Container. Die Beförderung erfolgt routengebunden und fahrplanmäßig unabhängig von der tatsächlichen Auslastung des Laderaumes des Seeschiffes.

Die Festlegung der Schifffahrtsrouten, der Abfahrts- und Ankunftsstermine sowie der Frachtraten und Frachtbedingungen erfolgt im Linienschiffsverkehr meist in **Schiff-fahrtskonferenzen**. Die Mitgliedschaft der Linienreedereien in den Konferenzen ist freiwillig. Die nicht in einer Schifffahrtskonferenz zusammengeschlossenen Anbieter werden als „**Outsider**“ bezeichnet. Sie können ihre Schiffsrouten und Frachtraten unabhängig vereinbaren. Ihre Bonität und Zuverlässigkeit wird jedoch oft niedriger eingestuft. Vertragliche Grundlage in der Linienschifffahrt sind die „**liner terms**“, nach welchen der Seefrachtführer (Verfrachter) die Beladung und Entladung besorgt und diese in der Frachtrate berücksichtigt. Über die Beförderung zur See wird ein Seefrachtvertrag geschlossen (Abb. 7.4).

**Abb. 7.4** Seefrachtvertrag

Beteiligte an einem **Seefrachtvertrag** sind der Exporteur als Befrachter der Ware (shipper, merchant), der Seefrachtführer als Verfrachter (carrier) und der Importeur als Empfänger der Ware (consignee). Der Seefrachtvertrag ist ein Vertrag zugunsten eines Dritten (des Empfängers), welcher selbst jedoch nicht unmittelbar am Vertragsabschluss beteiligt ist. Sofern der Verfrachter gleichzeitig Eigentümer des Seeschiffes ist, wird er auch als Reeder (owner) bezeichnet. Reedereien werden meist durch Reederei- oder Schiffslinienagenten vertreten. Da die Anlieferung und Beladung von Seeschiffen Kenntnisse der Hafenanlagen und der Befrachtungsbedingungen erfordert, beauftragen Exporteure (Befrachter) häufig Seehafenspediteure, welche dann in der Position des Abladers die Waren am Kaibetrieb oder am Containerterminal anliefern. Über den Abschluss eines Seefrachtvertrages wird ein **Konnossement** ausgestellt. Das Konnossement ist das bedeutendste Transportdokument im Seeverkehr. Im Konnossement ist meist eine „**notify address**“ vermerkt. Die „**notify address**“ beinhaltet die Anschrift jener Person oder Institution, welche bei Ankunft des Seeschiffes im Bestimmungshafen zu benachrichtigen ist. Als Warenwertpapier spielt das Konnossement vor allem bei der dokumentären Zahlungsabwicklung von Außenhandelsgeschäften eine große Rolle (vgl. Abschn. 9.4 und 9.5).

Im Gegensatz zur Linienschifffahrt gibt es in der **Trampschifffahrt** keine festgelegten Zeitpläne und Schifffahrtsrouten. Trampschifffahrt ist Schiffsverkehr nach Bedarf. Sie ist besonders geeignet für die Beförderung von Massengütern (bulk commodities) wie beispielsweise Rohstoffe, Schüttgüter und Stapelwaren. Trampschiffe können individuell gechartert werden. Vertragliche Grundlage in der Trampschifffahrt sind die „**gross terms**“, aufgrund welcher im Unterschied zur Linienschifffahrt die Kosten für die

Beladung und Entladung individuell vereinbart werden. Über die Beförderung von Gütern auf Trampschiffen wird ein **Chartervertrag (charter party, C/P)** geschlossen, der sich nach der Art des Charters sowie den jeweils ausgehandelten Vereinbarungen richtet. Teilcharter liegt vor, wenn lediglich einzelne Laderäume gechartert werden. Beim Vollcharter werden alle Laderäume eines Schiffes gechartert. Werden aufgrund der Beschaffenheit der Ware ganz bestimmte Laderäume oder ein ganz bestimmtes Schiff gechartert, so liegt ein Raumcharter vor. Ein Zeitcharter ist gegeben, wenn ein Schiff für mehrere Routen ganz oder teilweise gechartert wird.

Charterverträge werden meist im Auftrag einer Reederei (shipper) durch einen Schiffsmakler (broker) angeboten und vermittelt. Die **Preisbildung richtet sich nach den jeweiligen Marktbedingungen**. Die Verfrachter streben eine optimale Ausnutzung der zur Verfügung stehenden Ladekapazität an, was unter Umständen zu Terminproblemen führen kann. Wird ein Chartervertrag auf der Grundlage einer „free clause“ geschlossen, so muss der Ablader bei „free in“ die Kosten der Beladung tragen, bei „free out“ zusätzlich die Kosten der Löschung und bei „free in and out, stowed and trimmed“ die kompletten Ladekosten, Löschkosten sowie die Kosten des Stauens und Trimmens übernehmen. Für die Durchführung der erforderlichen Be- und Entladungsvorgänge wird im Chartervertrag eine Liegezeit vereinbart. Charterverträge können hinsichtlich der Lieferfristen und Frachtraten für alle gewünschten Seewege frei vereinbart werden.

7.6.3 Containerverkehr

Der Containerverkehr verzeichnet seit Anfang der 70er Jahre **weltweit eine deutliche Zunahme**. Die Container sind so konstruiert, dass sie den Anforderungen des kombinierten Verkehrs gerecht werden und damit sowohl im Straßen-, Schienen- als auch im Luft- und Seeverkehr eingesetzt werden können (siehe hierzu umfassend: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft 2015 Containerhandbuch des GDV). In der Seeschifffahrt erfolgt der Containerverkehr in offenen Frachtschiffen. Je nach Containerkapazität werden verschiedene Generationen von Containerschiffen unterschieden. Die neueste Generation von Containerschiffen kann bis zu 20.000 Container verschiffen.

Die Container weisen international standardisierte Normen auf und sind die **wichtigste Ladungseinheit in der Seeschifffahrt**. Je nach Größe und Verwendungsart sind verschiedene Typen von Containern zu unterscheiden. Am weitesten verbreitet sind die von der „International Standards Organization (ISO)“ genormten „**20 Fuß Boxcontainer**“, welche im Englischen mit „**Twenty Foot Equivalent Unit (TEU)**“ bezeichnet werden. Die Abwicklung des Containertransports hängt maßgeblich ab von der benötigten Ladekapazität sowie vom Abgangs- und Bestimmungsort der Waren. Werden für den Warentransport ganze Container benötigt, so werden diese aus einem Containerdepot (Container Yard – CY) im „Leerlauf (ohne Ladung)“ zum Verladeort des Versenders befördert. Der Versender nimmt dann die Beladung des Containers selbst vor (Abb. 7.5).

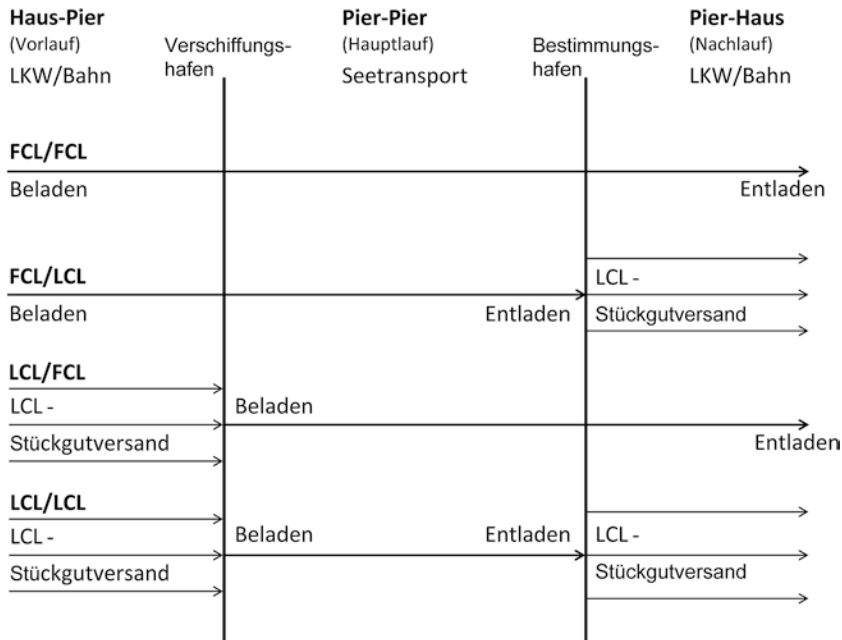


Abb. 7.5 Containerverkehr

Sofern ein Versender die Verladung des Containers selbst wahrnimmt bzw. auch der Empfänger der Ware diese aus dem Container selbst entlädt, wird dies als „**Full Container Load (FCL)**“ bezeichnet. Füllt die Warensendung einen Container jedoch nicht voll aus, so wird die Warensendung als Stückgut verpackt und auf konventionellem Wege zu einer **Containerfrachtstation** (Container-Freight-Station) verbracht. In den Containerfrachtstationen erfolgt die Beladung des Containers (stuffing) und im Bestimmungshafen die Entladung (stripping). Übernimmt der Verfrachter die Beladung bzw. die Entladung des Containers, so wird dies als „**Less than Container Load (LCL)**“ bezeichnet.

Beim Containerverkehr werden **drei Transportstrecken** unterschieden:

- **Haus-Pier-Transport:** Vorlauf vom Ort des Versenders bis zum Verschiffungshafen
- **Pier-Pier-Transport:** Hauptlauf vom Verschiffungshafen bis zum Bestimmungshafen
- **Pier-Haus-Transport:** Nachlauf vom Bestimmungshafen bis zum Empfänger

Für die Abwicklung des Containertransports (An- und Abwicklungsstatus) ergeben sich daher **verschiedene Verladungssysteme**, die durch unterschiedliche Codes gekennzeichnet werden:

- **FCL/FCL:** Grundlage ist hier ein „Haus-zu-Haus-Transport“, bei dem der Verlader den Container packt und der Empfänger ihn am Bestimmungsort entlädt.
- **FCL/LCL:** In diesem Fall handelt es sich um einen „Haus-Pier-Transport“, bei dem der Verlader den Container packt und die Reederei den Container im Bestimmungshafen entlädt.
- **LCL/FCL:** Hier handelt es sich um einen „Pier-Haus-Transport“, bei welchem die Waren konventionell als Stückgut verpackt zum Pier befördert und dort von der Reederei in den Container verladen werden. Der Empfänger im Bestimmungsland ist für die Entladung zuständig.
- **LCL/LCL:** Bei dieser Vereinbarung handelt es sich um einen „Pier-Pier-Transport“. Einzelne Stückgutladungen werden in einem Reedereisammelcontainer befördert. Das Beladen und Entladen des Containers erfolgt durch die Reederei bzw. den Verfrachter.

Sofern im Containerverkehr eine FCL-Verladung vereinbart wird, ist zu klären, ob einer der am Grundgeschäft beteiligten Kaufleute (merchants) oder der Verfrachter (carrier) die Organisation des Vortransports bzw. auch des Nachtransports übernimmt. Wird der Vor- bzw. Nachtransport durch einen der beteiligten Kaufleute (Exporteur oder Importeur) organisiert, so wird **„Merchant’s Haulage“** vereinbart. Übernimmt der Verfrachter die Organisation des Vor- bzw. Nachtransports, so wird dies als **„Carrier’s Haulage“** bezeichnet.

Der **Containerverkehr hat mehrere Vorteile**. Der Containerumschlag ist weitgehend automatisiert. Über Verladebrücken an den Umschlagsstationen wird ein einfaches Umsetzen der Container von einer Transportart auf eine andere ermöglicht. Die Verkürzung der Umschlagszeiten vermindert die Transportdauer und damit auch die Kapitalbindung der sich auf dem Transport befindlichen Waren. Die Standardisierung der Container gewährleistet einen weltweiten Einsatz in einer mehrgliedrigen Transportkette. Zudem ist der Verpackungsaufwand für den Containerverkehr geringer als beim Stückgutversand.

In der Seeschifffahrt erfordert der Containerverkehr die **Einhaltung von Sicherheitsstandards** hinsichtlich der Beladung und Befestigung sowie der Kennzeichnung der Container. Für die Exporte von Containerwaren in die USA wurden spezielle Sicherheitsbestimmungen (**Container Security Initiative**) erlassen, welche gestützt auf moderne EDV-Techniken und entsprechende Vorkontrollen bereits im Abgangshafen eine erhöhte Sicherheit bieten sollen.

7.7 Multimodaler Transport

Multimodaler Transport beinhaltet eine Haus-zu-Haus-Beförderung von Gütern mit mindestens zwei unterschiedlichen Transportarten unter der Organisation und Verantwortung eines einzelnen Multimodalen Transportbetreibers (**„Multimodal Transport**

Operator – MTO“). Dazu wird zwischen dem Exporteur als Versender (consignor) und dem MTO ein multimodaler Transportvertrag abgeschlossen über den ein multimodales Transportdokument ausgestellt wird. Der multimodale Transportvertrag ist ein Vertrag zugunsten eines Dritten (des Empfängers, engl. consignee). Der „Multimodal Transport Operator“ hat die Aufgabe, die spezifischen Vorteile der einzelnen Transportarten und die Umladungsvorgänge optimal aufeinander abzustimmen. Er übernimmt die Disposition und Verantwortung für die von ihm zur Durchführung des gesamten Transports beauftragten Transportunternehmen. Sofern der MTO über eigene Transportmittel sowie Terminals verfügt und damit auch als Frachtführer an der Transportabwicklung beteiligt ist, wird er auch als „**carrier-MTO**“ bezeichnet.

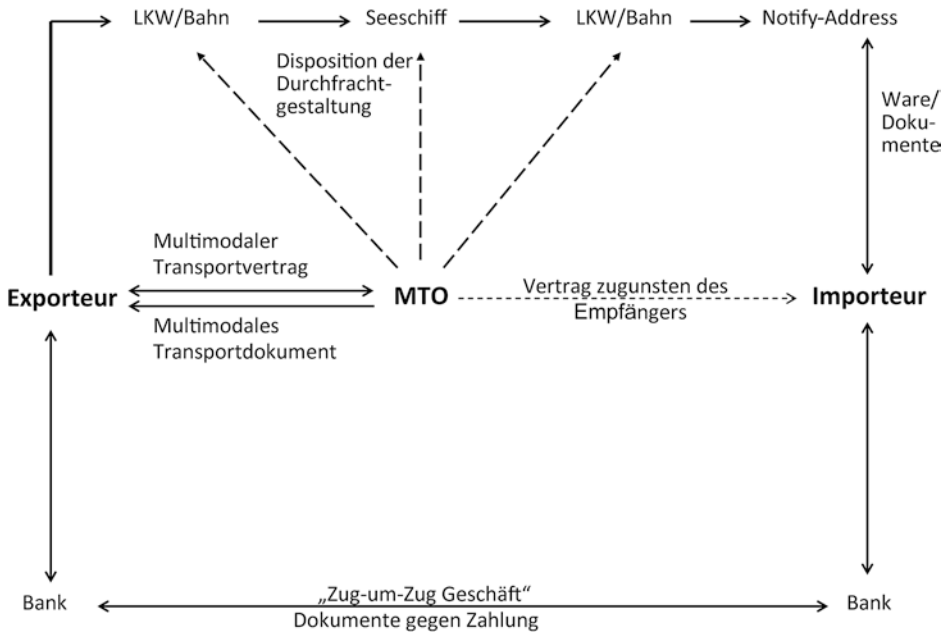
Gegenwärtig besteht **keine international einheitliche rechtliche Grundlage** für die Abwicklung multimodaler Transporte (vgl. Gimmler 2009, S. 359). Die multimodale Transportabwicklung folgt internationalem Handelsbrauch.

- Maßgeblich für die Regelung multimodaler Transporte sind die von der UNCTAD und der Internationalen Handelskammer herausgegebenen „Regelungen für multimodale Transportdokumente“ („Rules for Multimodal Transport Documents“).

Grundlage ist ein einheitliches Beförderungsdokument für den gesamten Transport. Im Außenhandel wird vor allem das von der FIATA (Fédération Internationale des Association des Transporteurs et Assimilés) herausgegebene multimodale Transportdokument, das sogenannte „**FIATA Multimodal Transport Bill of Lading (FBL-Dokument)**“ verwendet (siehe hierzu FIATA 2014 Documents and Forms).

Das FBL-Dokument gilt als aufnahmefähiges Transportdokument im Rahmen der dokumentären Zahlungsabwicklung (vgl. Abschn. 8.2.5) (Abb. 7.6).

Als Ladeeinheiten im multimodalen Transport dienen vornehmlich Container, Wechselbehälter, Sattelanhänger oder auch komplette Lastzüge. Die multimodale Transportabwicklung bedient sich verschiedener Transporttechniken. Der Warenumschlag erfolgt im Inland über Kombiterminals, welche den Zugang (gateway) zu den Großterminals (Cargoterminals) für die Abfertigung der See- oder Luftfracht bilden. Von **Huckepackverkehr** wird gesprochen, wenn ein Transportmittel ein anderes zeitweise befördert. Ein Beispiel dafür ist der **Ro-Ro-Verkehr** (roll-on-roll-off-traffic), bei dem ganze LKW zeitweise von Seeschiffen befördert werden. Um eine schnellere Verbindung zwischen der See- und Binnenschifffahrt zu erreichen, werden auch sogenannte **Lash-Dienste** (lash=lighter aboard ship) eingesetzt, bei welchem schwimmfähige Behälter (Bargen) mithilfe des „swim-in-swim-out“ Prinzips umgeladen werden.

**Abb. 7.6** Multimodaler Transport

7.8 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

- Definieren Sie die folgenden Begriffe und erläutern Sie die Unterschiede der jeweiligen Begriffspaare:

a) Huckepackverkehr	gebrochener Verkehr
b) Gefährdungshaftung	Verschuldungshaftung
c) „liner terms“	„gross terms“
d) FCL	LCL
e) „Merchant’s Haulage“	„Carrier’s Haulage“
- Welche Kriterien spielen bei der Wahl des Transportmittels eine zentrale Rolle? Benennen Sie mehrere Kriterien und erläutern Sie deren Bedeutung anhand selbst gewählter Beispiele.
- Was wird unter kombiniertem Transport verstanden und wann liegt ein gebrochener Verkehr vor?
- Was ist ein Konsensualvertrag und welche Bedeutung hat dieser im Rahmen der internationalen Transportabwicklung?

5. Was ist der Unterschied zwischen Gefährdungshaftung und Verschuldungshaftung und welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Transportdisposition im Außenhandel?
6. Was sind Sonderziehungsrechte und welche Rolle spielen diese im internationalen Transportwesen?
7. Erläutern und diskutieren Sie die Einsatzmöglichkeiten der RFID-Technologie für die transportseitige Außenhandelsabwicklung.
8. Welche Rolle spielt EDIFACT im Außenhandel?
9. Welche Vor- und Nachteile hat der Gütertransport auf dem Luftweg im Vergleich zum Seetransport?
10. Durch welche Besonderheiten ist die Trampschifffahrt im Unterschied zur Linien-schifffahrt gekennzeichnet?
11. Beschreiben Sie die Bedeutung des Containerverkehrs im Außenhandel und erläutern Sie die unterschiedlichen Verladungssysteme.
12. Was bedeutet die Vereinbarung „Merchant’s Haulage“ und „Carrier’s Haulage“?
13. Beschreiben Sie die Voraussetzungen, Besonderheiten und die Bedeutung des multi-nationalen Transports im Außenhandel.

Literatur

- CMR (1956) Übereinkommen über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR) vom 19. Mai 1956 (BGBl. 1961 II, S. 1119)
- COTIF (1980) Einheitliche Rechtsvorschriften für den Vertrag über die internationale Eisenbahn-beförderung von Gütern (Anhang B zum Übereinkommen über den internationalen Eisenbahn-verkehr (COTIF) vom 9. Mai 1980 (BGBl. 1985 II, S. 144, 224))
- FIATA (2014) Documents and Forms. Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés, Zürich
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (2015) Containerhandbuch des GDV (3 Bände). GDV, Berlin
- Gimmmler K-H (2009) Transport- und Logistikvertragsrecht. Deutscher Verkehrs, Hamburg
- Kummer S et al (2010) Internationales Transport- und Logistikmanagement. UTB, Wien
- Lorenz W (2013) Leitfaden für Spediteure und Logistiker in Ausbildung und Beruf, Bd 2, 19. Aufl. Deutscher Verkehrs, Hamburg
- Lorenz W (2014) Leitfaden für Spediteure und Logistiker in Ausbildung und Beruf, Bd 1, 24. Aufl. Deutscher Verkehrs, Hamburg
- Montrealer Übereinkommen (1999) Übereinkommen zur Vereinheitlichung bestimmter Vor-schriften über die Beförderung im internationalen Luftverkehr vom 28. Mai 1999 (Über-setzung)
- Ovie T, Berger A, Harnischmacher N (2014) Praxishandbuch Transport: Logistik – Versicherung – Zoll – Exportkontrolle – Steuern. Bundesanzeiger, Köln

Zusammenfassung

Dokumente sind ein integraler Bestandteil der Geschäftsabwicklung im Außenhandel. In diesem Kapitel werden die Funktionen sowie der Rechtscharakter von Außenhandelsdokumenten vorgestellt. Darauf aufbauend werden die wichtigsten Außenhandelsdokumente in ihrer Bedeutung für die Außenhandelsabwicklung beschrieben. Dargestellt werden Transportdokumente, Lagerdokumente, Versicherungsdokumente sowie Handels- und Zolldokumente.

8.1 Bedeutung, Funktionen und Rechtscharakter

Außenhandelsgeschäfte erfolgen unter anderen Rahmenbedingungen als nationale Handelsgeschäfte. Oftmals kennen sich die Geschäftspartner im Außenhandel untereinander nicht. In aller Regel sind Dritte an der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften beteiligt. Dies betrifft hinsichtlich des Warenverkehrs Spediteure, Transport- und Logistikunternehmen und im Hinblick auf den Zahlungsverkehr sowie die Zahlungssicherung Banken im In- und Ausland. Hinzu kommen die außenwirtschafts- und zollrechtliche Abwicklung bei der Ausfuhr und Einfuhr seitens der inländischen und ausländischen Behörden sowie die damit in Verbindung stehenden Meldepflichten (Abb. 8.1).

Außenhandelsdokumente sind Instrumente der Außenhandelsabwicklung Der Begriff Dokument ist aus dem Lateinischen (lat. documentum) abgeleitet und bedeutet so viel wie „beweisendes Schriftstück“. Im Rahmen der internationalen Transportabwicklung sollen Dokumente die Richtigkeit und den jeweiligen Stand der Belieferung nachweisen sowie den Eigentumsübergang regeln. Im Hinblick auf die Sicherung der Zahlung ist die Vorlage der kaufvertragsrechtlich vereinbarten Dokumente entscheidend für die Auslösung der

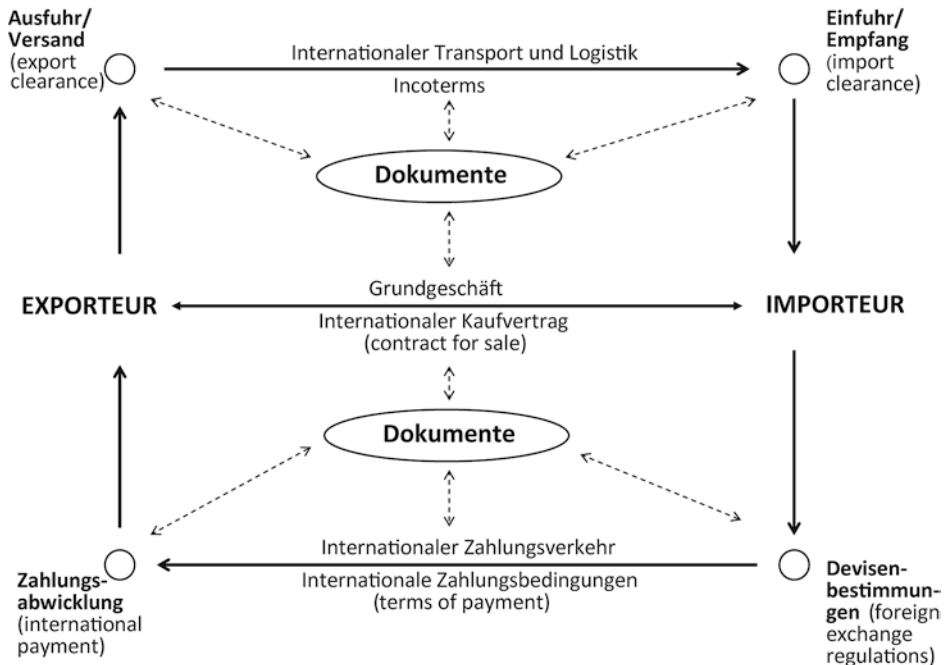


Abb. 8.1 Dokumente in der Außenhandelsabwicklung

Zahlungsverpflichtung. Darüber hinaus sind Außenhandelsdokumente auch ein Instrument der Kreditbesicherung im Rahmen der Außenhandelsfinanzierung. Welche Dokumente für die Außenhandelsabwicklung benötigt werden, ergibt sich aus den kaufvertragsrechtlichen Vereinbarungen, den internationalen Liefer- und Zahlungsbedingungen als auch aus den Ein- und Ausfuhrbestimmungen der beteiligten Länder (siehe auch Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen 2014; Handelskammer Hamburg 2016; Johnson 2010, S. 15 f.).

Die im Außenhandel verwendeten Dokumente können **verschiedene Funktionen** erfüllen:

- **Nachweisfunktion:** Alle Außenhandelsdokumente erfüllen eine Nachweisfunktion, indem sie bestimmte Tatsachen wie beispielsweise Art und Herkunft der Ware, Versanddatum und Transportart bescheinigen. Diese Informationen werden sowohl von den Außenhandelspartnern benötigt als auch von den in die Außenhandelsabwicklung eingeschalteten „Dritten“, wie z. B. Spediteure, Frachtführer und Banken. Nachweise müssen zudem erbracht werden gegenüber Behörden zur Abwicklung des Ausfuhr- und Einfuhrverfahrens. Gleichzeitig geben die Behörden auch selbst Dokumente heraus, wie etwa Einfuhr- und Ausfuhrgenehmigungen, die ihrerseits eine Nachweisfunktion erfüllen.

- **Dispositionsfunktion:** Alle im Außenhandel verwendeten Frachtbriefe beinhalten das Recht, die sich bereits auf dem Transport befindliche Ware anzuhalten, die Ware zurückzuordern oder an einen anderen Bestimmungsort verbringen zu lassen sowie die Herausgabe der Ware an den Empfänger zu unterbinden (Sperrfunktion). Das Dispositionsrecht ist an den Besitz des Dokuments (Frachtbriefdoppels) gebunden. Wird das Transportdokument ausgehändigt oder ist die Ware bereits an den Empfänger übergeben worden, so erlischt das Dispositionsrecht.
- **Sperrfunktion:** Die Sperrfunktion ist bei Frachtbriefen aus zwei Perspektiven zu betrachten. Solange der Absender der Ware das Frachtbriefdoppel in seinem Besitz hat, kann er über die Ware disponieren und somit auch die Herausgabe der Ware an den Empfänger sperren. Sofern der Absender der Ware das Dokument (Frachtbriefdoppel) übergibt, ist er von diesem Dispositionsrecht „ausgesperrt“. Dies bedeutet, dass der Absender nach Herausgabe des Frachtbriefdoppels die Auslieferung der Ware an den Empfänger nicht mehr sperren kann. Die Herausgabe des Frachtbriefdoppels ist deshalb Voraussetzung für die Auslösung der Zahlungsverpflichtung im Rahmen der dokumentären Zahlungsabwicklung (vgl. Abschn. 9.4 und 9.5):
- **Wertpapierfunktion:** Außenhandelsdokumente mit Wertpapiercharakter sind z. B. das Konnossement, der Ladeschein sowie die Transportversicherungspolice. Diese Dokumente sind sogenannte Warenwertpapiere im Unterschied zu Geldmarkt- und Kapitalmarktwertpapieren. Die Wertpapierfunktion ist dabei im Einzelnen immer gesetzlich geregelt. Warenwertpapiere sind verbriefte Urkunden, welche die Ware verkörpern. Zur Geltendmachung des in ihnen verbrieften Rechts müssen sie vorgelegt werden (Vorlegungspflicht). Eine Einlösungspflicht seitens des Schuldners besteht nur gegenüber demjenigen, der in der Urkunde als Berechtigter legitimiert ist (**qualifizierte Legitimationsfunktion**). Die Wertpapierfunktion umfasst immer auch eine Nachweis-, Dispositions- sowie Sperrfunktion.
- **Kreditsicherungsfunktion:** Außenhandelsdokumente mit Wertpapiercharakter können im Rahmen der Außenhandelsfinanzierung als Kreditsicherheiten verwendet werden. Dies gilt unter Umständen auch für Frachtbriefe, sofern der Absender durch die Herausgabe des Dokumentes (Frachtbriefdoppel) von einer nachträglichen Verfügung über die Ware ausgesperrt ist.

In **rechtlicher Hinsicht** geht es um die Frage, wer Berechtigter aus dem Dokument ist und wie das Dokument übertragen wird. Danach wird unterschieden zwischen Inhaber-, Order- und Rektapapieren:

- Bei **Inhaberpapieren** (bearer document) ist der Inhaber Berechtigter. Die Übertragung erfolgt durch Einigung und Übergabe.
- Bei **Orderpapieren** (order bill, mercantile document) ist der Berechtigte der Aussteller oder der im Indossament namentlich Benannte. Ein Indossament (endorsement) ist ein Übertragungsvermerk (Orderklausel), mit dem der derzeitige Inhaber (Indossant) die in dem Dokument verbrieften Rechte an den im Übertragungsvermerk benannten

Indossator überträgt. Orderpapiere sind dadurch sogenannte begebare Dokumente (negotiable documents), da sie durch die Orderklausel übertragen bzw. übergeben werden können. Geborene Orderpapiere sind kraft Gesetz, d. h. auch ohne Orderklausel, immer als Orderpapier verwendbar. Gekorene Orderpapiere werden erst durch die Orderklausel zu einem Orderpapier. Wird das Orderpapier mit einem Blanko-Indossament („an die Order ...“; „to the order of ...“) versehen, dann wird es damit zum Inhaberpapier. Erst durch die Eintragung des Namens, des neuen Eigentümers, wird es zu einem Vollindossament. Wird das Indossament mit dem Zusatz „nicht an Order ...“ („not to the order of ...“) versehen, dann haftet der Indossant nur gegenüber dem Indossator, nicht jedoch gegenüber den nachstehenden. Wird das Indossament mit dem Zusatz „ohne Obligo“ („without recourse“) versehen, so führt dies dazu, dass der Indossant die Haftung gegenüber Nachstehenden ausschließt. Ein solches Indossament wird als Angstindossament bezeichnet.

- Bei **Rektapapieren** (non-negotiable document) ist der Berechtigte immer der im Dokument namentlich Benannte oder sein Rechtsnachfolger. Rektapapiere können nicht durch einfache Einigung und Übergabe übertragen werden, sondern erfordern eine formelle Zession (Forderungsabtretung).

In der Außenhandelspraxis orientiert sich die Einteilung der Dokumente nicht nach ihrem Rechtscharakter, sondern nach dem **kaufmännischen Verwendungszweck der Dokumente**. Danach wird unterschieden zwischen Transportdokumenten, Lagerdokumenten, Versicherungsdokumenten sowie Handels- und Zolldokumenten. Zahlungsdokumente wie die Überweisung, der Scheck und auch der Wechsel, zählen im engeren Sinne nicht zu den Außenhandelsdokumenten, da sie sich nicht auf die zugrunde liegende kaufmännische Warenhandelsabwicklung beziehen. Diese begriffliche Unterscheidung wird deutlich bei einer Vereinbarung der Zahlungsbedingung „Dokumente gegen Zahlung“ oder „Dokumente gegen Akzept“ (vgl. Abschn. 9.4 und 9.5) (Abb. 8.2).

Eine grundlegende Problematik der Außenhandelsabwicklung über Dokumente besteht darin, dass eine **Vielzahl der verwendeten Dokumente nicht standardisiert** ist. Darüber hinaus bestehen von Land zu Land unterschiedliche Regelungen im Hinblick auf die Frage, welche Dokumente für die Ausfuhr- oder Einfuhrabwicklung benötigt werden und wie diese aufgemacht sein müssen. Zu beachten ist auch, dass die rechtliche Ausgestaltung der in den Dokumenten verbrieften Rechte zum Teil international unterschiedlich geregelt ist. Es kann daher aus Unkenntnis schnell zu Verwechslungen kommen. Ebenso sind auch Fälschungen von Dokumenten nicht ausgeschlossen.

Die **Digitalisierung von Außenhandelsdokumenten** erlangt eine wachsende Bedeutung im internationalen Handel. Digitale Außenhandelsdokumente können mit der Blockchain-Technologie verknüpft werden, um sicherheitskritische Geschäftsvorgänge, wie etwa jene in der internationalen Logistik und im internationalen Zahlungsverkehr, in ihrem Ablauf zu dokumentieren. Durch die **Blockchain-Technologie** wird eine fortlaufend ergänzte Listung von Datensätzen (Blöcken) ermöglicht, welche durch kryptographische Verfahren verkettet sind. Den technischen Nutzenpotenzialen digitaler

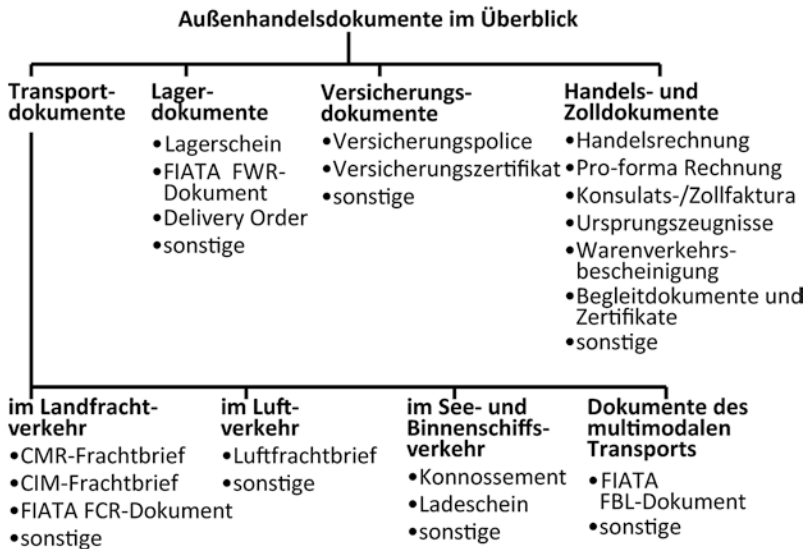


Abb. 8.2 Einteilung der Dokumente im Außenhandel

Außenhandelsdokumente in ihrer Verknüpfung mit der Blockchain-Technologie stehen gegenwärtig jedoch rechtliche und insbesondere datenschutzrechtliche Risiken gegenüber.

8.2 Transportdokumente

8.2.1 Generelle Unterscheidungsmerkmale

Transportdokumente lassen sich nach dem zugrunde liegenden Transportmittel einteilen in: Dokumente des Land-, Luft- und Wassertransports sowie Dokumente des multimodalen Transports. Zu unterscheiden sind ferner Transportdokumente, welche die Ware repräsentieren (Traditionspapiere) und solche, welche lediglich den Versand der Ware nachweisen (Nachweispapiere) (siehe auch: Lorenz 2013, 2014; Schütt 2016).

Traditionspapiere

Bei den Traditionspapieren erfolgt die Eigentumsübertragung durch Übertragung des Dokumentes. Die Übertragung des Dokumentes steht der körperlichen Übergabe der Ware gleich. Traditionspapiere ermöglichen eine Eigentumsübertragung ohne die Ware selbst übergeben zu müssen. Zu den Traditionspapieren im Außenhandel zählen das Konnossement, der Ladeschein sowie der Orderlagerschein.

Nachweispapiere

Bei den Nachweispapieren ist die Eigentumsübertragung der auf den Transport gebrachten Ware an die Übergabe der Ware und deren Empfangsbescheinigung gebunden. Zur Eigentumsübertragung ist die Vorlage des Originaldokumentes oder einer Kopie davon nicht erforderlich. Zu den Nachweispapieren zählen die im internationalen Transport verwendeten Frachtbriefe, wie der internationale Frachtbrief im Straßengüterverkehr, der internationale Eisenbahnfrachtbrief und der Luftfrachtbrief sowie die Spediteurübernahmebescheinigung.

- Transportdokumente können sowohl von einem **Frachtführer** (carrier) als auch von einem **Spediteur** (forwarding agent) herausgegeben werden. Spediteur ist derjenige, welcher gewerbsmäßig den Warentransport durch Frachtführer oder im Schiffsverkehr durch Verfrachter auf Rechnung eines anderen (des Absenders) besorgt. Der Spediteur übernimmt damit die Auswahl und Kontrolle des Frachtführers. Er kann aber auch die Rolle des Frachtführers selbst wahrnehmen (Selbsteintrittsrecht).

Zu den **bedeutendsten Spediteurtransportdokumenten** im Außenhandel zählen die folgenden von der FIATA (Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés) herausgegebenen Dokumente (siehe hierzu insbesondere: FIATA [2014](#), Documents and Forms):

- FIATA FCR – Forwarders Certificate of Receipt
- FIATA FCT – Forwarders Certificate of Transport
- FIATA FBL – Multimodal Transport Bill of Lading

Die von der FIATA herausgegebenen Dokumente sind international standardisiert und anerkannt. Sie dürfen ausschließlich von autorisierten Spediteuren in der FIATA Organisation ausgestellt werden. Die Abb. [8.3](#) zeigt den CMR-Frachtbrief.

8.2.2 Transportdokumente im Landfrachtverkehr

8.2.2.1 Internationaler Frachtbrief im Straßengüterverkehr

Der internationale Frachtbrief im Straßengüterverkehr, auch **CMR-Frachtbrief** („truckway bill“) genannt, ist geregelt im „Übereinkommen über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR-Convention relative au contrat de transport international de marchandise par route)“. Der CMR-Frachtbrief besteht aus **vier Ausfertigungen** (für Auftraggeber, Absender, Frachtführer und Empfänger), deren Reihenfolge und Farben international vorgegeben sind. Der CMR-Frachtbrief ist ein vom Absender (franz. expéditeur; engl. sender) auszufüllender Beförderungsvertrag, welcher für alle internationalen Straßengütertransporte Gültigkeit erlangt, bei denen

1 Absender (Name, Anschrift, Land) Expéditeur (nom, adresse, pays)	INTERNATIONALER FRACHTBRIEF LETTRE DE VOITURE INTERNATIONAL Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenseitigen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internat. Straßengüterverkehr (CMR). Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR).
2 Empfänger (Name, Anschrift, Land) Destinataire (nom, adresse, pays)	16 Frachtführer (Name, Anschrift, Land) Transporteur (nom, adresse, pays)
3 Auslieferungsort des Gutes Lieu prévu pour la livraison de la marchandise Ort/Lieu Land/Pays	17 Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land) Transporteurs successifs (nom, adresse, pays)
4 Ort und Tag der Übernahme des Gutes Lieu et date de la prise en charge de la marchandise Ort/Lieu Land/Pays Datum/Date	18 Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer Reserves et observations des transporteurs
5 Beifolgende Dokumente Documents annexes	10 Statistiknummer No statistique
6 Kennzeichen und Nummern Marques et numéros	11 Bruttogewicht in kg Poids brut, kg
7 Anzahl der Packstücke Nombre des colis	12 Umladung in m³ Cubage m³
8 Art der Verpackung Mode d'emballage	9 Bezeichnung des Gutes Nature de la marchandise
13 Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung) Instructions de l'expéditeur (formalités douanières et autres)	
14 Rückzahlung Remboursement	19 Zu zahlen vom: A payer par:
15 Frachtzahlsanweisungen Prescription d'affranchissement Frei Franco unfrei Non Franco	20 Besondere Vereinbarungen Conventions particulières
21 Ausgefertigt in Etablie à	24 Gut empfangen Réception des marchandises
22	25 Gut empfangen Réception des marchandises
23	26 Berechnung des Beförderungspreises Calcul du prix de transport
27	28 Berechnung des Beförderungspreises Calcul du prix de transport
28	29 Berechnung des Beförderungspreises Calcul du prix de transport
29	30 Berechnung des Beförderungspreises Calcul du prix de transport

Abb. 8.3 CMR-Frachtbrief

mindestens der Versand- oder Bestimmungsort in einem der CMR-Vertragsstaaten liegt. Der Absender haftet für alle Kosten und Schäden, die dem Frachtführer durch unrichtige oder unvollständige Angaben im CMR-Frachtbrief entstehen.

Der CMR-Frachtbrief erfüllt eine Nachweis-, Dispositions- und Sperrfunktion. Der Absender kann durch Vorlage der ihm überlassenen Ausfertigung des CMR-Frachtbriefes den Abschluss des Beförderungsvertrages mit den darin enthaltenen Angaben nachweisen (**Nachweisfunktion**). Er ist berechtigt, mithilfe des Frachtbriefdoppels, über die sich auf dem Transport befindliche Ware nachträglich zu verfügen (**Dispositionsfunktion**). Der Absender kann verlangen, dass der Frachtführer die Ware nicht weiterleitet oder den für die Ablieferung vorgesehenen Ort ändert. Solange der Absender das Frachtbriefdoppel in seinem Besitz hat, kann er die Herausgabe der Ware an den Empfänger nachträglich verhindern. Mit der Übergabe der Ware an den Empfänger erlischt das Dispositionsrecht. Sofern der Absender bei Aufgabe der Warensendung auf sein Dispositionsrecht verzichten will, kann er dies auf dem CMR-Frachtbrief vermerken lassen. Der Verzicht auf das Dispositionsrecht macht den Beförderungsvertrag unwiderruflich. Der Absender ist in diesem Fall von einer nachträglichen Verfügungsmöglichkeit über die Ware ausgesperrt (**Sperrfunktion**). Der CMR-Frachtbrief wird dadurch zu einem sogenannten Sperrpapier, welches dem Empfänger die unwiderrufliche Aushändigung der Ware zusichert. Der Empfänger ist auch ohne die Vorlage einer Ausfertigung des CMR-Frachtbriefes zum Empfang berechtigt. Durch den Verzicht auf das Dispositionsrecht des Absenders ist es möglich, den CMR-Frachtbrief sowohl als Inkasso-Dokument als auch als Akkreditiv-Dokument zu verwenden.

8.2.2.2 Internationale Spediteurübernahmebescheinigung

Die internationale Spediteurübernahmebescheinigung (Forwarders Certificate of Receipt) auch **FCR-Dokument** genannt (siehe Abb. 8.4), dokumentiert, dass der beauftragte Spediteur die genau beschriebene Ware vom Absender mit dem Auftrag übernommen hat, die Ware an den Empfänger zu senden oder zu dessen Verfügung zu halten. Der Absender erhält das FCR Originaldokument. Es wird nur ein Originaldokument ausgestellt. Sofern weitere Exemplare benötigt werden, erhalten diese den Aufdruck „copy not negotiable“.

Der Spediteur kann die Ware selbst oder durch Einschaltung eines Frachtführers befördern lassen. Spediteure, die von der internationalen Spediteurvereinigung autorisiert sind, dokumentieren dies durch den Aufdruck FIATA auf der Spediteurübernahmebescheinigung.

Das **FIATA FCR** (Kennfarbe grün) ist standardisiert und im Außenhandel weltweit anerkannt. Es ist jedoch kein Traditionspapier und verkörpert damit auch nicht die Ware. Die Auslieferung der Ware hängt nicht von der Vorlage des FIATA FCR ab. Das FIATA FCR ist **nicht begebbar** (not negotiable), d. h. es kann nicht durch Indossament übertragen werden. Das FIATA FCR kann als Nachweis-, Dispositions- und Sperrpapier verwendet werden.

Suppliers or Forwarders Principals

Emblem of National Association

FIATA FCR

Forwarders Certificate of Receipt

ORIGINAL

No.

Country Code

Forw. Ref.

Consignee

Marks and numbers

Number and kind of packages

Description of goods

Gross weight

Measurement

Text authorized by FIATA. Copyright FIATA / Zurich - Switzerland 2.82

according to the declaration of the consignor

The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the General Conditions printed overleaf

We certify having assumed control of the above mentioned consignment in external apparent good order and condition

☐ at the disposal of the consignee

☐ to be forwarded to the consignee

with irrevocable instructions*

Remarks

Instructions as to freight and charges

* Forwarding instructions can only be cancelled or altered if the original Certificate is surrendered to us, and then only provided we are still in a position to comply with such cancellation or alteration.

Instructions authorizing disposal by a third party can only be cancelled or altered if the original Certificate of Receipt is surrendered to us, and then only provided we have not yet received instructions under the original authority.

Place and date of issue

Stamp an signature

Abb. 8.4 FIATA Forwarders Certificate of Receipt (FCR-Dokument). (Abdruck mit freundlicher Genehmigung des Verein Hamburger Spediteure e. V., Hamburg)

Durch das FIATA FCR weist der Absender nach, dass er den Spediteur unwiderruflich angewiesen hat (irrevocable instruction), die genau spezifizierte Warensendung an den benannten Empfänger zu liefern (**Nachweisfunktion**). Die unwiderrufliche Weisung bedeutet jedoch nicht, dass der Absender über die sich auf dem Transport befindliche Ware unter Vorlage des FCR Originals nicht mehr verfügen kann. Solange der Absender das FCR Original über die „rollende Ware“ besitzt, kann er diese nachträglich umdisponieren (**Dispositionsfunktion**). Ist die Ware an den Empfänger bereits übergeben worden, ist das Dispositionsrecht erloschen. Mit der Herausgabe des FCR Originals verliert der Absender (Exporteur) das Dispositionsrecht über die Warensendung (**Sperrfunktion**). Der Käufer (Importeur) erhält mit der Herausgabe des FCR Originals die Sicherheit für die Auslieferung der Warensendung. Das FCR Original kann daher sowohl als Inkasso- als auch als Akkreditiv-Dokument verwendet werden.

8.2.2.3 Internationale Spediteurtransportbescheinigung

Die internationale Spediteurtransportbescheinigung, das sogenannte **FIATA FCT-Dokument** (FCT – Forwarders Certificate of Transport) (siehe dazu Abb. 8.5), ist im Unterschied zum FCR-Dokument (Forwarders Certificate of Receipt) **begebbbar** (negotiable), wenn es an Order ausgestellt ist.

Durch die Ausstellung eines FCT-Dokumentes bestätigt der Spediteur den Empfang der Ware, mit der Verpflichtung, diese nur gegen Aushändigung des rechtsgültig indossierten Originaldokumentes vorzunehmen. Das Recht die Ware zu empfangen ist damit an die Vorlage des Originaldokumentes gebunden. Das FCT-Dokument ist vor allem bei solchen Transporten bedeutsam, bei denen das Transportrisiko bis zur Auslieferung der Ware beim Absender (Exporteur) liegt.

Das FCT-Dokument (Kennfarbe gelb) erfüllt eine Nachweis-, Dispositions- und Sperrfunktion. Die **Sperrfunktion** besteht darin, dass die Warenauslieferung nur an denjenigen erfolgt, der das Originaldokument als Berechtigter vorlegt. Das FCT-Dokument kann daher als Inkassodokument und auch als Akkreditivdokument verwendet werden, sofern dies entsprechend vereinbart wurde. Die Haftung des Spediteurs richtet sich nach den anwendbaren Speditionsbedingungen des Landes, in welchem das FCT-Dokument ausgestellt wurde.

8.2.2.4 Internationaler Eisenbahnfrachtbrief

Der internationale Eisenbahnfrachtbrief (CIM-Frachtbrief) (siehe Abb. 8.6) ist ein Nachweispapier. Er unterliegt den Bestimmungen des „Internationalen Übereinkommens über den Eisenbahnfrachtverkehr“ (Convention internationale concernant le transport des marchandises par chemin de fer – CIM), dem die meisten europäischen Staaten angehören. Der **CIM-Frachtbrief** bescheinigt den Abschluss eines Frachtvertrages zwischen dem Absender und der Bahn (Frachtführer). Er bezieht sich auf alle Sendungen von Gütern, die mit durchgehendem CIM-Frachtbrief zur Beförderung auf einem Weg aufgegeben werden, der die Gebiete mindestens zweier Vertragsstaaten berührt. Der Absender haftet dem Frachtführer für die Richtigkeit und Vollständigkeit der

Suppliers or Forwarders Principals

Emblem of National Association

FIATA FCT

No.

Country Code

Forwarders Certificate of Transport

ORIGINAL

Forw. Ref.

Consigned to order of

Notify address

Conveyance from /via

Destination

Marks and numbers

Number and kind of packages

Description of goods

Gross weight

Measurement

specimen

according to the declaration of the consignor

The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the General Conditions printed overleaf.

Acceptance of this document or the invocation of rights arising therefrom acknowledges the validity of the following conditions, regulations and exceptions also of the trading conditions printed overleaf, except where the latter conflict with conditions 1-6 below.

1. The undersigned are authorized to enter into contracts with carriers and others involved in the execution of the transport subject to the latter's usual terms and conditions.

2. The undersigned do not act as Carriers but as Forwarders. In consequence they are only responsible for the careful selection of third parties, instructed by them, subject to the conditions of Clause 3 hereunder.

3. The undersigned are responsible for delivery of the goods to the holder of this document through the intermediary of a delivery agent of their choice. They are not responsible for acts or omissions of Carriers involved in the execution of the transport or of other third parties. The undersigned Forwarders will, on request, assign their rights and claims against Carriers and other parties.

4. Insurance of the goods will only be effected upon express instructions in writing.

5. Unforeseen and/or unforeseeable circumstances entitle the undersigned to arrange for deviation from the envisaged route and/or method of transport.

6. Unforeseen and/or unforeseeable disbursements and charges are for the account of the goods.

Insurance through the intermediary or the undersigned Forwarders

☐ Not covered

☐ Covered according to the attached Insurance Policy / Certificate

All disputes shall be governed by the law and within the exclusive jurisdiction of the courts at the place of issue.

For delivery of the goods please apply to:

Freight and charges prepaid to:

thence for account of goods, lost or not lost.

We, the Undersigned Forwarders in accordance with the instructions of our Principals, have taken charge of the abovementioned goods in good external condition at:

for despatch and delivery as stated above or order against surrender of this document properly endorsed.

In witness thereof the Undersigned Forwarders have signed originals of this FCT document, all of this tenor and date. When one of these has been accomplished, the other(s) will lose their validity.

Place and date of issue

Stamp and signature

Text authorized by FIATA. COPYRIGHT FIATA / Zurich - Switzerland 5.96

Abb. 8.5 FIATA Forwarders Certificate of Transport (FCT-Dokument). (Abdruck mit freundlicher Genehmigung des Verein Hamburger Spediteure e. V., Hamburg)

Lettre de voiture CIM Frachtbrief CIM		Lettre wagon CUV Wagenbrief CUV		40		41		42		43	
Remarque: toute clause contraire, le transport des marchandises est soumis aux Règles unifiées CIM. Sont en outre applicables les conditions générales de transport du transporteur. La Beförderung von Gütern unterliegt auch bei einer gegenseitigen Abmachung der Einheitlichen Rechtsvorschriften CIM. Ausserdem sind die Allgemeinen Beförderungsbedingungen des Beförderers anwendbar. Sur convention contraire, l'acheminement des wagons vides est soumis aux Règles unifiées CUV. Sont en outre applicables les conditions contractuelles typiques de l'entreprise de transport ferroviaire. Die Beförderung von Leerwagons unterliegt unter Vorbehalt gegenseitiger Abmachung der Einheitlichen Rechtsvorschriften CUV. Im Übrigen gelten die sonstigen Vertragsbedingungen des Eisenbahnverkehrsunternehmens.		1 Expéditeur (nom, adresse) – Absender (Name, Anschrift) 2 3 Signature – Unterschrift N° TVA – MwSt.-Nr.		4 Destinataire (nom, adresse, pays) – Empfänger (Name, Anschrift, Land) 5 6 E-Mail Tel. Fax N° TVA – MwSt.-Nr.		7 Déclarations de l'expéditeur – Erklärungen des Absenders 8 Annexes – Beilagen		9 Référence expéditeur – Absender Referenz		10 11 12	
13 Lieu de livraison – Ablieferungsort 14		15 16		17 18		19 20		21 22		23 24	
15 Gare – Bahnhof 16 Conditions commerciales – Kommerzielle Bedingungen 17 Informations pour le destinataire – Vermerke für den Empfänger 18 Désignation de la marchandise – Bezeichnung des Gutes		19 Pays – Land 20 21 22 23 24		25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100		101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150					

Abb. 8.6 CIM-Frachtbrief

im Frachtbrief gegebenen Angaben. Der CIM-Frachtbrief ist mehrsprachig und besteht aus **fünf Exemplaren**. Der Absender erhält als Versandnachweis eine Ausfertigung des CIM-Frachtbriefes, das sogenannte Frachtbriefduplikat (Frachtbriefdoppel). Die restlichen Exemplare werden für die Transportabwicklung seitens der Bahn benötigt.

Der CIM-Frachtbrief ist **kein Warenwertpapier**. Aus dem Besitz des CIM-Frachtbriefes lassen sich keine Rechte an der Ware ableiten. Der CIM-Frachtbrief kann jedoch eine Nachweis-, Dispositions- und Sperrfunktion erfüllen. Der CIM-Frachtbrief weist den Abschluss des Beförderungsvertrages nach (**Nachweisfunktion**) mit allen darin enthaltenen Angaben wie Ort und Ausstellung des Frachtbriefes, Aufgabebahnhof, Bestimmungsbahnhof, Empfänger, Anzahl und Inhalt der Warenladungen sowie weitere vorgeschriebene oder zulässige Erklärungen und Angaben, die die Beförderung betreffen. Durch die Vorlage des Frachtbriefduplikats hat der Absender die Möglichkeit, die „rollende Ware“ umzudisponieren oder deren Herausgabe zu verhindern (**Dispositionsfunktion**). Die Dispositionsmöglichkeiten über die Ware erlöschen mit der Warenherausgabe an den Empfänger. Die Ware wird an den Empfänger übergeben, ohne dass dieser hierzu den Frachtbrief selbst oder eine Kopie davon vorlegen muss. Die Warenannahme ist durch Unterschrift zu bestätigen (Empfangsbestätigung). Gibt der Absender das Frachtbriefduplikat heraus, so ist er von einer nachträglichen Verfügung über die „rollende Ware“ ausgesperrt (**Sperrfunktion**). Der Empfänger erhält durch das Frachtbriefduplikat die Sicherheit, dass die „rollende Ware“ nicht mehr andersseitig verfügt werden kann. Für die Ausübung der Sperrfunktion ist immer die Vorlage des Frachtbriefduplikats (Doppels) erforderlich.

Das Frachtbriefduplikat gilt daher als aufnahmefähiges Dokument beim Dokumenteninkasso als auch beim Dokumentenakkreditiv. Er kann ferner als **Kreditsicherheit** verwendet werden, da Banken die sich auf dem Transport befindliche Ware bei Auslieferung des Frachtbriefdoppels bevorschussen können. Sind die Transportkosten vom Exporteur bereits ganz oder teilweise bezahlt, so wird dies auf dem CIM-Frachtbrief mit dem Vermerk „franko (carriage paid)“ oder „franko bis ... (carriage paid to...)“ bestätigt.

8.2.3 Transportdokumente im Luftverkehr

8.2.3.1 Luftfrachtbrief

Der Luftfrachtbrief (air waybill) (siehe Abb. 8.7) dokumentiert den Abschluss eines Luftfrachtvertrages mit einer Luftfrachtgesellschaft. Er kann sowohl vom Absender (shipper) als auch vom Luftfrachtführer (air carrier) ausgefüllt werden. Der Luftfrachtbrief besteht aus **drei Originalausfertigungen**. Die erste Ausfertigung verbleibt bei der Lufttransportgesellschaft, die zweite begleitet die Ware und ist für den Empfänger (consignee) bestimmt. Die dritte Ausfertigung des Luftfrachtbriefs erhält der Absender (shipper). Die internationalen Regelungen für den Warentransport im Luftverkehr richten sich nach den Bestimmungen der **IATA** (International Air Transport Association). Die geltenden **Vertragsbedingungen** (conditions of contract) sind bei den von der IATA herausgegebenen

Luftfrachtbriefen auf der Rückseite des Luftfrachtbrieforiginals abgedruckt. Aufgeführt sind insbesondere jene Fälle, bei denen der Luftfrachtführer von der Haftung ausgeschlossen ist. Der Absender der Ware haftet gegenüber dem Luftfrachtführer sowie jedem anderen Dritten insbesondere für die Richtigkeit und Vollständigkeit der im Luftfrachtbrief gemachten Angaben.

Luftfrachtbriefe sind keine Warenwertpapiere. Sie sind **nicht begebbar** (not negotiable), d. h. sie können nicht „an Order“ ausgestellt werden. Der Besitz des Luftfrachtbriefes berechtigt nicht zur Herausgabe der Ware. Luftfrachtbriefe weisen den Abschluss eines Luftfrachtvertrages nach (**Nachweisfunktion**). Ebenso wie beim CMR-Frachtbrief und beim CIM-Frachtbrief ist der Absender, unter Vorlage der für ihn bestimmten Originalausfertigung des Luftfrachtbriefes, berechtigt, dem Luftfrachtführer nachträglich Weisungen zu erteilen (**Dispositionsfunktion**). Der Absender kann über die Ware so lange nachträglich verfügen, bis diese vom Empfänger in Empfang genommen wird. Sofern der Absender die Originalausfertigung des Luftfrachtbriefes herausgibt, ist er von einer nachträglichen Verfügung über die Ware ausgesperrt (**Sperrfunktion**). Der Luftfrachtbrief kann dadurch auch zum Inkasso und Akkreditiv verwendet werden. In Luftfrachtbriefen ist häufig eine „**notify address**“ (Benachrichtigungsadresse) angegeben. Die „notify address“ bezeichnet die Adresse derjenigen Person (z. B. Lagerhalter, Empfangsspediteur), welche bereits vor der Ankunft der Ware am Bestimmungsflughafen benachrichtigt werden soll.

Im Luftverkehr gewinnt die papierlose Luftfrachtabwicklung (eFreight) weltweit an Bedeutung. Sofern die Voraussetzungen für die papierlose Luftfrachtabwicklung durch elektronische Frachtabwicklungsstationen (eFreight Stations) gegeben sind, kann der **elektronische Luftfrachtbrief** (eAWB) die papiergebundene Luftfrachtabwicklung ersetzen. Durch den elektronischen Luftfrachtbrief wird der Informationsaustausch beschleunigt und Eingabefehler lassen sich reduzieren. In der elektronischen Luftfrachtabwicklung wird zur Ortung und Identifikation der Ware in der Lufttransportkette insbesondere die RFID-Technologie eingesetzt.

8.2.3.2 Spediteurluftfrachtbrief

Luftfrachtbriefe können auch von Spediteuren ausgestellt werden. Da die Spediteure jedoch in aller Regel nicht selbst den Transport durchführen, sondern Luftfrachtunternehmen damit beauftragen, werden die von Spediteuren ausgestellten Luftfrachtbriefe in der Regel nicht zum Dokumenteninkasso sowie Akkreditiv aufgenommen.

8.2.4 Transportdokumente im Schiffsverkehr

8.2.4.1 Konnossement im Seeverkehr

Das Konnossement im Überseeverkehr (marine/ocean bill of lading; B/L) (siehe Abb. 8.8) wird allgemein auch als Seekonnossement bezeichnet. Grundlage für die Ausstellung eines Konnossements ist ein **Seefrachtvertrag** zwischen dem Exporteur als Ablader (shipper) und einer Reederei (shipping company). Die Reederei stellt das

Carrier: Hapag-Lloyd Container Linie GmbH, Hamburg		Bill of Lading		Multimodal Transport or Port to Port Shipment	
Shipper:					
		Carrier's Reference:		B/L-No.:	Page:
Consignee (not negotiable unless consigned to order):		Export References:			
		Forwarding Agent:			
Notify Address (Carrier not responsible for failure to notify; see clause 20 (1) hereof):		Consignee's Reference:			
		Place of Receipt:			
Vessel(s):		Voyage-No.:		Place of Delivery:	
Port of Loading:					
Port of Discharge:					
Container Nos., Seal Nos., Marks and Nos.		Number and Kind of Packages, Description of Goods		Gross Weight:	Measurement:
Shipper's declared Value [see clause 7(2) and 7(3)]		Above Particulars as declared by Shipper. Without responsibility or warranty as to correctness by Carrier [see clause 11]			
Total No. of Containers received by the Carrier:		Packages received by the Carrier:			
Movement:		Currency:			
Charge	Rate	Basis	Wt/Vol/Vol	P/C	Amount
RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms and conditions hereof (INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading, duly endorsed, must be surrendered by the Merchant to the Carrier in exchange for the Goods or a delivery order. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.					
IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void.					
Place and date of issue:					
Freight payable at:				Number of original Bs/L:	
Total Freight Prepaid		Total Freight Collect		Total Freight	

Abb. 8.8 Konnossement (Bill of Lading). (Abdruck mit freundlicher Genehmigung der Hapag-Lloyd Container Line GmbH, Hamburg)

Konnossement aus und bestätigt darin den Empfang der Ware mit der Verpflichtung, diese an den Empfänger (consignee) auszuliefern. Ein Spediteur kann nur dann ein Konnossement ausstellen, wenn er hierzu berechtigt ist, beispielsweise dadurch, dass er als Agent (Vertreter) einer Reederei handelt oder dadurch, dass er den Transport im eigenen Namen und auf eigene Rechnung durchführt. Der Reeder oder der von ihm autorisierte Agent (z. B. Spediteur) haftet für die Richtigkeit des Konnossements. Zur Überprüfung der Ordnungsmäßigkeit der Warenverladung bzw. -entladung wird oft ein **Seegüterkontrolleur (Tallyman)** eingeschaltet:

- Ein „**reines Konnossement**“ (clean bill of lading) liegt vor, wenn bei der Warenannahme keine Beschädigungen an der Ware bzw. der Verpackung festgestellt werden.
- Ein „**unreines Konnossement**“ (unclean bill of lading) zeichnet sich dadurch aus, dass die Ware oder die Verpackung der Ware beschädigt ist bzw. die Verpackung nicht als seemäßige Verpackung gilt. Derartige Mängel werden auf dem Konnossement vermerkt.

Sofern es sich lediglich um kleinere Mängel handelt, kann ein „unreines“ Konnossement in ein „reines“ umgewandelt werden. Dazu ist es erforderlich, dass der Ablader einen **Ersatzleistungsvertrag** (letter of indemnity) unterschreibt, in welchem er sich verpflichtet, für daraus resultierende Schäden oder Nachteile aufzukommen.

Ein Konnossement wird in mehreren Exemplaren herausgegeben. Im Überseeverkehr werden normalerweise drei Originalexemplare ausgefertigt. Im Europaverkehr werden in der Regel zwei Exemplare ausgestellt. Alle Originalexemplare zusammen werden auch als „**voller Satz**“ (full set) bezeichnet. Im Konnossement ist in der Regel eine „**notify address**“ (Benachrichtigungsadresse) vermerkt. Die „notify address“ dient dazu, den Importeur oder seinen Spediteur bzw. Lagerhalter rechtzeitig vor Ankunft des Schiffes im Bestimmungshafen zu benachrichtigen.

Das Konnossement ist ein **Warenwertpapier** und legitimiert den Berechtigten unter Vorlage eines Originalexemplars zur Herausgabe der Ware. Durch die Übertragung des Konnossements wird der Eigentumsübergang an der Ware vollzogen. Mit der Herausgabe der Ware an den Berechtigten verlieren alle anderen Originalexemplare des Konnossementes ihre Gültigkeit (**kassatorische Klausel**). Beanspruchen mehrere Parteien gleichzeitig die Herausgabe der Ware, so wird diese bis zur Klärung weiterer Umstände zunächst eingelagert.

Ein Konnossement kann als **Namensdokument (Rektapapier)** herausgegeben werden. Dies ist dann der Fall, wenn der Empfänger mit Adresse, jedoch ohne Orderklausel, im Konnossement benannt ist. Zur Übertragung eines Namenskonnossements bedarf es einer formellen Abtretungserklärung (Zession).

In der Regel wird das Konnossement als **Orderpapier** herausgegeben, meist in der Form eines Blankokonnossements. Auf dem Konnossement ist dann die Orderklausel „an Order ...“ („to the order of ...“) vermerkt, jedoch ohne Namensnennung. Dadurch bleibt der Exporteur (Absender) der erste Berechtigte. Blankokonnossemente sind

flexibler als Namenspapiere, da der Inhaber des Konnossements dieses formlos weiterverfügen kann. Dies ist besonders dann vorteilhaft, wenn der Importeur die Ware nicht annimmt. Der Exporteur kann dann das Blankokonnossement ohne Mitwirkung des Importeurs umdisponieren. Daneben kann das Konnossement auch als Orderpapier mit namentlicher Nennung des Empfängers herausgegeben werden. Mit der Angabe des Empfängers werden die im Konnossement verbrieften Rechte an den Empfänger übertragen. Der Empfänger kann das auf ihn ausgestellte Orderkonnossement durch Indossament weiterverfügen.

8.2.4.2 Konnossement-Arten im Seeverkehr

Je nachdem wann und für welche Zwecke ein Konnossement ausgestellt wird, sind verschiedene Konnossement-Arten zu unterscheiden (vgl. Häberle 2002, S. 223 f.).

Übernahmekonnossement (received for shipment B/L)

Ein Übernahmekonnossement liegt vor, wenn der Reeder die Ware zur Verschiffung entgegen genommen hat, jedoch ohne diese bereits an Bord verschifft zu haben. Im Übernahmekonnossement ist allerdings häufig das für den Warentransport bestimmte Schiff bereits benannt. Der Verfrachter (Reeder) behält sich jedoch in der Regel eine „Substitutionsklausel“ vor, durch welche er die Ware bestmöglich auf eines der nächsten Schiffe seiner Schifffahrtsgesellschaft verteilen kann. Sofern ein Übernahmekonnossement nicht unmittelbar ausgestellt werden kann, wird der Warenempfang am Kai zunächst durch einen **Kaiempfangsschein (quay receipt)** bestätigt. Gegen diesen erhält der Exporteur (Ablader) später das ausgefertigte Konnossement.

Bordkonnossement (shipped on board; B/L)

Durch das Bordkonnossement bestätigt der Reeder, dass er die Ware übernommen und an Bord gebracht hat. Das Übernahmekonnossement kann nach Verladung der Ware mit dem Vermerk „an Bord“ (shipped on board) in ein Bordkonnossement umgewandelt werden. Sofern das Bordkonnossement nicht unmittelbar ausgestellt werden kann, wird die Verschiffung der Ware durch den ersten Schiffsoffizier bzw. Steuermann durch ein „**mate's receipt (M/R)**“ bestätigt. Das „mate's receipt“ ist eine überbrückende Empfangsbestätigung gegen die der Ablader später das ausgefertigte Konnossement erhält. Es ist ein handelbares Wertpapier und dient der schnelleren Abwicklung der Zahlung anstelle eines Konnossements.

Durchkonnossement (through B/L)

Ein Durchkonnossement wird ausgestellt, wenn für den Transport Umladungen erforderlich sind und die Beförderung durch zwei oder mehr Verfrachter erfolgt. Ein echtes Durchkonnossement liegt vor, wenn der Verfrachter (Reeder) die Haftung für den gesamten Transport übernimmt. Demgegenüber spricht man von einem unechten Durchkonnossement, wenn der Verfrachter nur für die Strecke haftet, für die er selbst den Transport übernimmt. Im Unterschied zum Multimodalen Transport-Konnossement

(multimodal transport bill of lading) wird beim Durchkonnossement lediglich ein Verkehrsmittel – das Seeschiff – eingesetzt.

Multimodales Transport-Konnossement (multimodal transport B/L)

Ein Multimodales Transport-Konnossement wird vom Verfrachter ausgestellt, wenn neben dem Hauptlauf (Haupttransport) mit Seeschiff auch der Vorlauf (Vortransport) und/oder der Nachlauf (Nachtransport) organisiert werden muss und dieser mit einem anderen Verkehrsmittel (z. B. Bahn, Lkw) erfolgt.

Charterkonnossement (charter party B/L)

Beim Charterkonnossement erfolgt die Verschiffung nicht im Linienverkehr, sondern im Rahmen eines Chartervertrages für ein ganzes Schiff oder für einen anteiligen Schiffsraum (Raumcharter).

Sofern im Linienschiffsverkehr lediglich kleinere Warensendungen zur Verschiffung aufgegeben werden, wird dies von der Reederei durch einen **Paketempfangsschein** (parcel receipt) bestätigt. Das **parcel receipt** ist kein Traditionspapier und damit auch nicht vergleichbar mit dem Konnossement. Es erfüllt lediglich eine Nachweis- und Dispositionsfunktion.

8.2.4.3 Seefrachtbrief

Ein **Seefrachtbrief** (sea waybill, liner bill) ist ähnlich dem Konnossement aufgebaut. Er wird im Auftrag des Abladers (Exporteurs) vom Verfrachter (Reeder) aufgemacht. Im Unterschied zum Konnossement ist der Seefrachtbrief **kein begebbares Dokument**. Der Seefrachtbrief ist damit kein Traditionspapier und kann nicht durch Indossament übertragen werden.

Der Seefrachtbrief erfüllt eine **Nachweis- und Dispositionsfunktion**. Zur Herausgabe der Ware benötigt der auf dem Seefrachtbrief benannte Empfänger keine Ausfertigung bzw. Kopie des Seefrachtbriefes. Häufig wird dem Empfänger über elektronischen Datenaustausch eine Kopie des Seefrachtbriefes zur Information über die Verschiffung der Ware übermittelt. Der Seefrachtbrief wird insbesondere dann eingesetzt, wenn zur Zahlungssicherung kein begebbares Dokument erforderlich ist. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn der Empfänger der Waren die eigene Tochtergesellschaft im Ausland ist.

8.2.4.4 Ladeschein in der Binnenschifffahrt

Der Ladeschein wird in der Binnenschifffahrt verwandt. Er wird deshalb auch als **Flusskonnossement** (waterway bill of lading) bezeichnet und ist in Deutschland gesetzlich geregelt in § 444 ff. HGB. Der Ladeschein wird auf der Grundlage eines Frachtvertrages vom Befrachter ausgestellt. Er hat die gleichen Eigenschaften wie das Konnossement im Überseeverkehr. Der Ladeschein ist ein Traditionspapier, d. h. er verkörpert die Ware. Als Warenwertpapier ersetzt die Übertragung des Ladescheins die Besitzübergabe der Ware. Die Auslieferung der Ware erfolgt nur gegen Rückgabe des Originals.

8.2.5 Multimodale Transportdokumente

Multimodale Transportdokumente (multimodal transport documents) betreffen Transporte, bei denen **mindestens zwei unterschiedliche Transportmittel** miteinander verknüpft sind (vgl. Abschn. 7.7). Multimodale Transportsysteme basieren auf dem sogenannten „one stop shop concept“. Dies bedeutet, dass ein Transportunternehmen mit der Abwicklung des gesamten Transports beauftragt ist. Das beauftragte Unternehmen kann dabei ein Frachtführer oder ein Spediteur sein, der in diesem Fall allerdings den Transport im eigenen Namen und für eigene Rechnung übernimmt. Transportunternehmen, welche multimodale Transporte durchführen, werden als „**Multimodal Transport Operator (MTO)**“ bezeichnet. Die Herausgabe eines international anerkannten multimodalen Transportdokuments ist mit der Haftung des Transportunternehmens für den gesamten Transport verbunden. Voraussetzung für multimodale Transportabwicklungen ist die Existenz standardisierter Frachteinheiten.

Im Außenhandel gebräuchlich ist das von der FIATA herausgegebene multimodale Transportdokument, das sogenannte **FBL-Dokument** (Kennfarbe blau) (siehe Abb. 8.9). Es gilt als das weltweit am meisten ausgestellte Transportdokument im Außenhandel. Das „Negotiable FIATA Multimodal Transport Bill of Lading“ (FBL-Dokument) ist ein Frachtführerdokument, welches von der FIATA für die Anwendung durch Spediteure entwickelt wurde, die als „Multimodal Transport Operator“ tätig sind. Durch die Unterschrift im FBL-Dokument bestätigt der MTO-Operator (freight forwarder) dem Versender der Ware (consignor) den Empfang der Ware mit der Verpflichtung, diese zum Bestimmungsort zu befördern und an den benannten Empfänger (consignee) auszuliefern.

Durch die Ausstellung eines FIATA FBL-Dokuments wird es möglich, den gesamten Transportweg, unabhängig von den jeweils benötigten Transportmitteln, mit einem einzigen Vertragspartner und nur einem Transportdokument abzuwickeln. Spediteure dürfen nur dann FBL-Dokumente ausstellen, wenn sie von der FIATA dazu autorisiert sind. Das FIATA FBL-Dokument trägt neben dem Emblem des nationalen Spediteurverbandes auch das Logo der Internationalen Handelskammer (ICC), wodurch die Übereinstimmung mit den „Regelungen für multimodale Transportdokumente“ zum Ausdruck gebracht wird.

Das FIATA FBL-Dokument erfüllt eine **Nachweis-, Dispositions- und Sperrfunktion**. Es ist ein begebbares Dokument (negotiable document), sofern es nicht ausdrücklich mit dem Aufdruck „not negotiable“ versehen ist. Das FIATA FBL-Dokument erfüllt auch eine **Wertpapierfunktion**. Sofern es als Orderpapier aufgemacht ist, kann es durch Indossament übertragen werden. Durch Übertragung des FBL-Dokuments wird der Eigentumsübergang an der Ware vollzogen. Das FIATA FBL-Dokument gilt im Außenhandel als aufnahmefähiges Dokument im Rahmen der internationalen Zahlungs- und Kreditsicherung.

Consignor

Emblem of National Association

FBL

NEGOTIABLE FIATA MULTIMODAL TRANSPORT BILL OF LADING

issued subject to UNCTAD/ICC Rules for Multimodal Transport Documents (ICC Publication 481).



Consigned to order of

Notify address

Place of receipt

Ocean vessel

Port of loading

Port of discharge

Place of delivery

Marks and numbers

Number and kind of packages

Description of goods

Gross weight

Measurement

FIATA

specimen

according to the declaration of the consignor

Declaration of Interest of the consignor in timely delivery (Clause 6.2.)

Declared value for ad valorem rate according to the declaration of the consignor (Clauses 7 and 8).

The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed overleaf.

Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above. One of these Multimodal Transport Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In Witness whereof the original Multimodal Transport Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.

Freight amount

Cargo Insurance through the undersigned
☐ not covered ☐ Covered according to attached Policy

For delivery of goods please apply to:

Freight payable at

Number of Original FBL's

Place and date of issue

Stamp and signature

Text authorized by FIATA. Copyright reserved. © FIATA/Zürich-Schweizland 6.92

Abb. 8.9 FIATA Multimodal Transport Bill of Lading (FBL-Dokument). (Abdruck mit freundlicher Genehmigung des Verein Hamburger Spediteure e. V., Hamburg)

8.3 Lagerdokumente

Wenn die Ware am Bestimmungsort im Ausland angelangt ist, geht es um die Frage, wie diese an den Importeur übergeben werden soll. Ist der Importeur auf den Transportdokumenten, die als Nachweispapiere gelten, namentlich benannt, so wird die Ware gegen Empfangsbestätigung an ihn ausgeliefert. Der Importeur benötigt hierfür kein weiteres Dokument. Er hat sich in der Regel lediglich auszuweisen und den Empfang der Ware zu bestätigen. Ist der Importeur bei den Transportpapieren, die als Traditionspapiere gelten, im Ordervermerk namentlich benannt und verfügt er über eine Ausfertigung des Originaldokuments, so ist er dadurch berechtigt die Ware in Empfang zu nehmen. In den Fällen, in welchen die Ware zunächst an einen ausländischen Lagerhalter oder an einen Kai-Betrieb versendet wird, beziehungsweise im Besitz der Reederei verbleibt, ist es erforderlich, die Warenauslieferung an den Importeur durch Dokumente zu veranlassen. Dies kann durch Lagerscheine sowie Konnossement-Teilscheine geschehen.

8.3.1 Lagerschein

Der Lagerschein (warehouse receipt) ist ein Dokument, mit dem der Lagerhalter (depositor, warehouse keeper) erklärt, dass er die genau spezifizierte Ware zur Lagerung übernommen hat mit der Verpflichtung diese nur gegen Vorlage des Lagerscheins auszuhändigen. Lagerhalter können staatlich zugelassene Lagerhausgesellschaften sein oder auch Speditionsunternehmen. Die in Deutschland geltenden Bestimmungen für Lagerhalter sind vergleichbar mit denen des Kommissionärs und gesetzlich geregelt im HGB sowie in den **Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp)**. Der Lagerhalter hat danach eine Ersatzpflicht bei Beschädigung oder Untergang der Ware und ist zum Nachweis einer Lagerversicherung verpflichtet.

Der Lagerschein hat eine **Wertpapierfunktion**. Er kann sowohl als Namenslagerschein, als auch als Orderlagerschein ausgestellt werden. Der **Namenslagerschein** wird durch Zession übertragen. Wird der Lagerschein als **Orderlagerschein** ausgestellt, so muss er den Vermerk der Orderklausel „an Order...“ („to oder of...“) aufweisen. Beim Orderlagerschein erfolgt die Übertragung durch Indossierung. Die Warenherausgabe ist immer an die Vorlage des Lagerscheins gebunden.

Der Lagerschein kann zum Dokumenteninkasso und zum Dokumentenakkreditiv verwendet werden. Bei größeren Warensendungen sind auch Teilauslieferungen möglich, die im Lagerbuch sowie auf dem Lagerschein bestätigt werden. Ein standardisierter Lagerschein wird auch von der FIATA in Form des **FIATA warehouse receipt (FWR Dokument)** (siehe Abb. 8.10) herausgegeben. Das FWR-Dokument (Kennfarbe orange) ist kein Orderlagerschein und damit auch nicht begebbar. Das FWR-Dokument erfüllt **keine Wertpapierfunktion**. Es erfüllt lediglich eine Nachweisfunktion, in dem der Spediteur als Lagerhalter den Empfang der Waren und ihre Einlagerung bestätigt. Sofern der Lagerhalter beauftragt wird, einen Orderlagerschein herauszugeben, kann das FWR-Dokument nicht verwendet werden.

Supplier

Emblem of National Association

FWR

FIATA WAREHOUSE RECEIPT

No.

ORIGINAL

Depositor

Warehouse Keeper

Warehouse

Identification of means of transport

Insurance

☐ Covered

☐ Against fire

☐ Against burglary / pilferage

☐ Other risks covered (specify)

Insurance amount

☐ not covered

Marks and numbers;

Number and kind of packages;

Description of goods

Gross weight

Received in apparent good order and condition

☐ Stated by Depositor

☐ Controlled by warehouse keeper

Gross weight

☐ Stated by Depositor

☐ Controlled by warehouse keeper

Description of merchandise (contents):

Warehousing is subject to standard business conditions; vide reverse

As warehouse keepers we are liable to deliver the stored merchandise against presentation of this document only, and in case of cession of rights exclusively to the holder of this document being legitimated by an uninterrupted chain of transfers as outlined overleaf.

We acknowledge that we can only lodge a complaint with the legitimated holder of this document if and when this refers to the validity of issue of said document and / or results therefrom.

Our legal lien or right of retention will not be affected by this clause.

In case of partial deliveries warehouse receipt must be submitted for entering outgoing stock.

Place and date of issue

Stamp and signature

Text authorized by FIATA. COPYRIGHT FIATA / Zurich - Switzerland 2 82

specimen

Abb. 8.10 FIATA Warehouse Receipt (FWR Dokument). (Abdruck mit freundlicher Genehmigung des Verein Hamburger Spediteure e. V., Hamburg)

8.3.2 Konnossement-Teilscheine

Konnossement-Teilscheine dienen der Aufteilung einer in einem Gesamtkonnossement verbrieften Warensendung an mehrere Empfänger. Sie ermöglichen auch den Verkauf der noch schwimmenden Ware, obwohl sich das Konnossement beispielsweise noch als Kreditsicherheit bei einer Bank befindet. Konnossement-Teilscheine können nicht übertragen werden, sondern beinhalten lediglich einen Anspruch auf Auslieferung der Ware. Es sind **verschiedene Formen des Konnossement-Teilscheins** zu unterscheiden:

- Beim **Konnossement-Anteilsschein** wird das Konnossement nicht aus dem Verkehr gezogen. Der meist vom Importeur beauftragte Halter des Konnossements (Bank, Lagerhalter, Treuhänder, Spediteur) stellt über das Gesamtkonnossement **Lieferanweisungen** (delivery orders [D/O]) über Teilmengen aus. Die „delivery orders“ enthalten einen **Depotvermerk** („The full set of original Bill of Ladings is in our possession“) mit dem bestätigt wird, dass sich das Gesamtkonnossement beim Konnossementhalter befindet. Die „delivery orders“ werden an die einzelnen Empfänger ausgehändigt und berechtigen diese zur Herausgabe der Ware bei Ankunft im Bestimmungshafen. Bei Ankunft der Ware im Bestimmungshafen geht das Eigentum an der Ware zunächst an den Konnossementhalter über. Erst danach kann der Empfänger (Nachkäufer) durch die Vorlage der „delivery orders“ über die Ware weiter verfügen. Der Eigentumsübergang auf die Nachkäufer geht erst mit der Aushändigung der Ware auf diese über. Konnossement-Anteilsscheine ermöglichen dem Importeur große Warenmengen einzukaufen und die Ware direkt am Hafen den einzelnen Abnehmern zu überlassen, ohne seine Geschäftsbeziehungen zum Exporteur offen zu legen. Sie haben zudem den Vorteil, dass der Importeur durch die Konnossement-Anteilsscheine Waren weiterveräußern kann, obwohl das Gesamtkonnossement seiner Bank noch als Kreditsicherheit dient.
- **Reederei-Lieferscheine** werden in der Regel über die noch „schwimmende Ware“ gegen Rückgabe des Originalkonnossements an die Reederei ausgestellt. Das Konnossement wird damit aus dem Verkehr gezogen. Die Reederei verwahrt das Konnossement treuhänderisch und stellt Reederei-Lieferscheine entsprechend der gewünschten Teilmengen aus. Die Reederei-Lieferscheine werden dann an die Empfänger entsprechend der von ihnen bestellten Teilmengen übergeben. Reederei-Lieferscheine beinhalten einen Anspruch auf Herausgabe der Ware. Bei Ankunft des Schiffes im Bestimmungshafen wird die Ware von der Reedereivertretung „frei gestempelt“ und unter Vorlage der Lieferscheine an die Empfänger übergeben. Das Eigentum an der Ware geht mit der Aushändigung des Reederei-Lieferscheins und Übergabe der Ware auf den Erwerber über.
- **Kai-Teilscheine** werden vom Besitzer des Konnossements ausgestellt und beinhalten eine Anweisung an den Kaibetrieb, die Waren entsprechend der gegebenen Aufteilung an die namentlich Benannten auszuhändigen. Die Warenauslieferung erfolgt jedoch erst, nachdem das Konnossement von der Reederei frei gestempelt worden ist. Durch die Übergabe des Kai-Teilscheines wird der Anspruch auf Herausgabe der Ware abgetreten.

Umgangssprachlich wird der englische Begriff „**delivery order**“ sowohl für Reederei-Lieferscheine als auch für Kai-Anteilsscheine verwendet. Konnossement-Teilscheine sind in gewisser Hinsicht „Ersatzdokumente“ für das Originalkonnossement. Der Inhaber einer „delivery order“ erwirbt erst dann das Eigentumsrecht an der Ware, wenn die Ware gegen das Originalkonnossement dem Konnossementhalter ausgehändigt wird. Obgleich auch eine „delivery order“ zum Dokumenteninkasso verwendet werden kann, ist die Rechtsstellung des Inhabers einer „delivery order“ schwächer als bei einem Originalkonnossement.

8.4 Versicherungsdokumente

Versicherungsdokumente sind von einem Versicherer (insurer) ausgestellte und unterzeichnete Urkunden, mit welchen der Abschluss einer Versicherung zu den genannten Konditionen dokumentiert wird. Im Schadensfall ist die Versicherungspolice die Anspruchsgrundlage des Versicherten (insured) gegenüber der Versicherungsgesellschaft. Von besonderer Bedeutung im Außenhandel sind Versicherungsdokumente, welche den Abschluss einer **Transportversicherung** (cargo insurance) dokumentieren (vgl. Abschn. 6.4).

Als aufnahmefähige Transportversicherungsdokumente im Rahmen der dokumentären Zahlungsabwicklung gelten die Einzelpolice und das Transportversicherungszertifikat. Die **Einzelpolice** (individual policy) ist ein Versicherungsdokument über den Abschluss eines einzelnen Transports. Der Versicherungsschutz endet automatisch mit dem Ende des Transports. Das **Transportversicherungszertifikat** (insurance certificate) bestätigt das Bestehen einer Transportversicherung zu den genannten Konditionen für einen einzelnen Transport im Rahmen einer Generalversicherung bzw. laufenden Versicherung (open policy).

Die über den Abschluss einer Generalversicherung ausgestellte **Generalpolice** ist lediglich ein Rahmenvertrag zwischen der Versicherungsgesellschaft und dem Versicherungsnehmer über alle aufgeführten Güter und Transporte, welche gegenüber dem Versicherer deklariert werden müssen. Die Generalpolice gilt im Außenhandel allgemein nicht als aufnahmefähiges Dokument. Sie ist lediglich eine vertragliche Vereinbarung, auf deren Grundlage im Bedarfsfall ein Versicherungszertifikat erstellt wird (vgl. Abschn. 6.2).

Die **Einzelpolice** und das **Transportversicherungszertifikat** sind hinsichtlich ihrer Funktionen in der Außenhandelsabwicklung gleichgestellt. Dies wird im Dokument (siehe Abb. 8.11) meist durch die Doppelbezeichnung „Transportversicherungszertifikat (Einzelpolice)“ zum Ausdruck gebracht. Dieses Dokument erfüllt zunächst immer eine **Nachweisfunktion**, indem darin der versicherte Transport (voyage insured), die versicherten Güter (goods insured) und die Versicherungssumme (sum insured) zu den genannten Versicherungsbedingungen (insurance conditions) nachgewiesen werden.

Heidenkampsweg 102 20097 Hamburg, Germany Tel.: +49 69 78 03-8640 Fax +49 69 78 03-1899		KRAVAG-LOGISTIC Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe	
Copy			
Hiermit wird bescheinigt, dass aufgrund der Einzelversicherung / General-Police Versicherung übernommen worden ist gegenüber: / This is to certify that insurance has been granted under the above Policy / Open Cover to: THE ORDER OF XXX		Ref.: Vertrag/Cover No. - Zertifikat/Certificate No. XXX 470TRW68007	
oder deren Order, für Rechnung, wen es angeht or order to whom it may concern Schadenfeststellung durch / Claims Survey by XXX		Transport-Versicherungszertifikat (Einzelpolice) Certificate (Policy) of Marine Cargo Insurance	
		Schäden zahlbar an den Inhaber dieses Zertifikates (Einzelpolice). Mit Schadenszahlung gegen eine Ausfertigung dieses Zertifikates (Einzelpolice) werden die anderen ungültig. Claims payable to the holder of this Certificate (Policy). If a claim is paid under one copy of this Certificate (Policy) the others will become null and void. Anweisungen für den Schadenfall siehe Rückseite. In case of loss or damage instructions overleaf to be complied with.	Anzahl Originale No. of Originals - 2 -
		Versicherungssumme / Sum insured USD 89.699,50 (110 %)	Prämie bezahlt / Premium paid
Versicherter Transport / Voyage insured Transportmittel / Conveyance BY SEAFREIGHT Seeschiff / (Ocean) Vessel FIRST CLASS VESSEL Ladehafen / Port of Discharge DUBAI / U.A.E.		Absendungs-ort / Place of Shipment UNITED STATES OF AMERICA Ladehafen / Port of Loading ANY SEAPORT OF THE USA Ablieferungs-ort / Destination DUBAI / U.A.E.	
Auch mit anderen Seeschiffen gemäß Klassifikationsklausel und anderen geeigneten Transportmitteln. / Also per other vessels as per Classification Clause and / or other suitable conveyances. Vom benannten Absendungs-ort bis zum benannten Ablieferungs-ort gemäß von Haus zu Haus-Klausel. / From declared place of shipment to declared destination according to warehouse to warehouse clause.			
Versicherte Güter / Goods insured CARS TIRES ALL AS PER BENEFICIARY'S PROFORMA INVOICE NO. VALU06091522 DATED 05-05-2006 AND ORDER OF XXX. SHIPMENT TERMS: CIF DUBAI SECOND PARTIAL SHIPMENT LC NUMBER XXX			
Bedingungen/Conditions: Bedingungen der oben genannten Einzelversicherung / General-Police / Terms and conditions of the above Policy / Open Cover. KRAVAG-LOGISTIC Güterversicherungsbedingungen 2000 in der Fassung 2004 (KRAVAG Güter 2000/2004). / KRAVAG-LOGISTIC Insurance Conditions 2000 as amended 2004 (KRAVAG Cargo 2000/2004). Irrespective of which conditions and clauses have been agreed the Institute Radioactive Contamination, Chemical, Biological and Electromagnetic Weapons Exclusion Clause 10/11/2003 shall apply in any case.			
Institute Cargo Clauses (A) Institute War Clauses (Cargo)		Institute Strikes Clauses (Cargo) Institute Radioactive Contamination, Chemical, Biological and Electromagnetic Weapons Exclusion Clause 10/11/2003	
COVERING THE GOODS FROM WAREHOUSE TO WAREHOUSE AND COVERING INSTITUTE WAR CLAUSES, INSTITUTE STRIKE, RIOTS AND CIVIL COMMOTION CLAUSE AND INSTITUTE CARGO CLAUSES (ALL RISKS)			
CLAIMS PAYABLE IN DUBAI			
Ausfertigungs-ort und -tag / Place / Date of issue Hamburg, 01.06.2006		VERSICHERER / INSURER Führender Versicherer / Leading Insurer zugleich in Vollmacht für die Mitversicherer for and on behalf of the co-insurers KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-Aktiengesellschaft	

Abb. 8.11 Transportversicherungszertifikat (Einzelpolice). (Abdruck mit freundlicher Genehmigung Kravag-Logistic Versicherungs-AG, Hamburg)

Die Einzelpolice und das Transportversicherungszertifikat sind Urkunden, die eine **Wertpapierfunktion** erfüllen. Im Versicherungsfall kann der Versicherte auf der Grundlage einer Schadensfeststellung (claims survey) den Versicherungsanspruch gegenüber dem Versicherer (insurer) geltend machen.

Die Möglichkeit der Übertragung des Versicherungsanspruchs ist abhängig davon, wie die Transportversicherung rechtlich ausgestaltet wird. Ist die Versicherung auf den Namen eines Versicherten ausgestellt und enthält sie kein Ordervermerk, so handelt es sich um ein **Namenspapier**, aus welchem nur der namentlich benannte einen Versicherungsanspruch geltend machen kann. Die Übertragung des Versicherungsanspruchs bei einem Namenspapier ist nur durch Abtretung (Zession) möglich. Transportversicherungsdokumente werden jedoch häufig „an Order...“ ausgestellt („to the order of...“).

Beim **Orderpapier** leistet die Versicherung befreiend an denjenigen, welcher in der Indossamentkette am letzten benannt ist. Eine Transportversicherung kann auch auf den Inhaber ausgestellt werden. Sie wird dann ausgestellt „wen es angeht“ („to the holder of the policy“). Als **Inhaberpapier** ist die Transportversicherung durch Einigung und Übergabe übertragbar. Die Versicherung leistet dann im Schadensfall mit befreiender Wirkung an denjenigen, welcher das Transportversicherungsdokument vorlegt.

8.5 Handels- und Zolldokumente

Neben der kaufmännischen Handelsabwicklung werden Handels- und Zolldokumente insbesondere für die Einfuhr- und Ausfuhrabfertigung benötigt. Mit ihnen soll vor allem die Art der Handelsware, der Warenwert und der Warenursprung nachgewiesen und überprüfbar gemacht werden. Welche Handels- und Zolldokumente erforderlich sind und welche Angaben diese im Einzelnen enthalten müssen ist von Land zu Land unterschiedlich geregelt. Als Nachschlagewerk ist hier vor allem auf die **Konsulats- und Mustervorschriften** der Handelskammer Hamburg zu verweisen.

8.5.1 Handelsrechnung

Die Handelsrechnung (commercial invoice) enthält die mit dem Kaufvertrag am meisten übereinstimmenden Angaben. Für den **Aufbau der Handelsrechnung** gibt es im Außenhandel keine einheitlichen Bestimmungen. Im Grunde genommen ähnelt sie der Inlandsrechnung, ergänzt um weitere handelsübliche Angaben, wie z. B. die Anzahl und Art der Packstücke, das Transportgewicht bzw. das Transportvolumen sowie das Verpackungsgewicht (Tara). Bei umfangreichen Warensendungen wird die Handelsrechnung ergänzt um eine **Packliste** (packing list), in welcher die versendeten Waren getrennt nach Kollo (Stückguteinheit) separat aufgeführt und gekennzeichnet sind.

Die Handelsrechnung soll die kaufvertragsgemäße Erfüllung seitens des Exporteurs bestätigen und eine sehr genaue Beschreibung der Ware sowie der Liefer- und Zahlungsbedingungen enthalten. Einige Länder verlangen die Ausfertigung der Handelsrechnung in der Landessprache. Im Außenhandel ist es üblich, teilweise sogar vorgeschrieben, die Handelsrechnung zu **unterschreiben**. Da die Ausfuhr von der Mehrwertsteuer befreit ist, ist es zweckmäßig, dies auf der Handelsrechnung entsprechend zu erwähnen („value added tax is not included in the purchase price“).

Die Handelsrechnung ist ein **Nachweispapier**, welches im Außenhandel für die **Ausfuhr- und Einfuhrabfertigung** benötigt wird. Der Wert der Handelsrechnung ist beim Wertzoll Grundlage für die Zollberechnung. Devisenschwache Länder verlangen häufig eine Legalisierung der Handelsrechnung durch die mit der Einfuhrabwicklung beauftragten Behörden. Dabei wird die Angemessenheit des Preises überprüft um zu verhindern, dass durch überhöhte Rechnungsausstellung ein zu großer Devisenbetrag zugeteilt wird, der intern verrechnet werden könnte. Für die Zollbemessung wird der in der Handelsrechnung deklarierte Warenwert zugrunde gelegt, ergänzt um die Transport- und Versicherungskosten, welche auf CIF-Basis erfasst werden.

8.5.2 Pro-forma-Rechnung

Die Pro-forma-Rechnung (pro forma invoice) enthält die gleichen Angaben wie die Handelsrechnung, stellt jedoch **keine Zahlungsaufforderung** dar. Sie wird nur „der Form halber ausgestellt“ und ist beispielsweise erforderlich, wenn eine **Einfuhrlizenz** beantragt werden muss.

Darüber hinaus wird die Pro-forma-Rechnung im Außenhandel oft auch anstelle einer **Auftragsbestätigung** (confirmation of order) ausgestellt. Die Ausstellung einer Pro-forma-Rechnung soll dann dem Importeur die Möglichkeit geben, noch vor Auftragserfüllung seitens des Exporteurs, die Richtigkeit der getroffenen Vereinbarung zu überprüfen. Wird als Zahlungsbedingung ein Dokumentenakkreditiv vereinbart, so informiert die „Pro-forma-Rechnung“ den Importeur über die Höhe des zu eröffnenden Akkreditivbetrages.

8.5.3 Konsulatsfaktura

Die Ausstellung einer Konsulatsfaktura (consular invoice) wurde ursprünglich vor allem in Spanisch sprechenden Ländern Mittel- und Südamerikas verlangt. Heute ist sie nur noch für die Einfuhr in wenigen Ländern erforderlich. Die Konsulatsfaktura ist eine Exportrechnung, die vom Konsulat des Einfuhrlandes im Ausfuhrland erstellt wird. Die Konsulate überprüfen und bestätigen dabei die Angemessenheit des Preises und die Legalisierung der Wareneinfuhr. Die dabei anfallenden Gebühren trägt in aller Regel der Exporteur.

8.5.4 Zollfaktura

Die Zollfaktura (customs invoice) wird vor allem von Ländern verlangt, die zum britischen Commonwealth gehören bzw. gehört haben. Sie wird auf Formularen der Zollämter des Einfuhrlandes auf der Grundlage der Daten der Handelsrechnung ausgestellt. Durch die Zollfaktura soll bestätigt werden, dass der in der Handelsrechnung ausgewiesene Warenwert dem gegenwärtigen inländischen Marktwert (current domestic value) entspricht. Darüber hinaus kann durch die Zollfaktura auch der Warenursprung bescheinigt werden. Beides wird dann auf der Zollfaktura durch den Hinweis „**Combined Certificate of Value and Origin and Invoice**“ bestätigt.

8.5.5 Ursprungszeugnis

Das Ursprungszeugnis (certificate of origin) ist ein vom Exporteur zu erbringender **Nachweis über die Warenherkunft** der zum Export anstehenden Ware. Das Ursprungszeugnis ist ein bedeutendes **Nachweisdokument**, welches von einer amtlich dazu berechtigten Stelle herausgegeben wird. In Deutschland werden Ursprungszeugnisse von den Industrie- und Handelskammern ausgestellt. Als **Ursprungsland** (country-of-origin) gilt das Land, in welchem die Ware vollständig erzeugt oder wesentlich bearbeitet bzw. verarbeitet wurde. Sofern die Voraussetzungen für die Ausstellung eines Ursprungszeugnisses erfüllt sind, stellen die Industrie- und Handelskammern (IHK'n) ein **EG-Ursprungszeugnis** aus. Für die Mitgliedsländer der Europäischen Gemeinschaft gibt es nur noch das EG-Ursprungszeugnis und kein jeweiliges nationales Ursprungszeugnis mehr.

Das EG-Ursprungszeugnis ist ein **nicht-präferenzzieller Ursprungsnachweis**. Es dient im Außenhandel vor allem **handelspolitischen Zwecken** und damit der Überwachung und Steuerung der Handelsbeziehungen. Das EG-Ursprungszeugnis wird beispielsweise benötigt zur Überwachung von Handelskontingenten als auch für die Kontrolle der Warenherkunft zur Verhinderung nicht zugelassener Warenimporte. Der Nachweis der Warenherkunft wird häufig vom Einfuhrland verlangt und ist in diesen Fällen Voraussetzung für die Erteilung einer Einfuhrgenehmigung bzw. Einfuhrlizenz. Unter bestimmten Umständen kann als Ursprungsnachweis auch eine **Ursprungs-erklärung des Lieferanten** auf der Handelsrechnung, mit dem Hinweis der Einhaltung der EG-Ursprungsregeln, dienen.

8.5.6 Warenverkehrsbescheinigung

Die Warenverkehrsbescheinigung (movement certificate) dient dem Nachweis einer Präferenzberechtigung in Form der Zollbefreiung oder Zollermäßigung. Bei der Warenverkehrsbescheinigung (WVB) handelt es sich deshalb um einen **präferenzziellen**

Ursprungsnachweis (Präferenzursprungsnachweis). Die Gewährung einer Zollbefreiung bzw. Zollermäßigung ist an die Vorlage einer Warenverkehrsbescheinigung geknüpft. Zollpräferenzen bestehen im Warenverkehr mit jenen Staaten, mit denen die EG Präferenzabkommen, Freihandelsabkommen sowie Assoziationsabkommen geschlossen hat.

Eine Warenverkehrsbescheinigung bescheinigt (mit Ausnahme der A.TR.) den Warenursprung für die Gewährung von Zollpräferenzen in dem durch entsprechende Abkommen zwischen der EG und Drittstaaten geregelten Handelsbeziehungen (vgl. Abschn. 2.2). Sie wird vom Ausführer bei den Zollbehörden beantragt. Als Nachweis für die Richtigkeit, dass die Waren die geforderten Präferenz-Ursprungseigenschaften aufweisen, hat der Ausführer (Exporteur) dieses auf der Warenverkehrsbescheinigung durch eine **Lieferantenerklärung** (supplier's declaration) nachzuweisen. Die Zollbehörden bescheinigen danach (unter Umständen nach Überprüfung) die Richtigkeit der abgegebenen Lieferantenerklärung auf der Warenverkehrsbescheinigung. Für die Ausstellung einer Warenverkehrsbescheinigung gelten andere Ursprungsregeln als für die Ausstellung der von den Kammern erstellten Ursprungszeugnisse. Es sind verschiedene Warenverkehrsbescheinigungen zu unterscheiden.

Für die Mehrzahl der Handelsverkehre im Europäischen Präferenzraum wird die **Warenverkehrsbescheinigung EUR.1** benötigt. Sofern eine Warenverkehrsbescheinigung ausgestellt wird, ist ein Ursprungszeugnis meist nicht mehr erforderlich. Die **Warenverkehrsbescheinigung A.TR.** Ist ein Präferenznachweis für den Warenverkehr mit der Türkei, mit dem die Freiverkehrseigenschaft der Ware nachgewiesen wird, jedoch nicht die Ursprungseigenschaft.

8.5.7 Wareninspektionszertifikate

Für bestimmte Waren werden in einzelnen Ländern Wareninspektionszertifikate für die Einfuhrabwicklung benötigt. Sie sollen insbesondere den **Sicherheitsinteressen** des Empfängerlandes dienen. Ebenso können sie vom Importeur veranlasst werden.

Wareninspektionszertifikate können sich beziehen auf: die Prüfung bestimmter Normen für Gebrauchsgüter, toxikologische Prüfungen und Prüfungen der Gesundheitsgefährdung, Umweltverträglichkeitsprüfungen und Prüfungen der Funktionsfähigkeit von Maschinen und Anlagen sowie die Überprüfung von Qualitäts-, Maß- und Gewichtseinheiten bei Rohstoffen und Schüttgütern.

Die Prüfungsergebnisse werden in einem **Inspektionszertifikat** festgehalten, dem sogenannten „**clean report of findings**“. Wareninspektionszertifikate können wichtige Sicherheitsfunktionen erfüllen. Oft stellen sie jedoch auch verdeckte administrative Importhemmnisse dar.

8.6 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Erläutern Sie die Bedeutung von Dokumenten in der Außenhandelsabwicklung.
2. Welche Funktionen können Außenhandelsdokumente erfüllen?
3. Welche Möglichkeiten bietet die Digitalisierung von Außenhandelsdokumenten?
4. Wie erfolgt der Eigentumsübergang bei den Transportdokumenten, die als Traditionspapiere gelten im Unterschied zu den Nachweispapieren?
5. Erläutern Sie die Dispositionsfunktion und die Sperrfunktion am Beispiel des CMR-Frachtbriefes.
6. Was bedeutet der Aufdruck „not negotiable“ auf einem Luftfrachtbrief (air waybill)?
7. Wann spricht man von einem „unreinen Konnossement“ und welche Probleme können damit verbunden sein?
8. Was ist eine kassatorische Klausel?
9. Wann wird ein „mate's receipt (M/R)“ ausgestellt?
10. Erläutern Sie die Wertpapierfunktion bei dem von der FIATA herausgegebenen multimodalen Transportdokument, dem sogenannten FBL-Dokument.
11. Warum gilt die bei einer Transportversicherung erstellte Generalpolice nicht als aufnahmefähiges Dokument im Außenhandel?
12. Warum wird im Außenhandel oftmals eine „Pro-forma-Rechnung“ („pro-forma-invoice“) ausgestellt?
13. Was ist der Unterschied zwischen einer Konsulatsfaktura und einer Zollfaktura?
14. Welchen Zwecken dient das EG-Ursprungszeugnis im Unterschied zur Warenverkehrsbescheinigung?
15. Was soll bzw. kann durch Wareninspektionszertifikate überprüft werden?

Literatur

- FIATA (2014) Documents and forms. Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés. Glattbrugg, Schweiz
- Häberle S (2002) Handbuch der Außenhandelsfinanzierung, 3. Aufl. Oldenbourg, München
- Handelskammer Hamburg (2016) Konsulats- und Mustervorschriften. Mendel, Witten
- IHK NRW (2014) Praktische Arbeitshilfe Export/Import – Basisinformationen und Hinweise zu Formularen, 17. Aufl. Bertelsmann, Gütersloh
- Johnson TE (2010) Export/import procedures and documentation. Amacom, New York
- Lorenz W (2013) Leitfaden für Spediteure und Logistiker in Ausbildung und Beruf, Bd 2, 19. Aufl. DVV Media, Hamburg
- Lorenz W (2014) Leitfaden für Spediteure und Logistiker in Ausbildung und Beruf, Bd 1, 24. Aufl. DVV Media, Hamburg
- Schütt R (2016) Import-Export Business: Das Praktiker-Handbuch für den erfolgreichen Einstieg in den internationalen Handel. Schütt, Marburg

Zusammenfassung

Durch die Vereinbarung einer Zahlungsbedingung im Außenhandel werden Risiken und Finanzlasten zwischen Exporteur und Importeur aufgeteilt. Im Unterschied zum Binnenhandel gibt es im Außenhandel dokumentäre Zahlungsbedingungen unter Beteiligung von Banken im In- und Ausland. In diesem Kapitel werden die Besonderheiten der dokumentären Zahlungsbedingungen insbesondere des Dokumentenakkreditivs (Letter of Credit) und seiner Ausprägungsformen behandelt. Vorgestellt wird ferner die Bank Payment Obligation (BPO). Die BPO ist eine neue Zahlungsbedingung im Außenhandel. Sie soll die Vorteile des Dokumentenakkreditivs mit der Schnelligkeit des elektronischen Datenabgleichs verbinden.

9.1 Internationaler Zahlungsverkehr

Der internationale Zahlungsverkehr ist das monetäre Pendant zum internationalen Güterverkehr. Grundsätzlich kann er sich der gleichen **Zahlungsinstrumente** bedienen wie der nationale Zahlungsverkehr. Im Einzelnen ist zu unterscheiden zwischen dem baren Zahlungsverkehr (cash payment) und dem unbaren Zahlungsverkehr (non cash payment) in Form von Überweisungen (payment order), Wechseln (bill of exchange) oder durch Schecks (check). Die Bedeutung der einzelnen Zahlungsinstrumente ist im Außenhandel abhängig von den herrschenden Gepflogenheiten der beteiligten Länder. Insbesondere in devisenschwachen Ländern werden bestimmte Formen des Zahlungsverkehrs vorgeschrieben. In angloamerikanischen Ländern spielen Bankorderschecks eine bedeutende Rolle. Im internationalen Geschäft ist der Barzahlungsverkehr unüblich (vgl. Grath 2012, S. 173 f.).

Zur einheitlichen Kennzeichnung unterschiedlicher Währungen wurde für jede Währung ein dreistelliger **ISO-Code** festgelegt, welcher bei Fremdwährungstransaktionen anzugeben ist (Tab. 9.1).

Zahlungen an das Ausland bzw. aus dem Ausland sind meldepflichtig (§ 59 ff. der Außenwirtschaftsverordnung) und werden für statistische Zwecke auf dem Vordruck „**Zahlungsauftrag im Außenwirtschaftsverkehr**“ erfasst.

Für den Auslandszahlungsverkehr gibt es verschiedene Abwicklungssysteme. Beim **Korrespondenzbankensystem** (corresponding banks) stehen Banken im Inland und im Ausland in direkter gegenseitiger Kontoverbindung und räumen sich zur Zahlungsabwicklung für ihre Kunden gegenseitig Kreditlinien ein. Das Korrespondenzbankensystem hat im Zuge der zunehmenden Internationalisierung im Bankensektor an Bedeutung verloren, da die Großbanken ebenso wie die genossenschaftlich organisierten Geschäftsbanken **eigene Niederlassungen im Ausland** gegründet haben und den internationalen Zahlungsverkehr über diese abwickeln.

In der Europäischen Union ist der internationale Zahlungsverkehr weitgehend liberalisiert. Zur Vereinheitlichung und Beschleunigung des Zahlungsverkehrs in Europa wurde ein „Gemeinsames Europäisches Zahlungsverkehrssystem“, die so genannte „**Single European Payments Area (SEPA)**“, eingeführt. Unmittelbar betroffen von dieser Entwicklung sind alle EU-Mitgliedsstaaten, welche den Euro als nationale Währung eingeführt haben. Durch die SEPA sollen die technischen und rechtlichen

Tab. 9.1 ISO-Codes (ausgewählte Währungen)

ISO-Code	Land/Währungsgebiet	Währungsbezeichnung
EUR	Europäische Währungsunion	Euro €
USD	Vereinigte Staaten von Amerika	US-\$
JYP	Japan	Yen ¥
GBP	Großbritannien	Pfund Sterling £
CHF	Schweiz	Schweizer Franken sfr
RUB	Russland	Rubel
NOK	Norwegen	Norwegische Krone
CAD	Kanada	Kanadischer \$
PLN	Polen	Zloty
TRY	Türkei	Türkisches Pfund
MXN	Mexiko	Mexikanischer Peso
AUD	Australien	Australische \$
ZAR	Südafrika	Rand
CNY	Volksrepublik China	Renminbi Yuan

Beschränkungen des Zahlungsverkehrs zwischen den Mitgliedsstaaten der Eurozone beseitigt werden.

Weltweit gesehen erfolgt der größte Teil des internationalen Zahlungsverkehrs über ein computergestütztes Datenverbundsystem, welches von der „**Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT)**“ betrieben wird. Die SWIFT ist ein genossenschaftlich organisiertes Unternehmen mit Hauptverwaltungssitz in Belgien und Mitgliedsbanken in über 160 Ländern. Zur internationalen Abwicklung des Zahlungsverkehrs ebenso wie für die Übermittlung der erforderlichen Außenhandelsdokumente bedient sich SWIFT eines computergestützten Datenverbundsystems unter den beteiligten Banken. Aus Sicherheitsgründen bestehen Hauptzentralen in Brüssel (Belgien), Leiden (Niederlande) und Culpeter (USA), welche ihrerseits jeweils mit den in den einzelnen SWIFT-Ländern bestehenden Datensammel- und Übermittlungsstellen, den sogenannten **Konzentratoren** in Verbindung stehen. Die einzelnen im SWIFT-System angeschlossenen Banken übermitteln internationale Zahlungsaufträge bzw. wickeln diese über den jeweiligen Konzentrador ab. Die Hauptvorteile des SWIFT-Systems bestehen in der Vereinheitlichung und elektronischen Abwicklung des internationalen Zahlungsverkehrs, womit eine kostengünstige und schnelle Transaktion erreicht wird (vgl. Grath 2012, S. 36 f.).

Der **internationale Zahlungsfloat**, d. h. die Zeitspanne zwischen Belastung beim Auftraggeber und Eingang der Gutschrift beim ausländischen Zahlungsempfänger, ist in der Regel sehr kurz und kann bei größeren Überweisungen oft nur einen Bankarbeitstag betragen.

9.2 Zahlungsbedingungen im Überblick

Die **Festlegung der Zahlungsbedingungen** ist wesentlicher Bestandteil des Kaufvertrages. Festzulegen ist dabei der Zahlungsbetrag, der Zeitpunkt der Zahlung, die Art des Zahlungstransfers (Überweisung, Scheck, Wechsel) sowie die Währung, in welcher die Zahlung erfolgen soll (Abb. 9.1).

Bei bestimmten Zahlungsbedingungen ist ferner festzulegen, wer die Kosten der Zahlungsabwicklung trägt. Durch die Vereinbarung einer Zahlungsbedingung erfolgt eine **Aufteilung der Finanzlast** und der **Geschäftsrisiken** zwischen dem Exporteur und dem Importeur (vgl. Häberle 2002, S. 7 ff.).

Die **Risiken des Exporteurs**, dass der Importeur seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt, werden auch als **Delkredererisiken** bezeichnet. Delkredererisiken können bestehen in:

- einem Zahlungsverzug,
- einer Zahlungsunwilligkeit oder
- einer Zahlungsunfähigkeit des Importeurs.

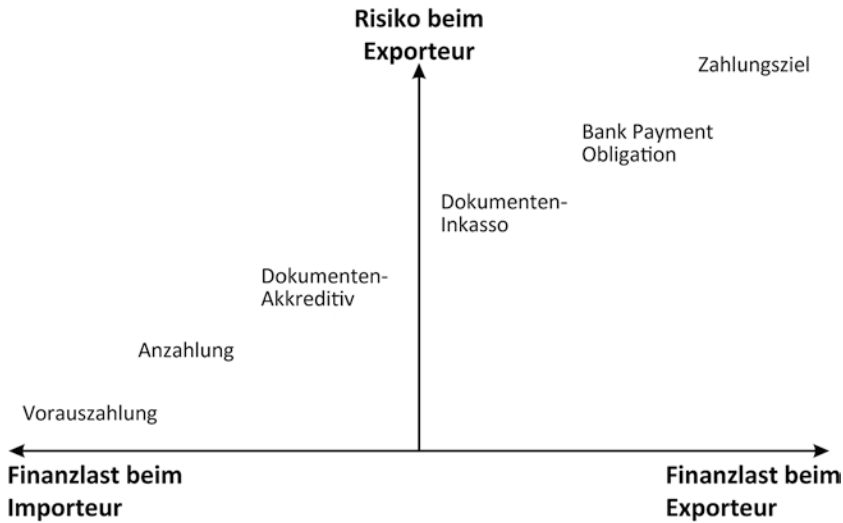


Abb. 9.1 Zahlungsbedingungen im Außenhandel

Neben diesen, in der Person des ausländischen Importeurs begründeten ökonomischen Zahlungsrisiken, können auch **politische Risiken (Länderrisiken)** zu einem Nichtzahlungstatbestand führen. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn infolge einer Devisenschwäche ein Land den Währungsumtausch bzw. den Transfer der Landeswährung beschränkt oder gar verbietet. Allgemein gilt der Grundsatz, dass die Kreditwürdigkeit eines Schuldners höchstens so gut sein kann, wie jene seines Landes („**Sovereign Ceiling Rule**“). Der Exporteur strebt eine möglichst schnelle Bezahlung der gelieferten Waren an und möchte Wechselkursrisiken durch eine Zahlungsvereinbarung in heimischer Währung in der Regel auf den Importeur abwälzen.

Die **Risiken des Importeurs**, bestehen darin, dass er seiner Zahlungsverpflichtung nachkommt, die Lieferung jedoch nicht den kaufvertraglichen Vereinbarungen entspricht. Bei den **Lieferrisiken** wird unterschieden zwischen: einer Falschlieferung, Mängellieferung oder verspäteten Lieferung. Der **Importeur** möchte möglichen Lieferrisiken dadurch begegnen, dass er erst nach Erhalt der Ware zahlt. Ferner ist er bestrebt, ein Zahlungsziel zu vereinbaren, um dadurch die Finanzlast für das Handelsgeschäft auf den Exporteur zu übertragen.

Im Außenhandel wird unterschieden zwischen gesicherten und ungesicherten Zahlungsbedingungen. Zu den **gesicherten Zahlungsbedingungen** zählen die dokumentären Zahlungsbedingungen sowie die Bank Payment Obligation.

Dokumentäre Zahlungsbedingungen

Grundlage der dokumentären Zahlungsbedingungen ist die Einschaltung von Banken, welche die Zahlung erst gegen Vorlage der erforderlichen Außenhandelsdokumente vornehmen. Die Aushändigung der für die Eigentumsübertragung erforderlichen Dokumente und die Zahlung des Kaufpreises erfolgt „Zug-um-Zug“. Die dokumentären Zahlungsbedingungen werden daher auch als „**Zug-um-Zug Geschäfte**“ sowie als „gesicherte Zahlungsbedingungen“ bezeichnet. Die Grundformen der dokumentären Zahlungsbedingungen sind das Dokumenteninkasso und das Dokumentenakkreditiv.

Bank Payment Obligation

Grundlage einer Bank Payment Obligation (BPO) ist ein elektronischer Abgleich von Daten des Exporteurs und Importeurs zwischen den beteiligten Banken. Nach erfolgreichem **elektronischen Datenabgleich** wird die Bank Payment Obligation, d. h. die unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung der die BPO abgebenden Bank zugunsten der BPO-Empfängerbank ausgestellt. Im Unterschied zu der dokumentären Zahlungsbedingungen erfolgt bei der Zahlungsbedingung BPO keine Überprüfung und Präsentation von Dokumenten. Die Zahlungsbedingung BPO steht hinsichtlich der Zahlungssicherheit zwischen den traditionellen dokumentären Zahlungsbedingungen und dem offenen Zahlungsziel.

- Welche Zahlungsbedingung vereinbart wird, hängt letztlich ab vom Vertrauensverhältnis der Geschäftspartner untereinander, von der Situation am jeweiligen Markt, von den branchenüblichen Handelsusancen, von den politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen im Land des Importeurs und nicht zuletzt auch von der Verhandlungsstärke der Beteiligten.

„**Weiche Zahlungsbedingungen**“, wie etwa die Einräumung eines Zahlungsziels, begünstigen den Importeur. Sie werden in der Regel erst bei Folgegeschäften mit einem gewissen Mindestvolumen vereinbart. Handelt es sich um einen Käufermarkt, also einen Markt, bei welchem die Marktentwicklung nachfrageseitig bestimmt ist, so ist der Exporteur eher geneigt, eine für ihn ungünstigere Zahlungsbedingung zu vereinbaren. Die Vereinbarung „weicher Zahlungsbedingungen“ setzt allerdings voraus, dass der Exporteur die Bonität des ausländischen Geschäftspartners beurteilen kann und auch sonst keine spezifischen Länderrisiken sowie etwaige Devisenbeschränkungen bestehen.

„**Harte Zahlungsbedingungen**“, wie etwa die Vorauszahlung, begünstigen den Exporteur. Sie werden insbesondere bei Erstaufträgen vereinbart sowie bei Exportgeschäften, denen nur ein geringes Handelsvolumen zugrunde liegt. Da der Importeur

hier in Vorleistung tritt, ist eine Beurteilung der Bonität des Importeurs nicht erforderlich. Handelt es sich um einen Verkäufermarkt, d. h. einen Markt, bei welchem der Anbieter eine stärkere Position einnimmt, so ist es für den Exporteur regelmäßig einfacher „harte Zahlungsbedingungen“ durchzusetzen. Eine derart klare Verhandlungsposition ist jedoch beim Erstgeschäft oft nicht gegeben.

Um für beide Seiten das Risiko des Geschäftsabschlusses zu reduzieren, bietet es sich an, eine dokumentäre Zahlungsbedingung oder eine BPO zu vereinbaren. Bei den dokumentären Zahlungsbedingungen sind Banken im Inland und Ausland an der Zahlungsabwicklung gegen Übergabe der Außenhandelsdokumente beteiligt.

9.3 Ungesicherte Zahlungsbedingungen

Die nicht-dokumentären Zahlungsbedingungen (non documentary terms of payment) werden im Außenhandel auch als **ungesicherte Zahlungsbedingungen** bezeichnet, da sie letztlich immer eine Partei einseitig begünstigen.

Zahlung vor Lieferung

Durch Vorauszahlung (payment in advance) erhält der Exporteur die größte Sicherheit. Risiken werden auf den Importeur abgewälzt, welcher bei lieferseitigen Störungen im Falle einer nicht befriedigenden Schadensregulierung seitens des Exporteurs nur auf der Grundlage des Kaufvertrages klagen kann. Der Importeur wird einer Vorauszahlung nur dann zustimmen, wenn sie branchenüblich ist und der Exporteur über eine starke Verhandlungsposition verfügt. Eine vollständige Vorauszahlung ist in der Regel nur bei kleineren Auftragsvolumina zu finden sowie im Geschäft mit Neukunden zweifelhafter Bonität.

Anzahlung und Ratenzahlung

Bei Spezialanfertigungen kann der Exporteur durch die Vereinbarung einer Anzahlung (down payment) sein Zahlungsrisiko reduzieren. Sofern Ratenzahlungen (payment by instalment) vereinbart werden, sollte der Exporteur darauf achten, dass die Summe der akkumulierten Anzahlungen bzw. Ratenzahlungen stets größer ist als die bis zum jeweiligen Zeitpunkt entstandenen Kosten der Auftragsbearbeitung. Anzahlungen und Ratenzahlungen werden vornehmlich im Anlagebau und im internationalen Projektgeschäft vereinbart.

Zahlung bei Lieferung

Ein Inkasso bei Lieferung der Ware kann grundsätzlich erfolgen durch den Spediteur oder durch den Frachtführer. Eine solche Nachnahmezahlung (cash on delivery) wird im Überseeverkehr aufgrund der Entfernung und der damit verbundenen Risiken jedoch nicht vorgenommen. Im Land- und Luftverkehr setzt sie die Bereitschaft des Spediteurs bzw. des Frachtführers zur Übernahme des Inkassos voraus. Die Zahlung bei Lieferung ist nur in wenigen Ländern üblich. Das Inkasso erfolgt dann gegen Übergabe des Frachtbriefes. Die Ware kann entweder in bar bezahlt werden oder durch eine bankbestätigte Zahlungsanweisung. Vereinbart wird dann „Auslieferung der Ware gegen Bankbestätigung“. Der Exporteur trägt bei einer Zahlungsvereinbarung durch Nachnahme das Risiko der Nichtannahme der Ware und der damit verbundenen Kosten des Warenrücktransports. Da die Ware erst später ausgepackt wird, trägt der Importeur auch hier das Risiko der Falsch- oder Mängellieferung. Die Zahlung bei Lieferung ist im Außenhandel eine Ausnahme und wird nur bei kleineren Auftragsvolumen angewendet.

Zahlung nach Lieferung

Für den Exporteur stellt dies die ungünstigste Zahlungsbedingung dar, da er sowohl auf eine Zahlungssicherung als auch auf die Verfügungsgewalt über die Ware verzichtet. Der Exporteur gewährt dem Importeur in diesem Fall einen Liefererkredit. Der Liefererkredit kann als ungedeckter Liefererkredit gewährt werden oder durch Ziehung eines Handelswechsels erfolgen. Akzeptiert der Importeur den Wechsel, so handelt es sich um einen Akzeptkredit, welcher durch das Wechselakzept des Importeurs gesichert ist. Die Zahlung nach Lieferung (open account) erfolgt auf der Grundlage festgesetzter Zahlungsziele, z. B. zahlbar in 30 Tagen nach Lieferung. Sofern der Importeur bei einer ungedeckten Zahlungszielvereinbarung nicht zahlt, bleibt dem Exporteur hier nur die Möglichkeit, auf der Grundlage des Kaufvertrages zu klagen. Anwendung findet die Zahlung nach Lieferung im Außenhandel vornehmlich bei Folgegeschäften und gegenüber Importeuren, deren Bonität als gesichert eingestuft wurde.

9.4 Dokumenteninkasso

9.4.1 Wesen und Bedeutung

Ein Dokumenteninkasso ist ein „Zug-um-Zug Geschäft“, bei welchem dem Importeur die für die Eigentumsübertragung erforderlichen Dokumente unter Mitwirkung von Banken erst gegen Zahlung des Kaufpreises (Dokumente gegen Zahlung) oder gegen Akzeptierung eines Wechsels (Dokumente gegen Akzept) übergeben werden. Beim Inkasso geht die Initiative vom Exporteur aus, der nach dem Versand der Ware den Inkassoauftrag zusammen mit den genau spezifizierten Dokumenten bei seiner Bank einreicht (vgl. Zahn et al. 2009, S. 317–343).

- Grundlage für die Durchführung des Dokumenteninkassoverfahrens sind die von der Internationalen Handelskammer herausgegebenen „Einheitlichen Richtlinien für Inkassi“. Die „**Einheitlichen Richtlinien für Inkassi (ERI)**“, welche im Englischen als „**Uniform Rules for Collections (URC)**“ bezeichnet werden, sind international anerkannt. Sie regeln die Aufgaben und die Verantwortlichkeiten der eingeschalteten Banken und sind für alle Beteiligten am Inkassoverfahren bindend, sofern nicht anderweitige Vereinbarungen getroffen wurden oder staatliche Gesetze ihrer Einhaltung entgegenstehen.

Im Sinne der ERI/URC (ICC Publication [2010a](#), S. 522) gelten als **Beteiligte an einem Dokumenteninkasso**:

- der **Auftraggeber (principal)**, das ist derjenige, der eine Bank mit der Bearbeitung eines Inkassos betraut;
- die **Einreicherbank (remitting bank)**, das ist die vom Auftraggeber mit der Bearbeitung des Inkassos betraute Bank;
- die **Inkassobank (collecting bank)**, das ist jede mit der Durchführung des Inkassos befasste Bank mit Ausnahme der Einreicherbank;
- die **vorlegende Bank (presenting bank)**, das ist diejenige Inkassobank, die gegenüber dem Bezogenen die Vorlegung vornimmt.

Der **Bezogene (drawee)** ist derjenige, demgegenüber in Übereinstimmung mit dem Inkassoauftrag die Vorlegung zu erfolgen hat. Im Außenhandelsgeschäft ist der Importeur der Bezogene.

Die Einschaltung der Banken im In- und Ausland erfolgt auf der Grundlage von Geschäftsbesorgungsverträgen. Der Inkassoauftrag (collection instruction) ist ein **Auftrag zum Forderungseinzug**. Die Inkassobank darf die Originaldokumente erst bei Zahlung des Kaufpreises bzw. Akzeptierung des Wechsels an den Importeur übergeben. Die Banken haften nicht für die sachliche Richtigkeit der in den Dokumenten gemachten Angaben. Ihnen obliegt jedoch eine Sorgfaltspflicht im Hinblick auf die Überprüfung der Dokumente auf Vollständigkeit und formale Richtigkeit. Fehlende Dokumente führen zu Rückfragen und verzögern das Inkassoverfahren.

Exportinkasso-Auftrag

Bayerische
Hypo- und Vereinsbank AG

HypoVereinsbank

Member of
UniCredit Group

EXPORTINKASSO-AUFTRAG

an die Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, AH-Abteilung.

Einreicher Maier Export-Import GmbH Marienstraße 13 80333 München	Referenz 12-08/06 Sachbearbeiter / Telefon Franz Buchhalter

Sie erhalten anbei folgende Dokumente zum Einzugs. Bitte
verfahren Sie gemäß den angekreuzten Weisungen.

Die Dokumente sind zu senden per ☐ Luftpost
☒ Kurier
Die Dokumente sind zu senden mit ☐ nur Erstpost
☐ Erst- und Zweitpost

Bezogener

Bella Italia Shoes and More
Via Apocalypso 12
I-41234 Modena

An (Inkassobank)

Unicredit Banca
Piazzale Risorgimento Italiano, 16
I-41100 Modena

SWIFT Code:

Fälligkeit 1. Sicht 2. 3.	Währung / Betrag EUR 15.530

☒ Die Ware ist an die Inkassobank konsigniert

Inkassobedingungen

Die Dokumente sind auszuhändigen gegen

☒ Zahlung ☐ Akzeptierung	☐ Zahlungsverprechen ☐	☐ Solawechsel	☐ ohne Bezahlung
☐ Das Akzept soll bei der Auslandsbank zum Einzugs bei Fälligkeit verbleiben; das Verfalldatum ist uns mitzuteilen	☐ Der Wechsel ist zurückzufordern und ☐ von Ihnen zu diskontieren ☐ an uns zurückzugeben	☐ Protest mangels Annahme ist zu veranlassen ☐ Protest mangels Zahlung ist zu veranlassen ☐ Ohne Protest	
☐ Die Aufnahme der Dokumente kann bis Warenankunft zurück- gestellt werden.	☐ Erbitten Sie im Falle der Nichteinlösung des Inkassos Nachricht per ☐ Luftpost ☒ SWIFT / Telex		

Weitere Inkassoweisungen (Verhalten bei Nichtaufnahme der Dokumente, Wareneinlagerung, Versicherung etc.)

Provision / Spesen

☒ Ihre Spesen zu unseren Lasten ☐ Alle (fremde und Ihre) Spesen zu unseren Lasten	☐ Alle (fremde und Ihre) Spesen zu Lasten des Bezogenen ☒ Auf Zahlung der Spesen darf nicht verzichtet werden

Dokumente

Wechsel / Quittung	Rechnung 3-fach	Konnossement	Frachtbrief-Dupl. X	Luftfrachtbrief	LKW-Frachtbrief
Spediteurbedschein	Vers.-Police/Zert.	Ursprungszeugnis	Spezifikation	Telex-Kopie	Packliste X

Wir bitten um Gutschrift nach Eingang des Erlöses auf unser

☒ EUR-Kontopr. ☐ Fremdwährungskonto ☐

☐ Unser Vertreter ist weisungsberechtigt.

☐ Vom Inkassobetrag ist an unseren Vertreter folgender Betrag
abzuführen (bitte Bankverbindung und Kontonr. angeben):

☐ Bei Schwierigkeiten ist die Vermittlung unseres Vertreters in
Anspruch zu nehmen (Name, Adresse, Telefon):

Für die Ausführung dieses Auftrages sind die von der Internationalen Handelskam-
mer Paris veröffentlichten »Einheitlichen Richtlinien für Inkassos in ihrer jeweils
gültigen Fassung maßgebend, soweit diese anwendbar sind.

Ort, Datum München, den 30.08.2006	Unterschrift des Einreichers

Ausfertigung für die Bank

320019 (1-2) - 08 06

9.4.2 Ablauf beim Dokumenteninkasso

Das Dokumenteninkasso kann auf der Grundlage **Dokumente gegen Zahlung (documents against payments d/p)** oder **Dokumente gegen Akzept (documents against acceptance d/a)** vereinbart werden (Abb. 9.2). Der zentrale Unterschied liegt in der Art der Honorierung. Ausgangspunkt ist das Grundgeschäft, in welchem durch Kaufvertrag als Zahlungsbedingung ein Dokumenteninkasso vereinbart wurde. Das Dokumenteninkasso wird immer vom Exporteur eingeleitet. Durch den Versand der Ware erhält der Exporteur die erforderlichen Versanddokumente, mit denen er die Erfüllung seiner kaufvertragsrechtlichen Verpflichtungen nachweist. Die Dokumente reicht der Exporteur dann zusammen mit dem Inkassoauftrag bei seiner Bank ein. Durch den Inkassoauftrag legt der Exporteur die Bedingungen fest, zu welchen das Dokumenteninkasso abgewickelt werden soll.

Ein **Inkassoauftrag (collection instruction)** sollte insbesondere folgende Angaben enthalten:

- Name und Adresse des Bezogenen (Importeurs),
- Name und Adresse der Inkassobank,
- Inkassobetrag und Währung,

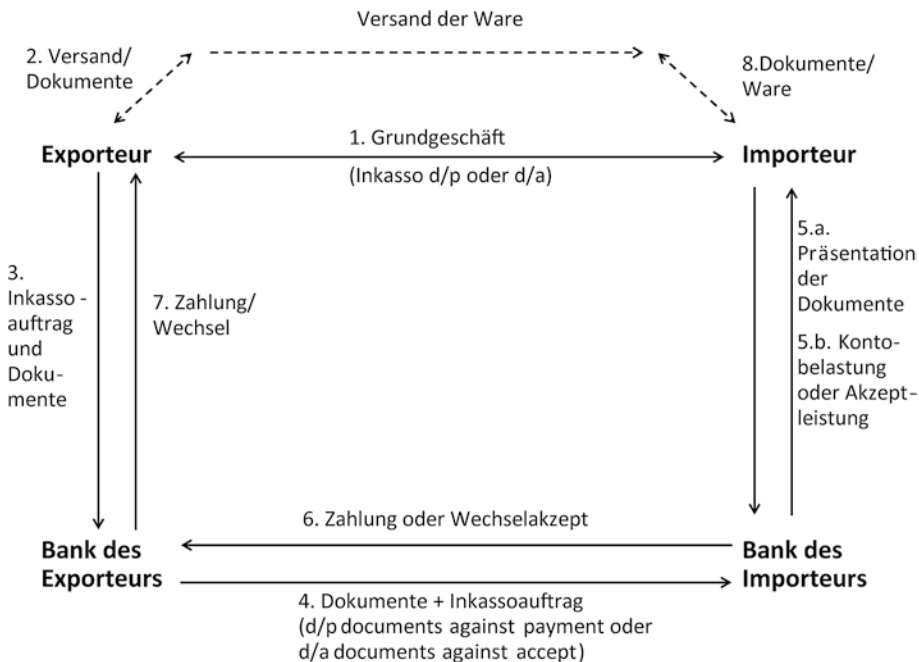


Abb. 9.2 Ablauf beim Dokumenteninkasso

- Zahlungsform („d/p“ oder „d/a“),
- Spezifikation der Dokumente,
- Vereinbarung der ERI (URC),
- Angabe einer Not- bzw. Vermittlungsadresse bei Nichtannahme,
- Kostenaufteilung der Inkassospesen.

Die Bank des Exporteurs (Einreicherbank) reicht den Inkassoauftrag zusammen mit den Dokumenten bei der Inkassobank ein. Im Überseeverkehr werden die Dokumente zeitlich meist vor der Ankunft der Ware der Inkassobank vorgelegt. Es entspricht häufig den **Gepflogenheiten der Banken**, dem Importeur die Einsicht in die Dokumente in den Räumen der Bank zu gestatten. Ebenso ist es üblich, dem Importeur eine Kopie der Dokumente zu Kontrollzwecken zu übermitteln. Der Importeur kann dadurch die Richtigkeit der Dokumente bereits vorher prüfen und erforderliche Maßnahmen für die Zollabfertigung bzw. Einlagerung der Ware treffen. Bei entsprechender Würdigung des Importeurs kann es auch möglich sein, dass die Inkassobank dem Importeur die Dokumente „zu treuen Händen (in good faith)“ bereits vor Bezahlung zur Abwicklung der Einfuhrformalitäten überlässt. Negative Folgen einer nicht den Inkassobestimmungen entsprechenden Verwendung der Dokumente gehen zulasten der Inkassobank.

Im Normalfall überprüfen die beim Inkasso beteiligten Banken die **Vollständigkeit und formale Richtigkeit der Dokumente**. Die Banken übernehmen jedoch keine Haftung für die Vollständigkeit, Echtheit und die Rechtswirksamkeit von Dokumenten. Die Honorierung der Dokumente erfolgt entsprechend dem im Inkassoauftrag gemachten Angaben:

- **Dokumente gegen Zahlung (documents against payments d/p):** Beim d/p Inkasso ist die Zahlung im Normalfall „bei Präsentation der Dokumente“ zu leisten. Die Bank belastet hierzu das Kontokorrentkonto des Importeurs und führt die Zahlung aus. In der Regel sind hierfür jedoch ein bis zwei Bankarbeitstage einzukalkulieren. Es ist auch möglich, die Zahlung mit einer bestimmten Zeitfrist nach Präsentation der Dokumente zu vereinbaren („zahlbar ... Tage nach Präsentation“) oder sie auf einen bestimmten Zeitpunkt festzulegen, beispielsweise „zahlbar bei Ankunft des Schiffes“.
- **Dokumente gegen Akzept (documents against acceptance d/a):** Beim d/a Inkasso zahlt der Importeur mit einem Wechselakzept. Die Bank des Importeurs gibt das Wechselakzept des Importeurs gegen Vorlage der Dokumente „Zug-um-Zug“ an die Bank des Exporteurs weiter. Durch die Wechselzahlung wird dem Importeur ein Zahlungsziel eingeräumt. Die Zahlungssicherheit beim Wechselakzept besteht in der international anerkannten Strenge des Wechselrechts. Es ist auch möglich, dass die Bank des Importeurs das Wechselakzept leistet. Ein solches bankavalisiertes Wechselakzept stellt für den Exporteur eine höhere Sicherheit dar (Abb. 9.2).

Die **Risiken des Exporteurs** beim Dokumenteninkasso liegen vor allem darin, dass der Importeur die Dokumente für die bereits versendeten Waren nicht annimmt (**Annahmerisiko**). Bei Transportdokumenten, die lediglich den Versand der Ware nachweisen, wie z. B. der Luftfrachtbrief, wird die Ware auch ohne Vorlage eines Duplikats an den Empfänger übergeben. Bestehen Zweifel an der Bonität des Importeurs, so empfiehlt es sich, die Ware nicht direkt an die Adresse des Importeurs zu konsignieren, sondern an einen Lagerhalter oder einen vom Exporteur beauftragten Spediteur. Unter Umständen kann eine Warensendung auch an die Inkassobank gesendet werden, welche die Ware dann erst bei Bezahlung seitens des Importeurs freistellt.

Die **Risiken des Importeurs** liegen darin, dass er die Ware bezahlt, bevor er die Warenlieferung auf ihre Qualität und Vollständigkeit kontrollieren kann. Bei bestimmten Waren ist es deshalb sinnvoll, die Funktionstüchtigkeit, Qualität und Menge vor dem Versand durch ein Wareninspektionszertifikat überprüfen zu lassen (siehe hierzu auch Abschn. 8.5).

Die **Inkassogebühren (commission for collection)** werden – sofern nichts anderes vereinbart worden ist – so geteilt, dass der Exporteur die seiner Bank entstehenden Gebühren trägt und die Gebühren der ausländischen Bank zulasten des Importeurs gehen. Die Inkassogebühren können je nach Auftragswert, Aufwand und Land variieren.

9.5 Dokumentenakkreditive

9.5.1 Wesen und Bedeutung

Ein Dokumentenakkreditiv of Credit – (L/C) ist ein **abstraktes und bedingtes Zahlungsversprechen der Akkreditivbank** im Auftrag und für Rechnung des Auftraggebers (applicant) zur Zahlung des Kaufpreises an den Begünstigten (beneficiary) bei Übergabe der akkreditivkonformen Dokumente. Im Außenhandel ist der Importeur der Auftraggeber und der Exporteur der Begünstigte aus einem Akkreditiv. Dokumentenakkreditive können für den Exporteur (Begünstigten) zwei Funktionen erfüllen (vgl. Blomeyer 1986, S. 62 f.):

- **Zahlungssicherungsfunktion:** Die Zahlungssicherungsfunktion des Dokumentenakkreditivs besteht für den Exporteur darin, dass er neben seinen vertraglichen Ansprüchen gegenüber dem Importeur ein selbstständiges und abstraktes Zahlungsversprechen der Akkreditivbank erhält. Da der Exporteur erst nach Erhalt des Akkreditivs die Waren an den Importeur versendet, verringert sich für ihn auch das Risiko, dass der Importeur die Ware nicht annimmt.
- **Finanzierungsfunktion:** Die Finanzierungsfunktion des Dokumentenakkreditivs besteht für den Exporteur darin, dass das Akkreditiv einen zusätzlichen

Sicherungsanspruch begründet, dessen Bonität für eine Kredit gebende Bank einfacher zu beurteilen ist. Da der Exporteur das Akkreditiv bereits vor dem Warenversand erhält, kann er dieses als Kreditsicherheit für die Vorfinanzierung des Exportgeschäfts nutzen. Je nach Ausgestaltung des Akkreditivs kann dieses der Kredit gebenden Bank auch als Kreditsicherheit für die Finanzierung eines Zahlungsziels dienen.

Die Abwicklung der Dokumentenakkreditive ist gesetzlich nicht geregelt. Sie folgt international anerkanntem Handelsbrauch, welcher von der Internationalen Handelskammer in den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive (ERA)“ schriftlich niedergelegt ist.

- Die „**Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive (ERA)**“, welche im Englischen als „**Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP)**“ bezeichnet werden, regeln die Mitwirkungspflichten und Rechte sowie die Haftung der an der Akkreditivabwicklung beteiligten Banken. Verbindlichkeit erlangen die ERA/UCP jedoch nur, wenn auf sie im Akkreditivauftrag hingewiesen wird. Dies geschieht dadurch, dass die Bank, welche das Akkreditiv eröffnet, in einer Verpflichtungserklärung auf diese verweist.

An der Abwicklung eines Dokumentenakkreditivs sind mehrere Parteien beteiligt. Im Sinne der ERA/UCP (ICC Publication [2010c](#)) gelten die folgenden Akteure als **Beteiligte an einem Dokumentenakkreditiv**:

- Der **Auftraggeber (applicant)** ist jene Partei, in deren Auftrag das Akkreditiv eröffnet wurde.
- Die eröffnende Bank (issuing bank) ist die Bank, welche ein Akkreditiv im Auftrag des Auftraggebers oder im eigenen Interesse eröffnet.
- Die avisierende Bank (advising bank) ist jene Bank, die das Akkreditiv im Auftrag der eröffnenden Bank avisiert (d. h. übermittelt).
- Der Begünstigte (beneficiary) ist die Partei, zu deren Gunsten das Akkreditiv eröffnet ist.

Im Akkreditiv muss die **Benutzbarkeit** und das **Verfalldatum** angegeben werden. Die Benutzbarkeit des Akkreditivs betrifft die Bank, bei welcher der begünstigte (Exporteur) die akkreditivkonformen Dokumente vorzulegen hat. Dies kann die eröffnende Bank sein, eine andere namentlich benannte Bank oder auch jede Bank. In der internationalen Bankpraxis entspricht der Ort der Benutzbarkeit dem Ort des Verfalls.

Artikel 4 a ERA 600 (ICC Publication)

„Ein Akkreditiv ist seiner Natur nach ein von dem Kaufvertrag oder anderen Vertrag, auf dem es möglicherweise beruht, getrenntes Geschäft. Banken haben in keiner Hinsicht etwas mit einem solchen Vertrag zu tun und sind durch ihn auch nicht gebunden, selbst wenn im Akkreditiv irgendein Bezug darauf enthalten ist. Folglich ist die Verpflichtung der Bank zu honorieren, negoziieren oder irgendeine andere Verpflichtung unter dem Akkreditiv zu erfüllen, nicht abhängig von Ansprüchen oder Einreden des Auftraggebers, die sich aus seinen Beziehungen zur eröffnenden Bank oder zum Begünstigten ergeben.“

Dokumentenakkreditive sind abstrakt, d. h. neben der Zahlungsverpflichtung des Auftraggebers besteht ein vom zugrunde liegenden Kaufvertrag (Grundgeschäft) unabhängiges Zahlungsversprechen der eröffnenden Bank. Im Außenhandel ist der Auftraggeber eines Akkreditivs der Importeur (Besteller). Die eröffnende Bank wird auch als Akkreditivbank bezeichnet. Die Akkreditivbank ist auch dann zur Zahlung verpflichtet, wenn die Warenlieferung Mängel aufweist. Sie ist so lange an ihr Zahlungsversprechen gebunden, bis das Dokumentenakkreditiv entweder abgewickelt oder aber dessen Gültigkeit abgelaufen ist. Die am Akkreditiv beteiligten Banken befassen sich nicht mit den Waren, sondern nur mit den Dokumenten.

Dokumentenakkreditive sind bedingte Geschäfte, d. h. die Bedingung für die Zahlung des Kaufpreises ist die Vorlage der im Akkreditivauftrag spezifizierten Dokumente. Nur wenn akkreditivkonforme Dokumente (complying documents) vorliegen ist die Bank des Importeurs (Akkreditivbank) zur Zahlung des Kaufpreises bzw. zur Akzeptleistung verpflichtet. Diese Verpflichtung gilt auch dann, wenn der Importeur die Zahlung mit dem Hinweis auf Falsch- oder Mängellieferung zurückbehalten möchte. Mängelrügen seitens des Importeurs können lediglich auf der Grundlage des Kaufvertrages eingeklagt werden.

Artikel 5 ERA 600 (ICC Publication)

„Banken befassen sich mit Dokumenten und nicht mit Waren, Dienstleistungen oder Leistungen, auf die sich die Dokumente möglicherweise beziehen.“

Die **Akkreditivkonformität der Dokumente ist entscheidend** für die Geschäftsabwicklung (vgl. Zahn et al. 2009, S. 173–181). Die Banken überprüfen nicht die Warenlieferung selbst, sondern lediglich die Vollständigkeit und formale Richtigkeit

der Dokumente. An die Richtigkeit und Vollständigkeit der Dokumente werden hohe Anforderungen gestellt (Dokumentenstrenge). Sofern ein Akkreditiv Bedingungen enthält, welche nur der Auftraggeber (Importeur) erfüllen kann (z. B. Erfordernis einer Devisenzuteilung) spricht man von einem „**strapazierten Akkreditiv**“.

Da der Exporteur die Ware erst nach Erhalt des Akkreditivs zum Versand bringt, kann er das Annahmerisiko ausschalten. Nicht ausschalten kann er jedoch das sogenannte **Garantenrisiko**, welches darin besteht, dass die Akkreditivbank trotz Vorlage akkreditivkonformer Dokumente ihrem Zahlungsversprechen nicht nachkommt. Das Garantenrisiko ist aufgrund der häufig engen internationalen Verflechtungen der beteiligten Banken in der Regel gering. Es kann zudem durch die Vereinbarung eines bestätigten Akkreditivs reduziert werden.

Die **Kosten des Dokumentenakkreditivs** sind höher als beim Dokumenteninkasso. Sie sind abhängig von der Form des vereinbarten Akkreditivs, vom Akkreditivbetrag, von der Bonität des Akkreditivauftraggebers sowie von der Bedeutung der Geschäftsbeziehungen zwischen Akkreditivbank und Akkreditivauftraggeber. Die Aufteilung der Kosten der Akkreditivabwicklung ist vertraglich zu regeln. Sofern keine Regelung erfolgt, zahlt der Exporteur nur den auf ihn entfallenden Anteil der Abwicklungsgebühren bei seiner Hausbank.

Abwicklungsprobleme bei Dokumentenakkreditiven ergeben sich häufig durch eine Fehlerhaftigkeit der Dokumente oder durch Missverständnisse über die „Richtigkeit“ der eingereichten Dokumente. Entsprechen die Dokumente nicht den im Akkreditivauftrag gegebenen Vereinbarungen, können sie von der Akkreditivbank zurückgewiesen werden (siehe auch ICC Publication [2010b](#)).

Voraussetzung eines Dokumentenakkreditivs ist ein entsprechendes Guthaben oder eine Finanzierungsvereinbarung zwischen dem Auftraggeber (Importeur) und seiner Bank (Akkreditivbank). Der Importeur kann sein Lieferrisiko durch die Wahl der Dokumente im Akkreditivauftrag reduzieren. Sofern erforderlich, kann er neben den üblichen Transportdokumenten die Zahlungsverpflichtung auch von der Vorlage von Packlisten sowie Wareninspektionszertifikaten abhängig machen.

Auftrag zur Akkreditiveröffnung (Seite 1)

Auftrag zur Akkreditiv-Eröffnung

An

Commerzbank AG

MSB CTS+FI TCC

Ness 7-9

20457 Hamburg



Seite 1/2Ausfertigung für die Bank

Auftraggeber:

Importeur GmbH

Name

Importeur Straße

Straße

PLZ Ort Importeur

PLZ/Ort

Herr Mustermann

Ansprechpartner(in) bei Rückfragen

040/12345678

040/12345678

Telefon

Telefax

max.mustermann@importeur.de

E-Mail

LC088/8123

unsere Referenz

Konto-Nummer/IBAN

Wir bitten Sie nachfolgendes unwiderrufliches Akkreditiv zu eröffnen.
Wir handeln im eigenen wirtschaftlichen Interesse und nicht auf fremde Veranlassung.

* Grundsätzlich ist bei juristischen Personen / Gesellschaften das Formular „Feststellung der Eigentums- und Kontrollverhältnisse gemäß § 3 Abs. 1 Nr. 3 GwG“ zu nutzen.

☒ per Telekommunikation/S.W.I.F.T.

☐ mit Voravis per Telekommunikation

☐ per Telekommunikation/S.W.I.F.T.

☐ mit Voravis per Telekommunikation

☐ brieflich

☐ übertragbar

Verfallsdatum

31.10.2016

Ort des Verfalls

Hamburg

Name und Anschrift des Begünstigten

Exporteur GmbH, Mahara, Sri Lanka

Bank des Begünstigten

Nations Trust Bank PLC, Sri Lanka

S.W.I.F.T.-Code :

NTBCLKXXXX

(Sie sind berechtigt, das Akkreditiv dem Begünstigten über eine Korrespondenzbank Ihrer Wahl zuzuleiten)

Akkreditivbetrag

☐ genau

USD

800.000,00

☒ Toleranzen +/- 10%

☐ andere

Das Akkreditiv ist benutzbar

bei:

☒ Ihnen

☐ Ihrem Korrespondenten

durch:

☐ Sichtzahlung

☒ hinausgeschobene Zahlung, fällig

90 Tage nach B/L Datum

☐ Akzeptierung

☐ Negoziierung

gegen Einreichung der nachstehend genannten Dokumente und

☐ der Tratte(n) des Begünstigten per

gezogen auf

(Name der Bank)

Verladung

Teilverladung

☒ gestattet

☐ nicht gestattet

Übernahmeort/Versand von .../Empfangsort*

Colombo

Verladehafen/Flughafen

Löschungshafen/Bestimmungslughafen

Endgültiger Bestimmungsort/zum Transport nach .../Auslieferungsort*

Hamburg

* insbesondere anwendbar bei der Anforderung von Multimodalen Transportdokumenten

nicht später als

31.07.2016

Umladung

☐ gestattet

☒ nicht gestattet

Ware (Kurze Bezeichnung: Warenart und –Menge, ggf. Einzelpreis)

2.000 metric tons Ware xyz

USD 400,00 per mt

Auftrag zur Akkreditiveröffnung (Seite 2)



Auftrag zur Akkreditiv-Eröffnung

Seite 2/2

Ausfertigung für die Bank

Vom Begünstigten vorzulegende Dokumente

☒ Handelsrechnung ☐ unterschrieben 5 Original(e) 5 Kopie(n)
☒ Voller Satz reiner an Bord Seekonnossemente ausgestellt
☒ an Order ☒ blanko indossiert ☐ ausgestellt an _____
mit dem Vermerk: ☒ „Fracht bezahlt“ ☐ „Fracht zahlbar am Bestimmungsort“
☐ zu benachrichtigen/Notify (Name und Anschrift) Musturname, Hauptstraße, Hamburg
☐ Voller Satz Multimodales Transportdokument *) ☐ Internationaler Frachtbrief (CMR) *)
☐ Eisenbahn-Duplikatfrachtbrief *) ☐ Luftfrachtbrief (Original for shipper) *)
☐ ausweisend das tatsächliche Flugdatum
*) adressiert an: _____
☒ Versicherungspolice ☐ Versicherungszertifikat, deckend folgende Risiken
☒ exakt CIF Wert ☐ minimum _____ % Auswahl
☐ Versicherung wird von uns abgeschlossen
☒ Ursprungszeugnis 1 Original(e) 1 Kopie(n) Ursprungsland: _____
☐ beglaubigt von _____

Sonstige

☐ Spediteurübernahmebescheinigung (FCR) _____ Original(e) _____ Kopie(n) _____
☒ Packliste 3 Original(e) _____ Kopie(n) _____
☐ _____ Original(e) _____ Kopie(n) _____
☐ _____ Original(e) _____ Kopie(n) _____
☐ _____ Original(e) _____ Kopie(n) _____

Lieferbedingungen

☒ CIF Hamburg (Bestimmungsort)
☐ andere Bedingungen _____

Vorlagefrist

Die Dokumente sind innerhalb von 21 Tagen nach Verladedatum des Transportdokuments vorzulegen, jedoch innerhalb der Gültigkeit des Akkreditivs.

Zusätzliche Bedingungen

(z.B. zu Aussteller, Inhalt, Unterzeichnung von Dokumenten; ggf. unter Angabe des als Erfüllungsnachweis vorzulegenden Dokuments)

Postversand Kurier

Hinweis: Versand hat in 1. und 2. Post zu erfolgen sofern Orderpapiere vorzulegen sind.

Kosten

Fremde Kosten gehen ☐ Bitte auswählen ☒ zu Lasten des Begünstigten
Ihre Kosten gehen ☒ zu unseren Lasten ☐ zu Lasten des Begünstigten
Falls das Akkreditiv nicht ausgenutzt wird, gehen alle Kosten zu unseren Lasten.
Bestätigung ☐ ohne Bestätigung ☒ mit Bestätigung ☐ mit Bestätigung auf Wunsch des Begünstigten

Wir ermächtigen Sie, nachstehendes Konto zu belasten

unser Fremdwährungs-Konto Konto-Nr. 123555

Unterschrift:

Für die Ausführung des Auftrages sind die „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive“ der Internationalen Handelskammer, Paris, in der jeweils gültigen Fassung zugrunde zu legen. Ergänzend gelten die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ Ihrer Bank. Uns ist bekannt, dass die evtl. notwendigen AWW-Meldungen für dokumentäre Zahlungen nach den Vorschriften der Deutschen Bundesbank von uns selbst vorzunehmen sind.

Ort und Datum der Auftragserteilung Musterort, 10.07.201

Rechtsverbindliche Unterschrift(en)
des Auftraggebers/Firmenstempel



9.5.2 Ablauf beim Dokumentenakkreditiv

Auf der Grundlage des Kaufvertrages, in welchem ein Dokumentenakkreditiv vereinbart wurde, stellt der Importeur einen Akkreditiveröffnungsantrag bei seiner Bank. Der **Akkreditiveröffnungsantrag** (documentary credit application) sollte entsprechend den „ERA/UCP 600“ insbesondere folgende Angaben enthalten:

- Name und Anschrift des Auftraggebers (Importeurs),
- Name, Anschrift und Bankverbindung des Begünstigten (Exporteur),
- Akkreditivübermittlung (brieflich, mittels Telekommunikation),
- Akkreditivausführung (Form des Akkreditivs),
- Akkreditivbetrag und Währung,
- Spezifikation der Dokumente (Dokumentenbezeichnung, Anzahl, Vermerke),
- Warenbeschreibung (Warenart, Menge, Preis),
- Gültigkeitsdauer des Akkreditivs (Verfallsdatum, Ort),
- Lieferbedingungen (gemäß Incoterms, Erlaubnis für Teil- bzw. Umladungen),
- Aufteilung der ausländischen Bankspesen.

Je nachdem, welche Form des Akkreditivs vereinbart wurde, sind verschiedene Abläufe des Dokumentenakkreditivs zu unterscheiden. Im Folgenden wird in vereinfachter Form der **Ablauf des Dokumentenakkreditivs** (Abb. 9.3) am Beispiel eines unbestätigten Sichtakkreditivs beschrieben.

Bei einem **Sichtakkreditiv** (sight L/C) ist die Akkreditivbank zur Zahlung des Akkreditivbetrages verpflichtet, sobald ihr die akkreditivkonformen Dokumente angedient werden. Ein **unbestätigtes Akkreditiv** (unconfirmed L/C) liegt vor, wenn die Bank des Exporteurs (Avisbank) lediglich an der Abwicklung des Akkreditivs beteiligt ist, jedoch kein eigenes Zahlungsversprechen eingeht:

1. Grundlage des Dokumentenakkreditivs ist der Kaufvertrag, dem ein Warengeschäft zwischen einem Exporteur und einem Importeur zugrunde liegt, bei welchem als Zahlungsbedingung ein unbestätigtes Sichtakkreditiv vereinbart wurde.
2. Die Initiative zur Eröffnung des Dokumentenakkreditivs geht dann immer vom Importeur aus. Der Importeur (Akkreditivsteller) stellt bei seiner Bank (Akkreditivbank) den Akkreditiveröffnungsantrag. Der Akkreditiveröffnungsantrag muss alle erforderlichen Angaben zur Abwicklung des Akkreditivs enthalten.
3. Die Akkreditivbank teilt die Akkreditiveröffnung (letter of credit) der Bank des Exporteurs (Avisbank) mit.
4. Die Avisbank informiert (avisiert) den Exporteur über die Akkreditiveröffnung. Beim unbestätigten Akkreditiv ist die Avisbank lediglich an der Abwicklung beteiligt. Die Avisbank hat zudem meist die Funktion einer Zahlstelle. Die Avisbank (übermittelnde Bank) überprüft jedoch nicht, ob die Akkreditivbedingungen mit den im Kaufvertrag getroffenen Vereinbarungen übereinstimmen.

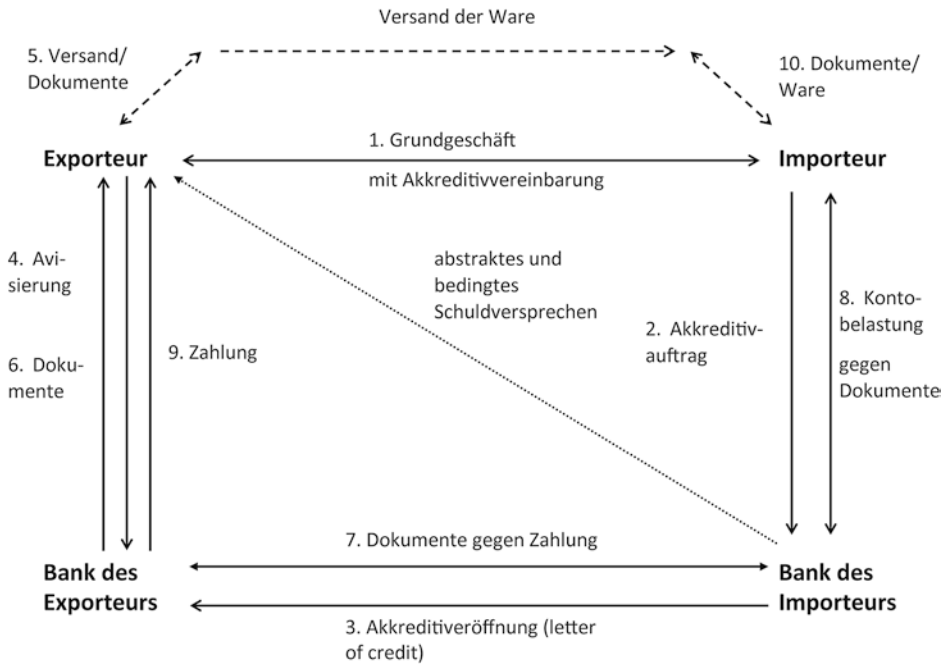


Abb. 9.3 Ablauf beim Dokumentenakkreditiv. (Vereinfachte Darstellung beim unbestätigten Sicht-akkreditiv)

5. Der Exporteur prüft nun, ob die Bedingungen im Akkreditiv mit jenen der kaufvertraglichen Vereinbarung übereinstimmen. Ist dies der Fall, dann versendet er die Ware und erhält dadurch die erforderlichen Dokumente (z. B. Konnossement, Frachtbrief, u. a.).
6. Der Exporteur reicht die im Akkreditiv spezifizierten Dokumente bei seiner Bank ein.
7. Die Avisbank leitet entweder auf elektronischem Wege oder per Post die Dokumente an die Akkreditivbank weiter. Die Dokumente werden dann von der Akkreditivbank auf Vollständigkeit und formale Richtigkeit überprüft. Entsprechen die Dokumente den im Akkreditivauftrag vereinbarten Bedingungen, so wird die Akkreditivbank den Akkreditivbetrag an die Avisbank (Zug-um-Zug) zahlen. Die Bezahlung erfolgt zwischen Korrespondenzbanken meist über ein Verrechnungskonto.
8. Dem Importeur wird der Akkreditivbetrag auf seinem Kontokorrentkonto belastet. Gleichzeitig erhält er die für den Empfang der Ware erforderlichen Dokumente.
9. Dem Exporteur wird der Akkreditivbetrag auf seinem Kontokorrentkonto gutgeschrieben.
10. Der Importeur kann auf der Grundlage der an ihn weitergegebenen Dokumente die Ware in Empfang nehmen.

9.5.3 Formen des Dokumentenakkreditivs

Bei den Dokumentenakkreditiven sind verschiedene Formen zu unterscheiden, die sich aus der Außenhandelspraxis heraus entwickelt haben (siehe Abb. 9.4). Sie können je nach Anforderung seitens des Exporteurs und Importeurs sowie der beteiligten Banken an die entsprechenden Sicherheitsbedürfnisse sowie Zahlungsvereinbarungen angepasst werden (vgl. auch Högerl 2003; Schütze 1999).

Akkreditive, welche sich auf die ERA/UCP 600 beziehen, gelten stets als unwiderruflich. Dies gilt auch dann, wenn sie diesbezüglich keine Angaben enthalten.

9.5.3.1 Sichtakkreditive und Nachsichtakkreditive

Sichtakkreditive sind zahlbar bei Sicht („payable at sight“) der akkreditivkonformen Dokumente. Sie werden daher auch als Barakkreditive bezeichnet, obwohl die Bezahlung in der Regel durch Überweisung und seltener durch Scheck erfolgt. Der Exporteur hat dadurch den Vorteil, dass er seine Zahlung zügig erhält. Für den Importeur sind Sichtakkreditive dann von Nachteil, wenn er seiner Zahlungsverpflichtung aus dem Akkreditiv bereits nachkommen muss, obwohl sich die Ware noch auf dem Transport befindet.

Bei den **Nachsichtakkreditiven** wird dem Importeur ein durch Akkreditiv gesichertes Zahlungsziel eingeräumt. Ein solches Zahlungsziel wird häufig vereinbart, um den Geschäftsabschluss zu erleichtern. Für den Importeur hat dies den Vorteil, dass er die Waren bereits weiterverkaufen und aus dem erzielten Erlös den Akkreditivbetrag

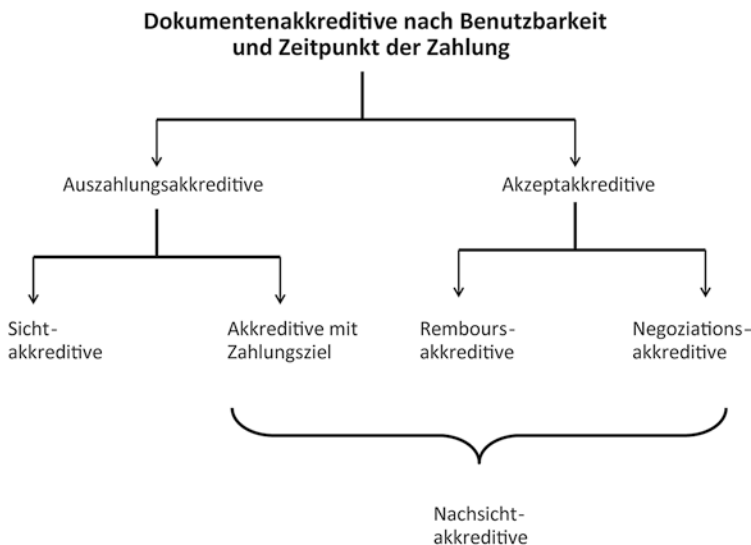


Abb. 9.4 Dokumentenakkreditive nach Benutzbarkeit und Zeitpunkt der Zahlung

bezahlen kann. Die Zahlung an den Exporteur erfolgt daher nicht unmittelbar bei Vorlage der Dokumente, sondern zeitlich versetzt. Meist laufen Nachsichtakkreditive auf bestimmte Fristen, wie z. B. 30 Tage nach Vorlage der Dokumente. Bei den Nachsichtakkreditiven räumt der Exporteur dem Importeur einen Lieferantenkredit ein. Der Exporteur hat bis zur Zahlung des Kaufpreises eine Buchforderung. Diese Buchforderung kann er sich allerdings bei seiner Bank bevorschussen lassen.

Die **Zahlungsverpflichtung der Akkreditivbank** bleibt beim Nachsichtakkreditiv unverändert bestehen. Dies gilt auch dann, wenn der Importeur etwaige Mängel an der gelieferten Ware geltend machen würde. Einreden aus dem Grundgeschäft können lediglich auf der Grundlage des Kaufvertrages geltend gemacht werden. Die Zahlungsverpflichtung der Akkreditivbank ist abstrakt und damit stets losgelöst vom Grundgeschäft. Nachsichtakkreditive können sowohl in Form eines Auszahlungsakkreditivs mit Zahlungsziel (**deferred payment letter of credit: DP-L/C**) vereinbart werden oder auch in Form eines Akzeptakkreditivs.

9.5.3.2 Unbestätigte und bestätigte Akkreditive

Beim **unbestätigten Akkreditiv** (unconfirmed L/C) geht nur die akkreditiveröffnende Bank ein Zahlungsversprechen ein. Die Bank des Exporteurs (Avisbank) übernimmt hier lediglich eine Übermittlungsfunktion. Handelt es sich bei der akkreditiveröffnenden Bank um ein bekanntes Kreditinstitut („prime bank“) aus einem Industrieland, so sind unbestätigte und unwiderrufliche Akkreditive eine im Außenhandel allgemein akzeptierte und sichere Zahlungsform.

Ein **bestätigtes Akkreditiv** (confirmed L/C) liegt vor, wenn zusätzlich zur Akkreditivbank eine andere Bank, oftmals die Bank des Exporteurs ein abstraktes und bedingtes Zahlungsversprechen abgibt. Die bestätigende Bank haftet dann genauso wie die Akkreditivbank für die Zahlung des Kaufpreises. Bestätigte Dokumentenakkreditive beinhalten damit eine doppelte Zahlungssicherheit für den Exporteur. Aufgrund der höheren Sicherheit sind die Bankgebühren für bestätigte Dokumentenakkreditive höher als bei anderen Akkreditivformen. Bestätigte Dokumentenakkreditive werden vor allem im Entwicklungsgeschäft angewendet sowie bei Großaufträgen mit Neukunden aus Ländern mit einem höheren Länderrisiko. Sofern die Akkreditivbestätigung einer Bank im Auftrag des Akkreditivbegünstigten (Exporteur) erfolgt ohne Wissen des Akkreditivauftraggebers (Importeur) oder der eröffnenden Bank, so spricht man von einer **stillen Akkreditivbestätigung** (silent confirmation).

9.5.3.3 Akzeptakkreditive

Bei den Akzeptakkreditiven erhält der Exporteur bei Vorlage der akkreditivkonformen Dokumente ein **Wechselakzept**. Die Akzeptleistung wird auf einer Tratte geleistet. Eine Tratte (draft) ist ein gezogener, aber noch nicht akzeptierter Wechsel. Durch die Unterschrift des Bezogenen wird der gezogene Wechsel zum Wechselakzept (acceptance).

Wechselakkreditive sind immer Nachsichtakkreditive, da die Zahlung nicht bei Übergabe der Dokumente erfolgt, sondern erst bei Fälligkeit des Wechsels. Für

die einzelnen Formen von Akzeptakkreditiven werden teilweise auch abweichende Bezeichnungen verwendet. Die Wechselakkreditive unterscheiden sich vor allem in der Frage, wer Bezogener des Wechsels ist. Bezogener kann dabei grundsätzlich die Akkreditivbank (Bank des Importeurs), die avisierende Bank (Bank des Exporteurs) oder aber auch eine dritte Bank sein. Üblich ist es, dass entweder die Akkreditivbank selbst oder aber die avisierende Bank die Akzeptleistung erbringt.

Remboursakkreditiv: Ein Remboursakkreditiv liegt vor, wenn nicht die akkreditiv-eröffnende Bank, sondern eine andere von ihr beauftragte Bank (meist die Bank des Exporteurs) die Akzeptleistung übernimmt. Neben dem Zahlungsversprechen der Akkreditivbank gewinnt der Exporteur dadurch noch einen zusätzlichen, durch Bankakzept gesicherten Zahlungsanspruch gegenüber der bezogenen Bank (Remboursbank). Bankakzpte haben eine hohe Geldmarktfungibilität und ermöglichen dem Exporteur durch Diskontierung eine günstige Finanzierung.

Negoziationsakkreditiv: Von einem Negoziationsakkreditiv wird gesprochen, wenn die akkreditiv-eröffnende Bank verpflichtet ist, die vom Akkreditivbegünstigten (Exporteur) gezogenen Tratten und/oder unter dem Akkreditiv vorgelegten Dokumente ohne Rückgriff (Regress) auf den Aussteller (Akkreditivbegünstigten) und/oder gutgläubigen Erwerber zu bezahlen, sofern die im Akkreditiv vorgeschriebenen Bedingungen erfüllt sind. Negoziierbare Akkreditive entsprechen in ihrer Abwicklung weitgehend dem angloamerikanischen „Commercial Letter of Credit (CLC)“.

9.5.3.4 Übertragbare Akkreditive

Im Hinblick auf die Möglichkeit der Benutzung eines Akkreditivs für Vorlieferanten wird unterschieden zwischen übertragbaren Akkreditiven und Gegenakkreditiven (vgl. Zahn et al. 2009, S. 144 f.). Übertragbare Akkreditive und Gegenakkreditive spielen vornehmlich eine Rolle bei so genannten „durchgehandelten Geschäften“.

- **„Durchgehandelte Geschäfte“** zeichnen sich dadurch aus, dass der Exporteur die Waren des Vorlieferanten unmittelbar weiterveräußert. Derartige Geschäfte sind in der Akkreditivabwicklung aufwendig. Die Risiken sind zudem höher als bei Standardakkreditiven, weshalb Banken zur Absicherung ihrer Eventualverbindlichkeiten neben der Abtretung der Ansprüche aus dem Basisakkreditiv meist weitere Sicherheiten verlangen.

Ein **übertragbares Akkreditiv** (transferable L/C) kann im Auftrag des Begünstigten (Erstbegünstigter) ganz oder teilweise für einen anderen Begünstigten (Zweitbegünstigter) benutzbar gestellt werden.

Das übertragbare Akkreditiv kommt vor allem dann zum Tragen, wenn der **Exporteur als Zwischenhändler** zwischen dem Vorlieferanten und dem ausländischen Besteller (Importeur) fungiert. Übertragbare Akkreditive werden vom Exporteur besonders dann gewünscht, wenn dieser zur Finanzierung des Einkaufs der zum Export bestimmten Güter das Akkreditiv des Importeurs benötigt. Ein Akkreditiv kann nur dann

übertragen werden, wenn das Akkreditiv im Akkreditivantrag ausdrücklich als „übertragbar (transferable)“ gekennzeichnet ist. Zum Schutz des Importeurs kann ein übertragbares Akkreditiv nur einmal übertragen werden, da sonst unter Umständen noch nicht einmal mehr der Exporteur den eigentlichen Lieferanten der Ware kennen würde.

Ein übertragbares Akkreditiv ist vom Grundsatz zu den **gleichen Akkreditivbedingungen** zu übertragen wie das Basis- bzw. das Originalakkreditiv. Der Exporteur (Erstbegünstigte) kann bei der Übertragung des Akkreditivs an seinen Lieferanten (Zweitbegünstigte) verlangen, dass sein Name anstelle des Namens des Importeurs (Akkreditivauftraggebers) angegeben wird. Ferner brauchen die im Basisakkreditiv genannten Preise und damit der Akkreditivbetrag sowie die Gültigkeitsdauer und die Präsentationspflicht der Dokumente dem Zweitbegünstigten nicht offengelegt werden (Abb. 9.5).

Der Exporteur hat das Recht, seine eigenen Rechnungen an die Stelle der Rechnungen des **Zweitbegünstigten** zu setzen. Dadurch ist es möglich, dass der eigentliche Lieferant (Zweitbegünstigte) einen eigenen abstrakten Zahlungsanspruch gegen die Akkreditivbank bzw. bei einem bestätigten Akkreditiv gegen die bestätigende Bank erhält, ohne dass der Exporteur seine Geschäftsbeziehungen zum eigentlichen Lieferanten sowie seine Handelsspanne offen legen muss. Nach der Übertragung hat der Exporteur (Erstbegünstigte) in dem Umfang der vorgenommenen Übertragung keine Ansprüche mehr aus dem Akkreditivverhältnis gegenüber der Akkreditivbank bzw. der bestätigenden Bank.

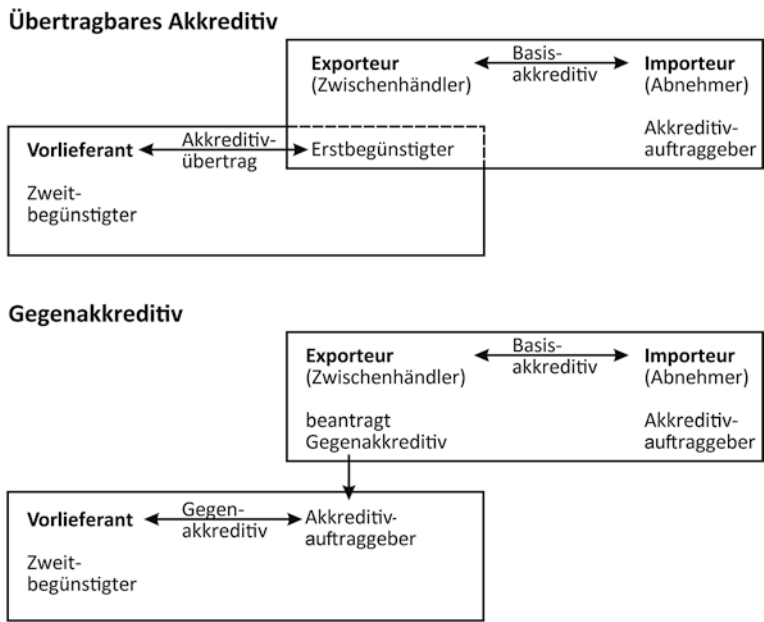


Abb. 9.5 Akkreditivübertragung und Gegenakkreditiv

9.5.3.5 Gegenakkreditive

Ein **Gegenakkreditiv** (back-to-back L/C) entsteht, wenn der Exporteur als Zwischenhändler aufbauend auf einem, zu seinen Gunsten gegebenen Basisakkreditiv des Importeurs, ein Gegenakkreditiv bei seiner Bank zugunsten des Vorlieferanten beantragt (vgl. Zahn et al. 2009, S. 363 f.).

Nach Eröffnung des Gegenakkreditivs („Rücken-an-Rücken Akkreditiv“) bestehen **zwei rechtlich selbstständige abstrakte Zahlungsversprechen**, welche aber in einem wirtschaftlichen Abhängigkeitsverhältnis stehen. Gegenakkreditive spielen dann eine Rolle, wenn das Basisakkreditiv nicht übertragbar ist und der Exporteur zur Finanzierung des Einkaufs, der für den Export bestimmten Waren, ein durch Akkreditiv gesichertes Zahlungsversprechen gegenüber seinen Lieferanten erbringen muss.

Das Basisakkreditiv wird in diesem Zusammenhang auch als **Verkaufsakkreditiv** bezeichnet, auf dessen Grundlage vom Exporteur das Gegenakkreditiv, auch **Einkaufsakkreditiv** genannt, beantragt wird.

9.5.3.6 Revolvierende Akkreditive

Bei einem revolvierenden Akkreditiv (revolving credit) wird ein einmal eingeräumtes Akkreditiv – nachdem es ausgeschöpft worden ist – wieder neu aufgestockt. Revolvierende Akkreditive bieten sich insbesondere an bei regelmäßigen Geschäftsbeziehungen mit demselben Geschäftspartner.

Der **Vorteil revolvierender Akkreditive** liegt darin, dass hier nur eine einmalige Antragstellung für mehrere Außenhandelsgeschäfte erforderlich ist. Angewendet werden revolvierende Akkreditive auch bei großvolumigen Aufträgen, um Preisvorteile zu erhalten, deren Lieferung jedoch in Teilmengen erfolgt. Der Exporteur hat bei einem revolvierenden Akkreditiv die Sicherheit der Zahlung für das Gesamtauftragsvolumen und damit eine bessere Kalkulationsgrundlage.

Es sind verschiedene **Varianten revolvierender Akkreditive** zu unterscheiden. Festzulegen sind jeweils die Laufzeit, die Höchstsumme des Akkreditivvolumens sowie die Anzahl der Erneuerungen. Beispielsweise könnte ein revolvierendes Akkreditiv mit einer Gesamtlaufzeit von einem Jahr über eine Höchstsumme von 120.000 € und einer monatlichen Erneuerung vereinbart werden.

Bei einem **nicht kumulativen revolvierenden Akkreditiv** würde die Bank jeden Monat einen Akkreditivbetrag von 10.000 € bereitstellen. Der nicht abgerufene Akkreditivbetrag entfällt.

Bei einem **kumulativ revolvierenden Akkreditiv** ist eine nachträgliche Inanspruchnahme der zuvor nicht in Anspruch genommenen Teilbeträge gestattet. Würde in einem Monat nur ein Teilbetrag des zur Verfügung gestellten Akkreditivvolumens ausgeschöpft, so würde im nächsten Monat der gewährte Akkreditivbetrag um den nicht in Anspruch genommenen Teil erhöht werden.

9.5.3.7 Commercial Letter of Credit

Der Commercial Letter of Credit (CLC) ist eine, vor allem in angloamerikanischen Ländern, verbreitete Form des Dokumentenakkreditivs (vgl. Zahn et al. 2009, S. 363–369). Durch den Commercial Letter of Credit (**Handelskreditbrief**) ermächtigt die Akkreditivbank den Begünstigten (Exporteur), Tratten auf den im Akkreditiv benannten Bezogenen zu ziehen und diese jedem gutgläubigen Erwerber zu bezahlen, sofern die akkreditivkonformen Dokumente vorgelegt werden. Der Commercial Letter of Credit wird in der ursprünglichen Form (ohne Einschaltung einer Korrespondenzbank) direkt an den Begünstigten versandt.

Der Begünstigte kann dann die von den Dokumenten begleiteten Tratten bei einer Bank seiner Wahl vorlegen. Diese Bank ist dann befugt, die Dokumente anzukaufen (zu negoziieren) und erwirbt damit den Anspruch auf Erstattung gegen die Bank, welche den CLC eröffnet hat. Charakteristisch für den CLC ist die „**bona-fide-Klausel**“, durch welche sich die akkreditivöffnende Bank verpflichtet, jedem „gutgläubigem Erwerber“, die von den akkreditivkonformen Dokumenten begleiteten Tratten einzulösen. Der Commercial Letter of Credit entspricht im Ablauf dem Negoziationsakkreditiv.

9.5.3.8 Vorschussakkreditive

Vorschussakkreditive (packing credits) sind durch besondere Klauseln im Dokumentenakkreditiv gekennzeichnet. Diese Klauseln werden durch rote Markierungen (**red clause**) oder grüne Markierungen (**green clause**) in den Akkreditivdokumenten hervorgehoben. Durch derartige Klauseln ermächtigt die eröffnende Bank eine andere Bank, dem Akkreditivbegünstigten bereits vor Einreichung der Dokumente einen Teilbetrag aus dem Akkreditiv zu gewähren. Durch den Vorschuss soll dem Exporteur der Wareneinkauf bzw. die Bezahlung der Transportkosten ermöglicht werden. Vorschussakkreditive spielen vornehmlich im Rohstoffhandel eine Rolle. Für den Importeur sind sie mit einem höheren Risiko verbunden (vgl. Grath 2012, S. 135 f.).

9.6 Bank Payment Obligation

9.6.1 Wesen und Bedeutung

Die Bank Payment Obligation ist eine neue Zahlungsbedingung im Außenhandel. Die **Zahlungsbedingung BPO** steht als Hybrid zwischen den dokumentären Zug-um-Zug Geschäften und dem offenen Zahlungsziel. Sie soll insbesondere die Vorteile des Dokumentenakkreditivs (Letter of Credit) mit der Schnelligkeit des elektronischen Datenabgleichs verbinden (vgl. Büter et al. 2016).

Eine BPO ist eine Zahlungsverpflichtung aus einer offenen Rechnung auf der Grundlage eines **elektronischen Abgleichs von Handelsdaten** des Käufers und des Verkäufers zwischen Banken (siehe: Uniform Rules for Bank Payment Obligations [URBPO]) – Version 1.

- Durch die BPO besteht eine **unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung** der die BPO abgegebenen Bank, d. h. der **Bank des Käufers (BPO-Obligobank)** gegenüber der die BPO empfangenen Bank, d. h. der **Bank des Verkäufers (BPO-Empfängerbank)** zur Zahlung des vereinbarten Betrages am Fälligkeitstag oder bis zu einem genannten Fälligkeitstermin nach erfolgreichem elektronischen Abgleich von Handelsdaten des Importeurs und Exporteurs.

Der elektronische Datenabgleich erfolgt über die Banken des Exporteurs und Importeurs. Die Initiative für eine BPO kann sowohl Importeur als auch Exporteur ausgehen. Voraussetzung für die Zahlungsbedingung BPO ist, dass die beteiligten Banken Zugriff haben auf eine elektronische Datenaustauschplattform, wie zum Beispiel die von der **SWIFT** betriebene Datenaustauschplattform, die „**Trade Services Utility (TSU)**“. Die TSU ist eine Einrichtung zur gesicherten elektronischen Datenübertragung.

Die abzugleichenden Handelsdaten zwischen dem Exporteur und Importeur werden in einem sogenannten **Baseline (Basisdaten einer BPO)** festgelegt. Zur Baseline gehören unter anderem die Kontaktdaten des Importeurs und Exporteurs, sowie detaillierte Angaben zur Handelsware, der Rechnungsbetrag und die Währung sowie Transport- und Versicherungsdaten. Es erfolgt dann der eigentliche elektronische Datenabgleich, die sogenannte **Trade Matching Application (TMA)**. Sofern die vereinbarten Handelsdaten übereinstimmen (Data Match), so wird dies in einem Data Match Report festgehalten. Die Bank des Importeurs (Obligobank) wird dadurch verpflichtet, die Zahlung zum Fälligkeitsdatum in vereinbarter Höhe zu leisten.

- Grundlage für die internationale Regelung einer BPO sind die von der International Chamber of Commerce (ICC) herausgegebenen „**Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO)**“. Die URBPO entstanden durch Zusammenarbeit zwischen der Bankenkommission der Internationalen Handelskammer und der Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT). Die seit Juni 2013 gültigen URBPO sind jedoch kein Gesetz sondern stellen einen international standardisierten Handelsbrauch dar.

Den Beteiligten an einer BPO steht es frei, die URBPO anzuwenden. Der Vorteil der Anwendung der URBPO liegt für die Beteiligten darin, dass damit weltweit der gleiche Standard vereinbart wird.

Die **Zahlungsbedingung BPO hat mehrere Vorteile**. Durch Vereinbarung der Zahlungsbedingung BPO sollen die Risiken der offenen Rechnung (open terms) minimiert werden. Der elektronische Datenabgleich beschleunigt die internationale Handelsabwicklung und ermöglicht auch bei Änderungen von Daten ein flexibles Reagieren. Die BPO erfüllt sowohl eine Zahlungssicherungsfunktion als auch eine Finanzierungsfunktion. Der Exporteur hat nach erfolgreichen elektronischen Abgleichs

der Handelsdaten unter der BPO eine Zahlungssicherung. Er kann eine Zahlungszielvereinbarung unter der BPO finanzieren lassen. Insgesamt verringert sich durch die Zahlungsbedingung BPO das Vertragserfüllungsrisiko sowohl auf der Verkäufer- als auch auf der Käuferseite.

9.6.2 BPO oder L/C

Wesentlich für das Verständnis der Bank Payment Obligation (BPO) sind die Unterschiede zwischen einer BPO und einem L/C (vgl. Büter et al. 2016).

Ein **Letter of Credit (L/C)** ist eine Zahlungsverpflichtungserklärung der Akkreditivbank an den Exporteur (Bank an Bankkunde Zahlungsverpflichtung) auf der Grundlage der Vorlage akkreditivkonformer Dokumente. Die Dokumente werden Zug-um-Zug (Dokumente gegen Zahlung) an den Importeur übergeben. Die L/C Abwicklung ermöglicht daher eine insgesamt höhere Zahlungssicherheit. Für den Kunden ist der L/C aber auch mit höheren Kosten verbunden.

Eine **Bank Payment Obligation** ist eine Zahlungsverpflichtungserklärung zwischen Banken (Bank an Bank Zahlungsverpflichtung), welche auf der Grundlage eines erfolgreichen elektronischen Abgleichs von Handelsdaten des Verkäufers und Käufers zwischen den beteiligten Banken erfolgt. Die Dokumente werden vom Verkäufer an den Käufer nach dem elektronischen Datenabgleich übermittelt. Eine BPO kann zur Beschleunigung und damit auch zur Effizienzsteigerung des internationalen Handels beitragen.

Beim Dokumentenakkreditiv ist die Zahlungssicherheit höher einzustufen, da die Handelsdokumente von den eingeschalteten Banken überprüft werden. Insbesondere im Neukundengeschäft und wenn die Bonität des ausländischen Kunden schwierig einzustufen ist, bleibt das Dokumentenakkreditiv die erste Wahl. Die BPO wird das Dokumentenakkreditiv daher auch nicht vollständig ersetzen.

Bei der BPO erfolgt lediglich ein elektronischer Abgleich von Handelsdaten zwischen Banken. Bei revolvingenden Exportgeschäften hat die BPO viele Vorteile, da sie insgesamt flexibler einsetzbar und kostengünstiger ist als das Dokumentenakkreditiv. Die BPO leistet einen wichtigen Beitrag zur Reduzierung des Zahlungsausfallrisikos, welches ansonsten bei einer offenen Rechnung weiterhin bestehenden würde.

9.7 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Inwiefern ist der Zahlungsverkehr mit dem Ausland meldepflichtig?
2. Was sind sogenannte ISO-Codes?
3. Welche Zielsetzungen sind mit der Einführung der „Single European Payments Area (SEPA)“ verbunden?

4. Welche Aufgaben erfüllt die „Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT)“?
5. Was versteht man unter dem internationalen Zahlungsfloot?
6. Erläutern Sie die unterschiedlichen Interessenlagen des Exporteurs und Importeurs bei der Festlegung der Zahlungsbedingungen.
7. Wovon hängt es ab, welche Zahlungsbedingung im Außenhandel vereinbart wird?
8. Worauf sollte der Exporteur bei einer Ratenzahlung besonders achten?
9. Wann spricht man von „weichen Zahlungsbedingungen“ und wann von „harten Zahlungsbedingungen“?
10. Erläutern und skizzieren Sie die Vorgehensweise beim Dokumenteninkasso (d/p).
11. Was versteht man unter dem Annahmerisiko beim Dokumenteninkasso?
12. Dokumentenakkreditive gelten als „gesicherte Zahlungsbedingungen“ im Außenhandel.
 - Welche Funktionen können Dokumentenakkreditive für den Exporteur erfüllen?
 - Wodurch sind die Mitwirkungspflichten, sowie die Rechte und Pflichten der an der Akkreditivabwicklung beteiligten Banken geregelt?
 - Worauf sollte ein Importeur beim Akkreditiveröffnungsantrag besonders achten?
 - Wie ist die generelle Vorgehensweise beim unbestätigten Sichtakkreditiv?
 - Was versteht man unter dem Garantenrisiko?
13. Was versteht man unter einem „deferred payment letter of credit“ und wer trägt die Finanzierung in diesem Fall?
14. Welche Bedeutung hat die Dokumentenstrenge in der dokumentären Zahlungsabwicklung?
15. Was versteht man unter einem bestätigten Akkreditiv (confirmed L/C) und wie ist das Zahlungsrisiko des Exporteurs hier einzuschätzen?
16. Was sind so genannte „durchgehandelte Geschäfte“ und welche Akkreditivformen können hier zum Einsatz kommen?
17. Welche Vorteile bieten revolving Akkreditive und welche Formen revolving Akkreditive lassen sich unterscheiden?
18. Welche Besonderheiten bestehen bei Handelskreditbrief (Commercial Letter of Credit)?
19. Was versteht man unter einer „bona-fide-Klausel“?
20. Was ist ein so genannter „packing credit“ und bei welchen Handelsgeschäften wird diese Art der Zahlungsbedingung typischerweise vereinbart?
21. Was ist eine BPO und an welche Voraussetzungen ist diese geknüpft?
22. Wer kann eine BPO beantragen?
23. Welche Vorteile sind mit einer BPO im Vergleich zur Zahlungszielvereinbarung verbunden?
24. Auf welchem internationalen Regelwerk basiert eine BPO?
25. Erstellen Sie eine Liste von Kriterien auf deren Grundlage eine Empfehlung zugunsten einer BPO oder einem L/C getroffen werden kann.

Literatur

- Blomeyer K (1986) Exportfinanzierung. Gabler, Wiesbaden
- Büter C, Spiegelner Castañeda A, Schmidt K (2016) Die Bank Payment Obligation (BPO) – Eine neue Zahlungsbedingung im Außenhandel. Wissenschaftliche Schriften des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften. Hochschule, Koblenz
- Grath A (2012) The handbook of international trade and finance, 2. Aufl. Kogan Page, London
- Häberle SG (2002) Handbuch der Außenhandelsfinanzierung, 3. Aufl. Oldenbourg, München
- Högerl G (2003) Das Dokumentenakkreditiv. Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart
- ICC Publication (2010a) Uniform rules for collection (URC 522) – Einheitliche Richtlinien für Dokumentenakkreditive. ICC Publication, Paris
- ICC Publication (2010b) International standard banking practice for the examination of documents under UCP 600. ICC Publication, Paris
- ICC Publication (2010c) Uniform customs and practice for documentary credits (UCP 600) – Einheitliche Richtlinien für Dokumentenakkreditive. ICC Publication, Paris
- Schütze RA (1999) Das Dokumentenakkreditiv im internationalen Handelsverkehr. Recht & Wirtschaft, Heidelberg
- Zahn JCD, Ehrlich D, Haas G (2009) Zahlung und Zahlungssicherung im Außenhandel, 8. Aufl. De Gruyter, Berlin

Zusammenfassung

Im Außenhandel gibt es besondere Finanzierungsinstrumente, Spezialkreditinstitute sowie spezielle Formen der Kreditbesicherung. In diesem Kapitel werden die Kreditbeziehungen in der Außenhandelsfinanzierung behandelt. Dabei wird unterschieden zwischen Export- und Importfinanzierung sowie Bestellerkrediten und Bank-zu-Bank-Krediten. Der Schwerpunkt dieses Kapitels liegt in der Darstellung der klassischen Instrumente der kurzfristigen sowie mittel- bis langfristigen Außenhandelsfinanzierung.

10.1 Gegenstand und Problemstellung

Während durch die Zahlungsbedingungen festgelegt wird, wie das Außenhandelsgeschäft bezahlt werden soll, geht es bei der Außenhandelsfinanzierung um die Frage, wer die Finanzierung trägt und wie die Mittel zur Finanzierung des Außenhandelsgeschäfts aufgebracht werden sollen. Bestimmte Zahlungsbedingungen ordnen den **Finanzierungsbedarf des Außenhandelsgeschäfts** schwerpunktmäßig entweder dem Exporteur oder dem Importeur zu. Beispielsweise wird bei der Vereinbarung „Vorauszahlung“ der Finanzierungsbedarf auf den Importeur verlagert. Je nach Ausgangslage kann es jedoch auch sein, dass der Exporteur jene für den Export bestimmten Waren bereits auf Lager hat, sodass sich in weiterer Auslegung auch für den Exporteur ein Finanzierungsbedarf ergibt.

- **Außenhandelsfinanzierung** Außenhandelsfinanzierung abgekürzt auch als Handelsfinanzierung (trade finance) bezeichnet liegt vor, sobald sich der betriebliche Leistungsprozess auf die Finanzierung von Aktivitäten bezieht, die mit dem grenzüberschreitenden Handelsverkehr verbunden

sind. Entscheidend ist demnach die Zweckbindung der Finanzierungsmittel. Im weiteren Sinne umfasst die Außenhandelsfinanzierung die Geldbereitstellung für die Beschaffung, Produktion, Lagerhaltung bis hin zum Verkauf und schließlich zur Bezahlung der Ware durch den ausländischen Geschäftspartner.

Die Außenhandelsfinanzierung kann nach verschiedenen Kriterien systematisiert werden. Nach dem **Gegenstand der Außenhandelsfinanzierung** wird zwischen Export- oder Importfinanzierung unterschieden:

- **Exportfinanzierung:** Bei der Exportfinanzierung geht es generell um die Frage, wie der Exporteur die Geldmittel bis zum Zahlungseingang aus dem Exportgeschäft aufbringt. Die **Exportvorfinanzierung** umfasst im weiteren Sinne die Beschaffung von Geldmitteln für die zum Export bestimmten Waren oder Vorprodukte, einschließlich Produktion und Lagerhaltung bis zur Vorlage der Außenhandelsdokumente. Durch die Vorlage der Außenhandelsdokumente signalisiert der Exporteur, dass er seine Leistung erbracht hat. Die **Exportanschlussfinanzierung** bezieht sich auf den Zeitraum von der Vorlage der für die Übertragung des Eigentums erforderlichen Außenhandelsdokumente bis zur vollständigen Bezahlung der Ware durch den Importeur.
- **Importfinanzierung:** Bei der Importfinanzierung geht es um die Frage, wie der Importeur die Geldmittel für die aus dem Ausland bezogenen Waren beschafft. Die **Importvorfinanzierung** umfasst den Zeitraum bis zur Aufnahme der Außenhandelsdokumente, die den Importeur berechtigen, die Ware in Empfang zu nehmen. Eine **Importanschlussfinanzierung** liegt vor, wenn sich die Ware nach Erhalt der Dokumente noch auf dem Transport befindet bzw. beim Weiterverkauf vom Endabnehmer noch nicht bezahlt ist.

Nach der **Finanzmittelherkunft** wird zwischen Eigenfinanzierung und Fremdfinanzierung unterschieden. Anbieter von Fremdfinanzierungsmitteln können inländische oder ausländische Banken sein sowie spezialisierte Finanzkreditinstitute wie beispielsweise die Ausfuhrkreditanstalt (AKA) und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Kredite der AKA und KfW werden vornehmlich für mittel- bis längerfristige Exportgeschäfte vergeben. Importgeschäfte werden von den genannten Spezialinstituten nicht finanziert.

Nach der **Bindung an das Handelsgeschäft** wird unterschieden zwischen gebundenen und ungebundenen Finanzkrediten. Gebundene Finanzkredite dürfen nur für den jeweils bestimmten Zweck (z. B. das zugrunde liegende Handelsgeschäft) verwendet werden. Bei ungebundenen Finanzkrediten erfolgt die Kreditbereitstellung ohne Zweckbindung (Abb. 10.1).

Hinsichtlich der Frage, wer Kreditgeber und wer Kreditnehmer ist, sind verschiedene **Kreditbeziehungen** in der Außenhandelsfinanzierung zu unterscheiden (vgl. Altmann

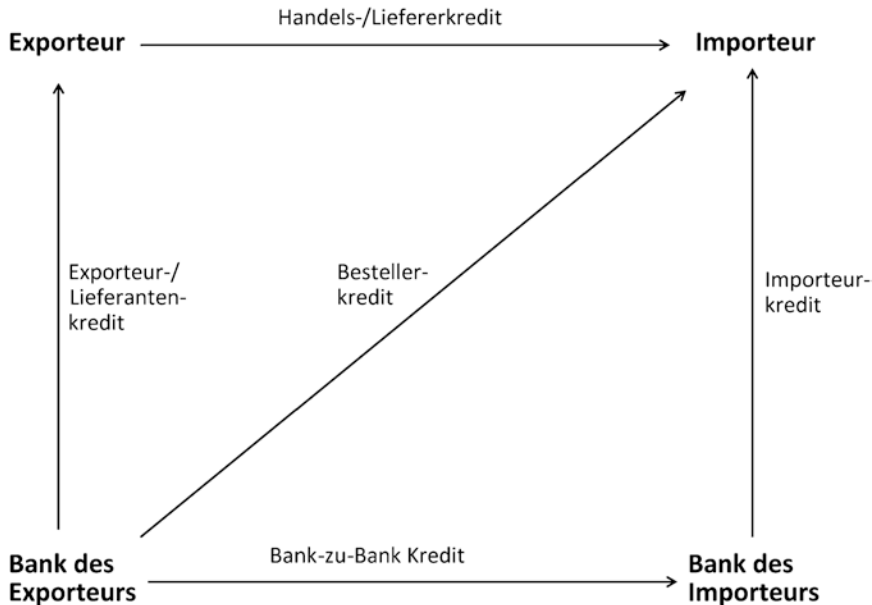


Abb. 10.1 Kreditbeziehungen in der Außenhandelsfinanzierung

2001, S. 125 f.). Ein **Handelskredit (Liefererkredit)** liegt vor, wenn der Exporteur als Kreditgeber seinem ausländischen Kunden ein Zahlungsziel einräumt, welches durch Eigenmittel oder beispielsweise innerhalb der bestehenden Kontokorrentkreditlinie finanziert wird. Der Handels- bzw. Liefererkredit wird auch als Kundenkredit bezeichnet. Er ist im Hinblick auf die Abwicklung eine relativ einfache Finanzierungsform, da sie keine zusätzliche Einreichung bzw. Übertragung von Sicherheiten an Banken erfordert.

Alle anderen Kreditbeziehungen erfolgen unter Einschaltung von Banken. **Bankkredite** können in verschiedenen Formen auftreten:

- **Exporteur-/Lieferantenkredit:** Beim Exporteur- bzw. Lieferantenkredit gewährt eine Bank dem inländischen Exporteur einen Kredit zur Refinanzierung seines Exportgeschäfts. Umgangssprachlich werden im Inlandsgeschäft die Bezeichnungen Liefererkredit und Lieferantenkredit teilweise synonym verwendet, obgleich sie zwei unterschiedliche Kreditvertragsverhältnisse betreffen.
- **Bank-zu-Bank-Kredit:** Ein Bank-zu-Bank-Kredit liegt vor, wenn eine inländische Bank einen Kredit an ein ausländisches Kreditinstitut zur Finanzierung eines Importgeschäfts vergibt. Bank-zu-Bank-Kredite sind gebundene Finanzkredite.
- **Bestellerkredit:** Von einem Bestellerkredit wird gesprochen, wenn eine inländische Bank einem ausländischen Importeur (Besteller) einen Kredit zur Finanzierung seiner Importe gewährt. Bestellerkredite sind gebundene Finanzkredite, welche lediglich auf

der Grundlage einer Ausfuhrkreditversicherung bei mittel- bis längerfristigen Kreditlaufzeiten von darauf spezialisierten Kreditinstituten vergeben werden.

- **Importeurkredit:** Ein Importeurkredit ist ein Bankkredit, welcher einem Importeur zur Finanzierung importierter Handelswaren gewährt wird.

Vorrangig wird die Außenhandelsfinanzierung nach der **Fristigkeit der Kreditbeziehungen** systematisiert (vgl. Häberle 2002, S. 589 f., 683 f.):

- Die **kurzfristige Außenhandelsfinanzierung** bezieht sich auf einen Finanzierungszeitraum von bis zu einem Jahr. Durch Akkumulation von Einzelgeschäften kann es sich hier auch um große Finanzierungsvolumen handeln.
- Die **mittel- und längerfristige Außenhandelsfinanzierung** bezieht sich auf Kreditlaufzeiten zwischen ein und fünf Jahren (mittelfristig) und darüber hinaus.

Die zeitlichen Abgrenzungen sind fließend. Auch lassen sich nicht alle Instrumente der Außenhandelsfinanzierung eindeutig zuordnen.

Von einer **strukturierten Außenhandelsfinanzierung** wird dann gesprochen, wenn mehrere Finanzierungsinstrumente zur Finanzierung eines komplexen Außenhandelsgeschäfts miteinander kombiniert werden. Die strukturierte Außenhandelsfinanzierung betrifft die Finanzierung komplexer Außenhandelsgeschäfte durch Kombination verschiedener Finanzinstrumente und unter Umständen mehrerer Finanzierungsinstitutionen. Betrachtet wird dabei eine einzelfallbezogene Finanzierungslösung mit einem in der Regel größerem Handelsvolumen. Im Vordergrund stehen Investitionsgüterexportgeschäfte oder der internationale Handel mit Rohstoffen. Der Kreditnehmer ist meist ein Unternehmen oder eine öffentliche Institution in einem Entwicklungs- oder Schwellenland.

10.2 Kurzfristige Außenhandelsfinanzierung

10.2.1 Kontokorrentkredite

Der Kontokorrentkredit ist ein Kredit, den eine Bank ihrem Kunden nach Prüfung der Bonität bis zu einer bestimmten **Kreditlinie** (credit line) zusagt und der vom Kreditnehmer nach Belieben in Anspruch genommen werden kann. Besonderes Kennzeichen des Kontokorrentkredites ist die laufende Verrechnung von Ein- und Auszahlungen und dadurch die ständig wechselnde Höhe seiner Inanspruchnahme. Kontokorrentkredite sind ungebundene Finanzkredite, die üblicherweise nur kurzfristig in Anspruch genommen werden, in der Regel jedoch vonseiten der Bank über Jahre hinweg zu den jeweils festgelegten Konditionen gewährt werden. Der Kontokorrentkredit kann im Unterschied zu anderen Kreditinstrumenten jederzeit zurückgezahlt werden. Im Außenhandel spielt der

Kontokorrentkredit vornehmlich eine Rolle als sogenannter „**Postlaufkredit**“ bei der Abwicklung des dokumentären Zahlungsverkehrs.

Kontokorrentkredite können in Euro aber auch in Fremdwährung bereitgestellt werden. Sofern Unternehmen laufende Einnahmen und Ausgaben in einer bestimmten Fremdwährung verzeichnen, ist es meist sinnvoll, diese auf einem **Fremdwährungskonto** zu verrechnen, da dadurch die Transaktionskosten des Währungstausches eingespart werden können. Die in Euro gewährte Kontokorrentkreditlinie ist dabei die obere Kreditlinie für Kontokorrentkredite auch in fremden Währungen. Wird ein Kontokorrentkredit auf einem Fremdwährungskonto in Anspruch genommen, so vermindert sich dabei die Kontokorrentkreditlinie auf dem Eurokonto.

10.2.2 Export- und Importvorschüsse

Im Unterschied zum Binnenhandel sind Vorschusskredite im Außenhandel (pre-shipment finance) weit verbreitet. Dies hängt damit zusammen, dass im Außenhandel oft größere Forderungsbeträge vorhanden sind, für welche spezielle Sicherheiten in Form der Außenhandelsdokumente bestehen. Neben der Bevorschussung von Außenhandelsdokumenten können auch Buchforderungen als Kreditsicherheit dienen (vgl. Grath 2012, S. 135 f.).

Exportvorschuss (pre-export finance)

Sofern ein Exporteur seine Kontokorrentkreditlinie bereits ausgeschöpft hat, kann er zur kurzfristigen Überbrückung eines gewährten Zahlungsziels seine Forderungen aus Exportgeschäften bevorschussen lassen. Der Exportvorschuss ist ein zweckgebundener Finanzkredit mit feststehenden Konditionen und einer fixierten Laufzeit. Die Kreditkonditionen sind abhängig von der Laufzeit des Kredits, der Bonität des Exporteurs, der Beschaffenheit der Dokumente und der Marktgängigkeit der gehandelten Ware. Als Kreditsicherheit kann während der Produktionsphase (Exportvorfinanzierung) eine Sicherungsübereignung der Waren dienen. Nach dem Warenversand (Exportanschlussfinanzierung) dient als Kreditsicherheit die Abtretung der Rechte aus den Außenhandelsdokumenten in Verbindung mit einer Abtretung der Kaufpreisforderung einschließlich eventueller Ansprüche aus einer Ausfuhrkreditversicherung.

Importvorschuss (pre-import finance)

Hat ein Importeur Waren auf der Grundlage eines Sichtakkreditivs importiert und befinden sich diese Waren noch auf dem Transport bzw. sind bereits mit kurzfristigem Zahlungsziel weiterverkauft, so besteht Bedarf an einer Zwischenfinanzierung. Diese Zwischenfinanzierung kann durch einen Importvorschuss erfolgen, bei dem als Kreditsicherheit die Eigentumsrechte an den importierten Waren im Vordergrund stehen. Der Importvorschuss wird erst dann ausgezahlt, wenn sichergestellt ist, dass die Ware unwiderruflich zum Versand an den Importeur gebracht worden ist. Während der

Transportphase dienen die Außenhandelsdokumente der Bank als Kreditsicherheit. Ist die Ware bereits weiterverkauft, so kann die Sicherungsübereignung der Ware in Verbindung mit einer Abtretung der Forderungen aus dem Weiterverkauf als Kreditsicherheit dienen.

10.2.3 Wechselkredite

10.2.3.1 Formen und Funktionen des Wechsels

Die Außenhandelsfinanzierung kann in Verbindung mit einer Wechselkreditierung stehen. Der **Wechsel** (bill of exchange, B/E) ist ein abstraktes Orderpapier, welches ein vom Grundgeschäft losgelöstes Zahlungsversprechen beinhaltet. Solange der Wechsel noch nicht vom Bezogenen akzeptiert wurde, wird er als **Tratte** (draft) bezeichnet. Nimmt der Bezogene (acceptor) den Wechsel durch Querunterschrift an, so handelt es sich um ein **Wechselakzept** (accept). Wird der Wechsel durch Indossament (endorsement) übertragen, so spricht man von Rimesse. Ein **Sichtwechsel** (sight bill) ist zahlbar bei Vorlage. Im Unterschied dazu ist ein **Nachsichtwechsel** (date bill) zahlbar am Fälligkeitstag (due date). Ein **Solawechsel** (sola bill) liegt vor, wenn der Aussteller und der Bezogene identisch sind. Die praktische Bedeutung des Solawechsels liegt insbesondere darin, dass der Wechselnehmer durch ein sogenanntes „Angstindossament“ (ohne Regress; „without recourse“) seine wechselrechtliche Haftung gegenüber Dritten ausschließen kann. Wird ein Wechsel bei Fälligkeit nicht bezahlt, so setzt ein **Wechselprotest** (protest) ein, bei welchem der Bezogene, der Wechselaussteller sowie alle weiteren Indossanten als Gesamtschuldner haften.

Wechsel können bereits vor Fälligkeit bei einer Bank diskontiert werden. Die Bank berechnet dafür einen **Zinsabschlag**, den sogenannten **Diskont** (discount).

- ▶ Mit Einführung der Europäischen Währungsunion wurde die **Diskontpolitik abgeschafft**. Der zuvor von der Deutschen Bundesbank festgesetzte **Diskontsatz** wurde durch den **Basiszins (Referenzzins)** ersetzt. Banken können daher bei ihnen eingereichte Handelswechsel nicht mehr zur Refinanzierung bei der Europäischen Zentralbank einreichen; wohl aber als Sicherheiten hinterlegen. Nach wie vor besteht allerdings für Banken die Möglichkeit, Handelswechsel zu individuellen Zinsabschlägen zu diskontieren.

Die Bedeutung der Wechselkreditierung hat nicht zuletzt auch durch die Abschaffung der Diskontpolitik insgesamt nachgelassen. Der Handelswechsel bleibt jedoch erhalten.

Er kann, je nach Gestaltung der Geschäftsbeziehungen, die folgenden **Wechsel-funktionen** erfüllen:

- **Zahlungsfunktion:** Durch einen Wechsel kann der Wechselschuldner seine Verbindlichkeiten bezahlen. Die Wechselschuld ist jedoch erst dann getilgt, wenn der Wechsel bei Fälligkeit eingelöst wird. Der Wechselgläubiger kann durch Indossament den Wechsel zum Ausgleich seiner Verbindlichkeiten weitergeben.
- **Sicherungsfunktion:** Der Wechsel ist abstrakt, d. h. losgelöst vom Grundgeschäft. Einwendungen aus dem Grundgeschäft können nicht gegen den Wechsel geltend gemacht werden. Auch international besteht eine Wechselrechtsstrenge, welche im Fall des Wechselprotestes eine Rückgriffsmöglichkeit (Regress) gegenüber allen Wechselverpflichteten gestattet.
- **Finanzierungsfunktion:** Bei einem Handelswechsel räumt der Exporteur dem Importeur ein durch Wechsel gesichertes Zahlungsziel ein. Der Exporteur gewährt dem Importeur damit einen Kredit (Liefererkredit). Wechsel können vom Wechselgläubiger bei einer Bank zum Diskont eingereicht werden. Der Diskont ist der Zinsabschlag, welchen Banken bei einem Ankauf von Wechseln vor Fälligkeit berechnen.

Das Wechselrecht ist international unterschiedlich. Eine grundlegende Bedeutung erlangt das „**Genfer Abkommen zum Wechselrecht**“, welches in Europa weitgehend anerkannt ist. In Ermangelung eines weltweit einheitlichen Wechselrechts, sind allerdings bei Auslandswechseln (foreign bills) besondere Formerfordernisse zu beachten.

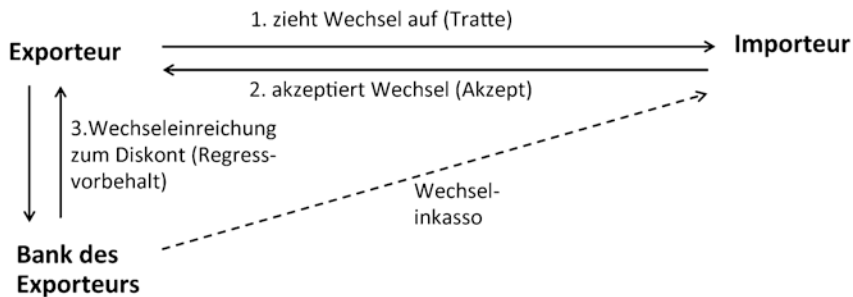
10.2.3.2 Wechseldiskontkredit

Aufgrund der vielfältigen Verwendungsmöglichkeiten des Wechsels sind verschiedene Kreditvarianten entstanden. Ein **Wechseldiskontkredit** liegt dann vor, wenn eine Bank einen Wechsel vor Fälligkeit kreditiert, d. h. den Wechselbetrag auf den Gegenwartswert abzinst (diskontiert) und ihn dem Wechseleinreicher zur Verfügung stellt. Der Wechseldiskontkredit erlangt im Außenhandel vor allem dann Bedeutung, wenn ein Exporteur seinen ausländischen Geschäftspartnern ein durch einen Handelswechsel gesichertes Zahlungsziel einräumt. Es sind zwei Varianten des Handelswechsels im Exportgeschäft zu unterscheiden (vgl. Putnoki 2000, S. 126 f.).

Gezogener Handelswechsel

Beim gezogenen Handelswechsel ist die Auslieferung der Ware an die Akzeptierung eines Handelswechsels durch den Importeur gekoppelt. Der vom Importeur akzeptierte Wechsel wird vom Exporteur bei seiner Bank zum Diskont eingereicht. Die Bank kauft dann im Rahmen eines vereinbarten Wechselobligos den Wechsel vor Fälligkeit unter Abzug des Diskontsatzes an. Die Besonderheit des Wechseldiskontkredits besteht darin, dass der Kredit nicht vom Kreditnehmer (Exporteur), sondern vom Wechselschuldner (Bezogener) zurückbezahlt werden muss. Der Wechsel wird dem Bezogenen am Verfalltag von der Kredit gebenden Bank zum Inkasso vorgelegt. Zahlt der Bezogene nicht,

I. gezogener Handelswechsel



II. Umkehrwechsel „Scheck-Wechsel-Verfahren“

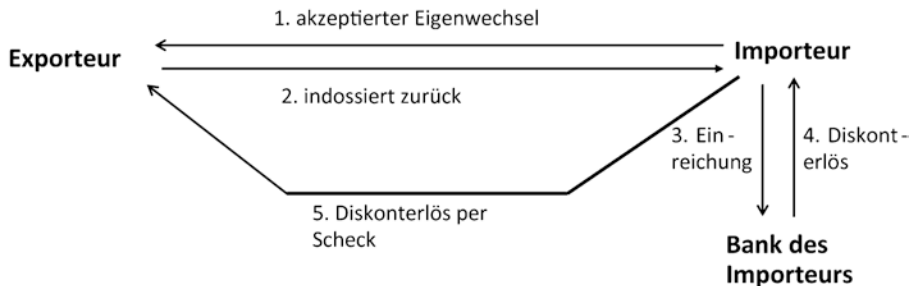


Abb. 10.2 Handelswechsel im Exportgeschäft

so kommt es zum Wechselprotest, bei dem im Rahmen der bestehenden Indossamentverbindlichkeit auch ein Regress auf den Wechseleinreicher möglich ist. Da der Zinsabschlag (Diskont) niedriger ist als der Kontokorrentsatz, ist der Wechseldiskontkredit günstiger als ein Kontokorrentkredit über den gleichen Zeitraum (Abb. 10.2).

Umkehrwechselverfahren

Beim Umkehrwechselverfahren („Scheck-Wechsel-Verfahren“) erfolgt eine Verlagerung der Wechseldiskontierung in das Land des Importeurs. Es sind verschiedene Abläufe möglich. Meist reicht der Importeur als Bezogener einen vom Exporteur mit Indossament versehenen Wechsel bei seiner Bank im Importland zum Diskont ein und schickt dem Exporteur den Diskonterlös per Scheck oder durch Überweisung. Für den Exporteur hat das Umkehrwechselverfahren den Vorteil, dass er keinen Kredit bei seiner Bank in Anspruch nehmen muss. Sofern die Kaufpreiszahlung in Fremdwährung erfolgt, kann der Exporteur auch die Währungstransaktionskosten einsparen. Der zentrale Nachteil des Umkehrwechselverfahrens liegt darin, dass der Exporteur als Indossant des Wechsels im Falle eines Wechselregresses haftbar ist. Das Umkehrwechselverfahren wird daher nur dann vereinbart, wenn der Importeur als kreditwürdig eingestuft wird.

Die **Kosten des Wechselkredits** setzen sich zusammen aus den Diskontzinsen unter Berücksichtigung der Respekttage und einer Abwicklungsprovision. Werden **Fremdwährungswechsel** zum Diskont eingereicht und sollen diese dem Eurokonto gutgeschrieben werden, so wird die Fremdwährung in der Regel zunächst zum Devisenterminkurs umgerechnet.

10.2.3.3 Bankakzeptkredit

Bei einem Bankakzeptkredit verpflichtet sich eine Bank, im Rahmen eines vereinbarten Wechselobligos (Kreditlimit), auf sie gezogene Wechsel zu akzeptieren (vgl. Häberle 2002, S. 649 f.; Abb. 10.3). Der Bankakzeptkredit stellt eine **Kreditleihe** dar, d. h., die Bank stellt ihrem Kunden ihre Kreditwürdigkeit zur Verfügung. Für die Bank ergibt sich dadurch eine Eventualverbindlichkeit in Form eines Avalkredits. Da die Bank Bezogener und damit Wechselschuldner ist, genießt das Bankakzept eine hohe Geldmarktfungibilität.

Durch die Wechselakzeptierung haftet die Bank im Außenverhältnis gegenüber Dritten, an welche der Wechsel durch Indossament weitergegeben wird. Im Innenverhältnis, gegenüber ihrem Kunden, wird sie sich jedoch abgesichert haben. Wechselaussteller und Kreditnehmer ist beim klassischen Bankakzeptkredit der Importeur.

Die Kreditleihe ist zu unterscheiden von der **Geldleihe**, bei welcher die Bank Geld ausbezahlt und zur Verfügung stellt. Eine Geldleihe wäre in diesem Fall dann gegeben, wenn die Bank Wechsel vor Fälligkeit aufkauft und ihrem Kunden den Barwert zur Verfügung stellt.

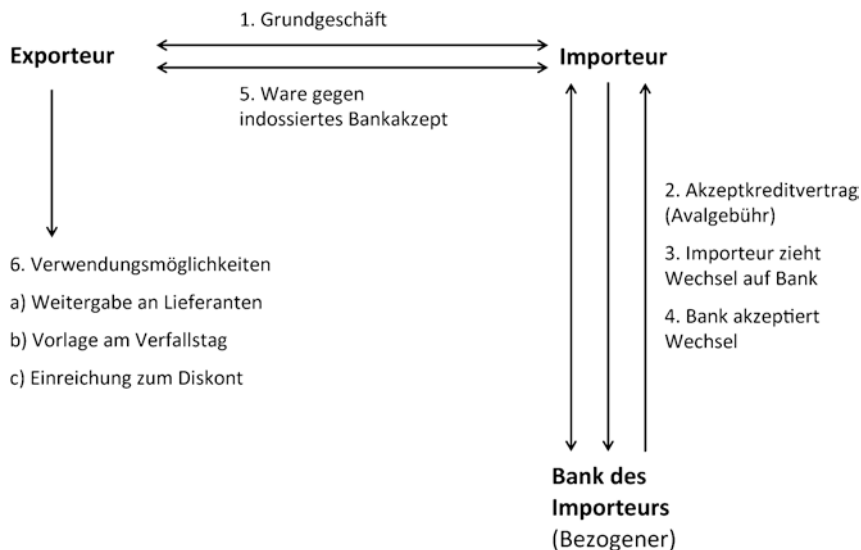


Abb. 10.3 Grundstruktur des Bankakzeptkredits

Da es im Außenhandel in der Regel einfacher ist, die Bonität einer ausländischen Bank einzuschätzen als jene eines ausländischen Kunden, haben Bankakzepte im internationalen Geschäft eine weite Verbreitung. Dies gilt im Besonderen für die im anglo-amerikanischen Raum verbreiteten Formen der „**banker's acceptance**“, für welche in den USA ein bedeutender Sekundärmarkt existiert. Auch deutsche Kreditinstitute können über ihre US-Niederlassungen oder über US-Korrespondenzbanken eine Finanzierung durch „**banker's acceptance**“ anbieten, sofern dies aufgrund der Zinsunterschiede vorteilhaft ist.

10.2.3.4 Rembourskredit

Der Rembourskredit ist eine besondere Form des Bankakzeptkredits. Der **Begriff „rembours“** stammt aus dem französischen und bedeutet „Begleichung einer Auslandsforderung durch Vermittlung einer Bank“. Im Unterschied zum reinen Bankakzeptkredit steht der Rembourskredit immer in Verbindung mit einem Warengeschäft, welches in aller Regel an ein Dokumentenakkreditiv gekoppelt ist (vgl. Büschgen 1997, S. 40 ff.).

Ein **Rembourskredit** liegt vor, wenn ein Kreditinstitut (Remboursbank) auf der Grundlage eines internationalen Warengeschäftes auf Rechnung der Bank des Importeurs (Akkreditivbank) einen vom Exporteur auf sie gezogenen Wechsel gegen Übergabe genau spezifizierter Außenhandelsdokumente akzeptiert. Fungiert die Bank des Exporteurs gleichzeitig als Remboursbank, so handelt es sich um einen **direkten Rembours**. Sofern nicht die Bank des Exporteurs, sondern eine „dritte Bank“ die Remboursfunktion übernimmt, handelt es sich um einen **indirekten Rembours** (vermittelter Rembours). Das Wechselakzept kann vom Exporteur bei der Remboursbank unmittelbar diskontiert werden. Die Bank des Importeurs (Akkreditivbank) stellt der Remboursbank eine Akzeptkreditlinie (acceptance line) zur Verfügung.

Beim Rembourskredit ist der Exporteur Aussteller des Wechsels und der Importeur der Kreditnehmer. Für den Exporteur besteht dadurch der Vorteil, dass er den Wechsel unmittelbar bei der Remboursbank diskontieren lassen kann und damit das Entgelt für seine Warenlieferung erhält. Für den Importeur besteht der Vorteil darin, dass er für die Laufzeit des Wechsels das Zahlungsziel in Anspruch nehmen kann, denn er begleicht die Forderung gegenüber seiner Bank erst bei Fälligkeit des Wechsels. Bis zur Weltwirtschaftskrise 1929 spielte der Rembourskredit eine zentrale Rolle in der Außenhandelsfinanzierung. Heutzutage ist der Rembourskredit vielfach durch Vorschusskredite zugunsten des Importeurs ersetzt worden.

10.2.3.5 Negoziationskredit

Der Negoziationskredit ist ein kurzfristiger Zwischenkredit, der einem Exporteur entweder durch Bevorschussung von Außenhandelsdokumenten oder noch nicht akzeptierter Wechsel (Trattenankaufskredit) gewährt wird (vgl. Büschgen 1997, S. 42 f.). Der **Begriff „Negoziationskredit“ bzw. „Negoziierung“** bedeutet im Wechselverkehr Verwertung eines Wechsels durch Weitergabe. Der Negoziationskredit dient insbesondere zur Überbrückung der Zeitspanne zwischen Warenversand und Aufnahme der Dokumente.

Dem Exporteur wird beim Negoziationskredit eine **Ziehungsermächtigung** („drawing authorization“) eingeräumt, auf deren Grundlage sich eine Bank verpflichtet, die auf sie gezogenen Tratten, gegen Übergabe der Außenhandelsdokumente, anzukaufen. Die im Kreditvertrag zu spezifizierenden Außenhandelsdokumente dienen als Sicherheit. Der Exporteur erhält durch den Verkauf der Tratten den Gegenwert für seine Warenlieferung, abzüglich der Negoziationsprovision. Die Negoziationsprovision ist in der Regel geringer als der Kontokorrentzins.

Es sind **verschiedene Varianten** des Negoziationskredits möglich, je nachdem, ob die Bank des Importeurs oder die Bank des Exporteurs im Auftrag der Importbank den Negoziationskredit einräumt. Üblicherweise wird die Bank des Exporteurs im Auftrag der Bank des Importeurs ermächtigt („**authority to purchase**“), die vom Exporteur ausgestellten Tratten gegen Übergabe der Dokumente widerruflich aufzukaufen. Verpflichtet sich demgegenüber die Bank des Importeurs im Rahmen eines „Commercial Letter of Credit“, die dokumentären Tratten unwiderruflich aufzukaufen, so wird dies deklariert durch den Zusatz „**order to negotiate**“. Heutzutage wird auf die Ausstellung einer Tratte meist verzichtet. Stattdessen werden lediglich die akkreditivkonformen Außenhandelsdokumente aufgekauft.

10.2.4 Exportfactoring

Beim Exportfactoring wird der Liquiditätszufluss nicht durch eine Kreditaufnahme geschaffen, sondern durch eine Forderungsmobilisierung. Exportfactoring bedeutet den **Verkauf von kurzfristigen Forderungen** aus Exportgeschäften an ein spezialisiertes Finanzinstitut („Factor“). Viele Geschäftsbanken haben eigene Factoringabteilungen in ihren Zentralen oder arbeiten mit Factoringgesellschaften zusammen. Darüber hinaus gibt es mehrere bedeutende internationale Factoringgesellschaften. Gegenstand des Factoringvertrages ist dabei meist der Verkauf eines Bündels von Exportforderungen (vgl. Grath 2012, S. 147 f.). Dadurch hat der Exporteur die Verpflichtung, alle während der Laufzeit des Factoringvertrages entstehenden kurzfristigen Forderungen aus Exportgeschäften bzw. alle Forderungen gegenüber eines genau definierten Abnehmerbereichs oder eines Landes an den „Factor“ abzutreten. Aus Sicht der Factoringgesellschaft soll dadurch vermieden werden, dass der Exporteur lediglich die „schlechten Risiken“ verkauft („adverse selection“).

- Exportfactoring ist an **mehrere Voraussetzungen** geknüpft. Vorausgesetzt werden in der Regel ein bestimmtes Mindestvolumina an Exportforderungen pro Jahr und pro Auftrag. Die Zahlungsziele der Exportforderungen liegen im kurzfristigen Bereich und betragen bis zu 180 Tage. Die Exportforderungen müssen aus abgeschlossenen Leistungen stammen und damit einredefrei sein. Ferner sollten die Exportforderungen aus Dauergeschäftsverbindungen stammen.

Je geringer der Kundenstamm variiert, desto geringer sind auch die Prüfkosten der Factoringgesellschaft und damit in der Regel auch die Kosten des Factorings für den Exporteur.

Beim **echten Factoring** werden die Forderungen ohne die Möglichkeit eines Regresses an eine Factoringgesellschaft verkauft, d. h. im Falle des Forderungsausfalls kann der Exporteur (Forderungsverkäufer) nicht in Anspruch genommen werden. Beim echten Factoring haftet der Forderungsverkäufer demnach nur für den rechtlichen Bestand der Forderung. Beim **unechten Factoring** kann der Forderungsverkäufer im Falle eines Forderungsausfalls in Regress genommen werden. Beim **Fälligkeitsfactoring** („maturity factoring“) übernimmt die Factoringgesellschaft das Zahlungsausfallrisiko. Die Forderungen werden jedoch erst zum Fälligkeitstag angekauft, womit eine vorzeitige Finanzierung der Exportforderungen entfällt.

Wird der Schuldner über den Forderungsverkauf benachrichtigt, so spricht man von **offenem Factoring**. Sofern der Forderungsverkauf dem Schuldner nicht oder nur teilweise offen gelegt wird, handelt es sich um **verdecktes Factoring**. Forderungen können nur dann verkauft werden, wenn sie rechtlichen Bestand haben und aus abgeschlossenen Leistungen stammen. Das Factoring erfüllt für den Exporteur mehrere Funktionen (vgl. Adelberger 1989, S. 676–687):

- **Dienstleistungsfunktion:** Sämtliche mit den verkauften Forderungen verbundene Verwaltungsaufgaben, wie z. B. Debitorenbuchhaltung, Bonitätsprüfung, Mahnwesen, Inkasso und Rechtsberatungskosten werden vom Factor übernommen.
 - **Delkrederefunktion:** Das Risiko der Uneinbringlichkeit der Forderung wird beim echten Factoring an die Factoringgesellschaft übertragen. Ausgeschlossen sind lediglich politische Risiken.
 - **Finanzierungsfunktion:** Die angekauften Forderungen werden von der Factoringgesellschaft mit ihrem Wert am Fälligkeitstag bewertet oder bei mehreren Forderungen zum durchschnittlichen Fälligkeitstag. Der Exporteur erhält damit sein in den Forderungen gebundenes Geld erst, wenn die Forderungen gegenüber den ausländischen Schuldnern fällig werden. Die Factoringgesellschaft kann jedoch dem Exporteur auf die verkauften Forderungen einen Vorschuss gewähren. Ein solcher Vorschuss beläuft sich auf etwa 70 bis 90 % der Forderungshöhe. Erfolgt der Kauf der Forderungen zum Wert des Ankaufstages, so wird die Forderungshöhe der einzelnen Forderungen auf diesen Tag diskontiert. Der Exporteur erhält dann den diskontierten Forderungsbetrag abzüglich eines Sperrbetrages. Durch den Sperrbetrag sichert sich die Factoringgesellschaft gegen Mängelrügen und Warenrücksendungen ab. Der Sperrbetrag wird nach dem erfolgten Inkasso an den Exporteur ausbezahlt.
- Beim **Exportfactoring** werden im **Unterschied zur Zession (Forderungsabtretung)** die Forderungen verkauft und nicht beliehen. Beim „echten Factoring“ (Regelfall) besteht damit im Unterschied zur Zession auch keine Regresspflicht des Exporteurs mehr. Der Exporteur haftet lediglich für den

Rechtsbestand der Exportforderung. Der bilanzielle Ausweis der Forderung geht auf den Factor über. Beim Exporteur wird in der Bilanz ein Aktivtausch zwischen Forderungen aus Exportgeschäft und Bankguthaben (abzüglich der mit dem Factoring verbundenen Kosten) erreicht.

Beim Ablauf des Exportfactorings sind zwei Varianten zu unterscheiden. Beim **Ein-Faktor-System** (single factor system) erfolgt der Forderungsverkauf an eine Factoringgesellschaft im Inland. Es besteht hier aber auch die Möglichkeit des Forderungsverkaufs an eine ausländische Factoringgesellschaft (Abb. 10.4).

Demgegenüber erfolgt beim **Zwei-Faktor-System** (two factor system) eine internationale Arbeitsteilung zwischen einer Factoringgesellschaft im Inland und einer Factoringgesellschaft im Ausland. Der Vorteil des Zwei-Faktor-Systems liegt darin, dass ein Inkasso im Domizilland des Schuldners in aller Regel einfacher ist als vom Land des Exporteurs. Das Zwei-Faktor-System ist allerdings aufwendiger und damit auch mit höheren Kosten verbunden. Darüber hinaus sind die Kosten des Exportfactorings individuell unterschiedlich und abhängig von der Art der verkauften Forderungen, ihrer Höhe und Fälligkeit sowie der Einschätzung der Bonität der Schuldner.

Eine Sonderform des Factorings ist das **Reversefactoring**. Im Gegensatz zum klassischen Exportfactoring geht hier die Initiative des Forderungsverkaufs vom Käufer bzw. von Importeur aus. Dem Reversefactoring liegt daher eine Einkaufs- bzw. Importfinanzierung zugrunde. Maßgeblich dafür ist ein vertragliches Dreiecksverhältnis. Dies

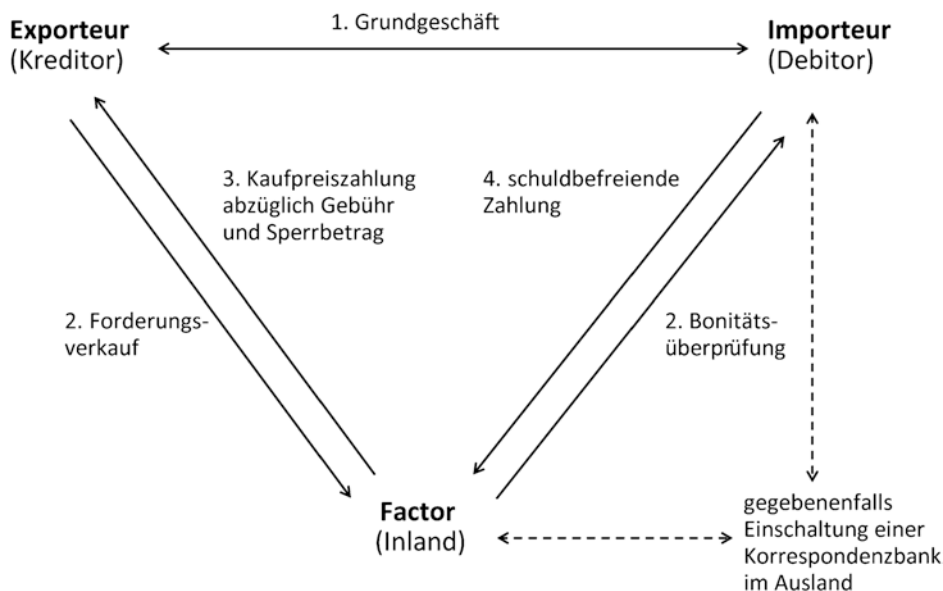


Abb. 10.4 Factoring im Exportgeschäft

betrifft zum einen das Vertragsverhältnis zwischen dem Importeur und dem Factor, bei welchem sich der Factor (die finanzierende Bank des Importeurs) verpflichtet, die zukünftigen Forderungen gegenüber dem Importeur anzukaufen und zu finanzieren. Das zweite Vertragsverhältnis betrifft den eigentlichen Factoringvertrag, welcher zwischen dem Exporteur und der Factoringgesellschaft abgeschlossen wird und nur die Forderungen gegenüber dem Importeur erfasst. Besondere Bedeutung erlangt das Reversefactoring im Rahmen **der Finanzierung internationaler Wertschöpfungsketten** (International Supply Chain Finance). Das Reversefactoring bietet sowohl dem Importeur als auch dem Exporteur eine attraktive Möglichkeit zur Finanzierung der Lieferbeziehungen. Der Importeur kann eingeräumte Zahlungsziele maximal ausnutzen und der Exporteur erhält kurzfristig Liquidität.

10.2.5 Euromarktfinanzierung

10.2.5.1 Begriff und Wesen des Euromarktes

Eine Finanzierung von Außenhandelstransaktionen kann auch über den Euromarkt erfolgen. Der **Begriff Euromarkt** ist eine Sammelbezeichnung für internationale Finanzmärkte, auf denen Währungen außerhalb ihres Währungsgebietes gehandelt werden und auf denen es keine unmittelbare geld- und währungspolitische Steuerung sowie bankenaufsichtsrechtliche Kontrolle gibt. Der Begriff Euromarkt steht nicht in Verbindung mit dem Euro, sondern mit der **Entstehung des Fremdwährungsmarktes in Europa** in den 50er Jahren des vergangenen Jahrhunderts. In der Phase des sogenannten „kalten Krieges“ kam es infolge hoher Leistungsbilanzdefizite in den USA zur Entstehung hoher US-\$ Guthaben bei Banken in Europa. Diese Gelder (Buchforderungen) in US-\$ wurden in Europa verzinslich angelegt und konnten damit auch für eine Kreditvergabe in US-\$ genutzt werden. Dies führte zur Bezeichnung **Euro-Dollarmarkt**.

Die Präfix „Euro“ deutet nur darauf hin, dass Finanztransaktionen auf dem Euromarkt historisch zurückzuführen sind auf den Handel mit US-\$ in Europa, vornehmlich in London. Heutzutage ist diese geografische Assoziation so nicht mehr gegeben. Fremdwährungsmärkte, auf denen Einlagen- und Kreditgeschäfte in Währungen außerhalb ihres jeweiligen Hoheitsgebietes gehandelt werden, gibt es heutzutage nicht nur in Form des Euro-Dollarmarktes (vgl. Büschgen 1997, S. 159 f.). Je nach Währung und Handelsplatz entstanden im Zeitablauf analog zum Euro-Dollarmarkt der Euro-Yenmarkt, der Euro-Frankenmarkt, der Asien-Dollarmarkt, der Asien-Euromarkt etc. Euromärkte werden daher allgemein auch als **„Off-Shore Märkte“** bzw. **„Xeno-Märkte“** bezeichnet.

In Bezug auf die Fristigkeit und die Finanzierungsangebote werden Euromärkte in **verschiedene Euromarktsegmente** unterteilt (vgl. Büschgen 1997, S. 179 ff.) (siehe Tab. 10.1).

Tab. 10.1 Euromärkte. (Quelle: Büter 2010, S. 181)

	Euromärkte	
Eurogeldmarkt	Eurokreditmarkt	Eurokapitalmarkt
• Eurotagesgeld • Eurotermingeld • Eurogeldmarktpapiere	• Eurofestzinssatzkredite • Euro Roll-over-Kredite • Eurobereitstellungskredite	• Euroaktienmärkte • Euroanleihemärkte (z. B. Floating-Rate-Bonds)

Eurogeldmarkt

Am Eurogeldmarkt werden Sichtguthaben (Eurotagesgeld) und kurzfristige Termineinlagen (Eurotermingeld, Eurogeldmarktpapiere) mit bis zu 12 Monaten Laufzeit gehandelt. Die Zinssätze sind Interbankenzinssätze für die es keine amtliche Notierung gibt. Unterschieden wird zwischen einem Geldaufnahmesatz (IBOR – Interbank Offered Rate), einem Geldanlagesatz (IBIT – Interbank Bid Rate) und einem Mittelkurs (IMEAN – Interbankrate Mean). Der jeweilige Handelsplatz wird durch ein Kürzel davor zum Ausdruck gebracht. Am bekanntesten sind der **EURIBOR** (European Interbank Offered Rate) und der **LIBOR** (London Interbank Offered Rate).

Eurokreditmarkt

Der Eurokreditmarkt ist der Markt für mittelfristige Fremdwährungskredite ab einer Laufzeit von 6 Monaten bis hin zu mehreren Jahren. Neben **Festzinssatzkrediten** für kürzere Laufzeiten können auch längerfristige Kredite in Anspruch genommen werden. Besondere Bedeutung erlangt der **Euro Roll-over-Kredit**, bei welchem der Zinssatz nicht für die gesamte Laufzeit (mehrere Jahre) festgelegt wird, sondern nach Ablauf der Zinsperiode (Roll-over-Termin) für die jeweils nächstfolgende Zinsperiode angepasst wird. Es gibt verschiedene Varianten des Euro Roll-over-Kredits. Der **revolvierende Roll-over-Eurokredit** ist eine Kreditrahmenvereinbarung, bei welcher der Kredithöchstbetrag pro Zinsperiode immer wieder neu abgerufen werden kann. Der **Stand-by-roll-over-Eurokredit** ist ein Eurobereitstellungskredit, der – je nach Finanzierungsbedarf – abgerufen werden kann.

Eurokapitalmarkt

Der Eurokapitalmarkt ist der Markt für Euroaktien und für überwiegend langfristige Euroanleihen (Eurobonds). Es sind verschiedene Arten von Euroanleihen zu unterscheiden. Am meisten verbreitet sind die festverzinslichen Euroanleihen (**Straight bonds**). Platziert werden können aber auch Anleihen mit variablem Zinssatz (**Floating rates bonds**), Nullcouponanleihen (**Zero bonds**) und Wandelschuldverschreibungen (**Convertible bonds**) ebenso wie weitere innovative Anleiheformen. Wandelschuldverschreibungen beinhalten das Recht, sie zu einem vereinbarten Termin in Aktien der Gesellschaft umzuwandeln. Bei den Nullcouponanleihen werden während der Laufzeit der Anleihe keine Zinsen gezahlt. Die Verzinsung der Nullcouponanleihen ergibt sich indirekt aus der Differenz zwischen dem Ankaukurs und dem Verkaufkurs sowie der

Laufzeit der Anleihe. Emittenten am Eurokapitalmarkt können Großunternehmen sein mit einer erstklassigen und einwandfrei beurteilten Bonität sowie Staaten und supranationale Institutionen.

Die Übergänge zwischen den Euromarktsegmenten sind fließend. So sind der Eurogeldmarkt und der Eurokapitalmarkt vor allem durch den Euro Roll-over-Kredit verbunden. Der Eurokapitalmarkt und der Eurokreditmarkt sind durch die Floating-rate-bonds miteinander verbunden.

- Zu den **Merkmale der Euromärkte** zählt die freie Zinsbildung durch Angebot und Nachfrage. Euromärkte sind reine Kontenmärkte, auf denen nur große und runde Geldbeträge in Fremdwährung gehandelt werden. Da es sich um Fremdwährungsmärkte außerhalb des jeweiligen währungspolitischen Hoheitsgebietes handelt, unterliegen die Euromärkte keiner währungspolitischen Kontrolle einer Zentralbank.

Teilnehmer an **Euromarkttransaktionen** sind Banken, Staaten und supranationale Institutionen. Auch Großunternehmen mit einer erstklassigen Bonität (credit standing) können an den Euromärkten als Anbieter und Nachfrager auftreten. Da nur Teilnehmer mit einer erstklassigen Bonität Zugang zu den Euromärkten haben, wird auf eine Kredit-sicherheit entweder ganz verzichtet oder es erfolgt nur eine geringfügige Besicherung. Mittelständische Unternehmen können indirekt über ihre Geschäftsbanken durch vermittelte Kredite an den in der Regel günstigen Zinskonditionen am Euromarkt partizipieren.

Die **Bedeutung der Euromärkte im Außenhandel** besteht aus Sicht der Banken in der Möglichkeit der zinsgünstigen Refinanzierung von Außenhandelsgeschäften mit großem Handelsvolumen.

In **Abgrenzung zum Devisenmarkt** ist eine Kreditaufnahme am Euromarkt kein Währungstauschgeschäft, sondern eine Überlassung eines Fremdwährungsguthabens auf Kreditbasis zu den jeweiligen Kreditkonditionen.

10.2.5.2 Eurokredite im Außenhandel

Zur Finanzierung von Außenhandelstransaktionen können **Eurokredite** für Exporteure und Importeure **über die Geschäftsbanken vermittelt** werden. Die Geschäftsbanken verhandeln bei einer Kreditanfrage alle notwendigen Einzelheiten des Kreditvertrages und stellen für ihren Kunden gegenüber der Kredit gebenden Eurobank eine Garantie.

Die **Kreditaufnahme am Euromarkt** setzt ein bestimmtes Mindestvolumen voraus. Dies liegt etwa bei 100.000 EUR. Eurokredite sind nicht an einen bestimmten Verwendungszweck gebunden. Üblicherweise vermittelt die Geschäftsbank bei einer Kreditnachfrage den Kunden an einen Kreditgeber im Euromarkt (Eurobank). Je nach Lage geschieht dies unter Einschaltung einer Korrespondenzbank am Handelsplatz (Abb. 10.5).

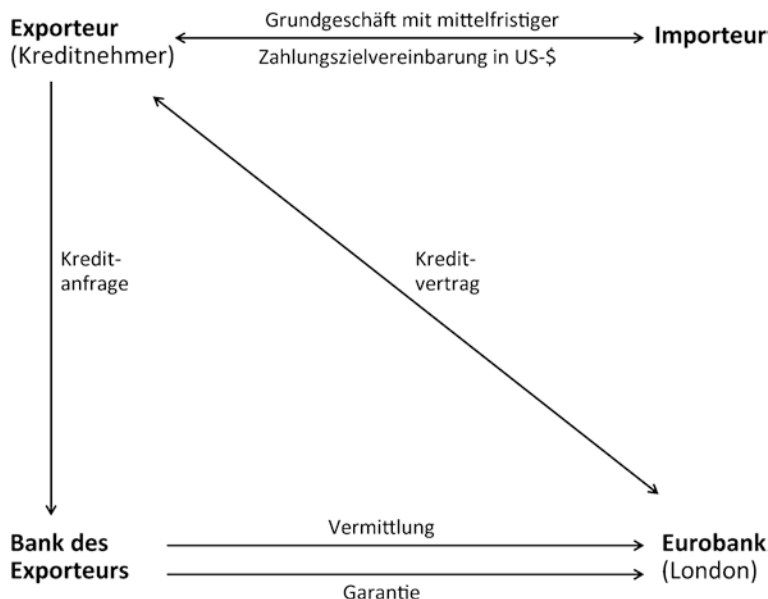


Abb. 10.5 Vermittelter Eurokredit (Euro-Dollarmarkt)

Die **Vermittlung eines Eurokredites** setzt eine entsprechende Kreditlinie des Kunden bei seiner Geschäftsbank voraus, da die vermittelnde Geschäftsbank eine Garantie zugunsten der Eurobank in Höhe des Kreditbetrages vergibt. Der Kreditvertrag wird durch Vermittlung der Geschäftsbank direkt zwischen dem Exporteur bzw. Importeur als Kreditnehmer und der Eurobank als Kreditgeber abgeschlossen. Auszahlung und Rückzahlung des Eurokredites erfolgen über das Kontokorrentkonto des Kreditnehmers bei seiner Geschäftsbank.

Die **Kreditkosten** setzen sich zusammen aus dem zugrunde gelegten Interbankenzinssatz und einer Vermittlungsgebühr für die Eurobank als auch für die Geschäftsbank.

Eurokredite spielen bei der Finanzierung von Außenhandelstransaktionen eine große Rolle. Ihr **Vorteil** liegt in den günstigen Zinsen und auch in der relativ einfachen Abwicklung. Der zentrale **Nachteil** liegt darin, dass Eurokredite erst ab einem bestimmten Mindestvolumen und in der Regel nur zu runden Beträgen in Anspruch genommen werden können. Auch ist eine vorzeitige Tilgung von Eurokrediten nicht möglich bzw. mit zusätzlichen Kosten verbunden. Da es sich bei einem Eurokredit um einen Fremdwährungskredit handelt, ist die Kreditaufnahme mit einem Wechselkursrisiko verbunden.

10.3 Mittel- und langfristige Außenhandelsfinanzierung

10.3.1 Wesen und Bedeutung

Die mittel- und längerfristige Außenhandelsfinanzierung umfasst die Finanzierung von Außenhandelsgeschäften mit einer Laufzeit von ein bis fünf Jahren (mittelfristig) und darüber hinaus. Die zeitlichen Abgrenzungen sind fließend. Unterschiede im Vergleich zur kurzfristigen Außenhandelsfinanzierung ergeben sich vor allem durch die Art der gehandelten Güter, durch die Finanzierungsquellen sowie durch die erforderlichen Sicherheiten. Zur mittel- und längerfristigen Außenhandelsfinanzierung zählt die mittel- bis längerfristige Kreditfinanzierung von Exportgeschäften sowie im weiteren Sinne auch die Forfaitierung und das internationale Leasing (siehe zur mittel- und langfristigen Außenhandelsfinanzierung auch: Blomeyer 1986; Bundesverband deutscher Banken 2013; Voigt 1989).

Die mittel- und langfristige Außenhandelsfinanzierung betrifft schwerpunktmäßig komplexe und großvolumige **Investitionsgüter- und Anlageexportgeschäfte**, bei denen sich zeitlich gesehen ein Finanzierungsbedarf meist schon in der Produktionsphase für die Fertigung der Güter ergibt und sich über den Lieferzeitraum für die Montage bis hin zur Zahlungszielvereinbarung erstreckt (Abb. 10.6). Für derartige Großaufträge besteht

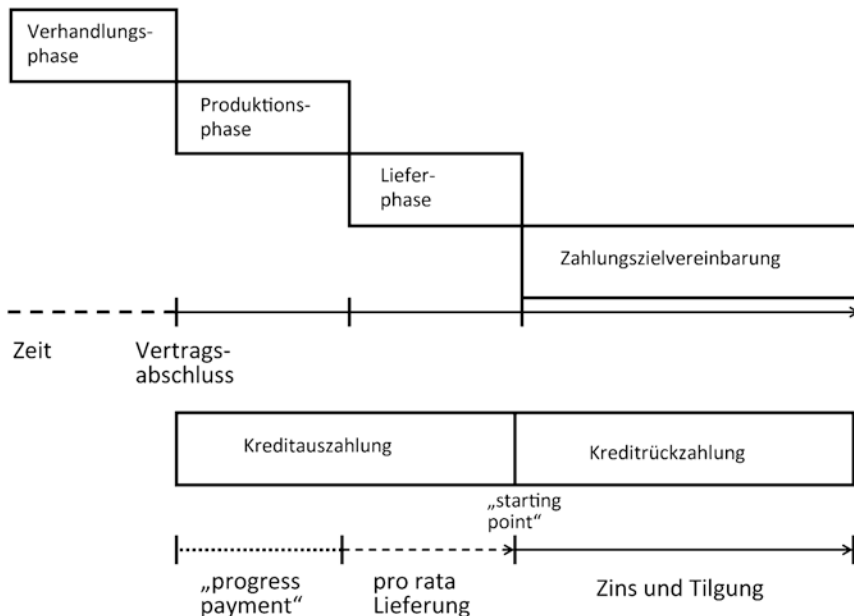


Abb. 10.6 Investitionsgüterexportgeschäft und Kreditfinanzierung

ein scharfer internationaler Wettbewerb, weshalb durch ein Finanzierungsangebot die Akquisitionsmöglichkeiten verbessert werden können.

Träger der mittel- bis langfristigen Kreditfinanzierung können sowohl die Geschäftsbanken sein als auch Spezialkreditinstitute, wie die Ausfuhrkreditgesellschaft (AKA) sowie die KfW IPEX-Bank:

- Die **Geschäftsbanken** bieten mittel- und längerfristige Kredite für Ausfuhrgeschäfte aus eigenen Mitteln an oder können entsprechende Kredite der Spezialkreditinstitute vermitteln. Sie können sich zudem auch an der Mitfinanzierung beteiligen.
- Die **Ausfuhrkreditgesellschaft (AKA)** ist ein 1952 gegründetes Bankenkonsortium (ehemals AG) bestehend aus mittlerweile über 40 Gesellschafterbanken zur Finanzierung von Ausfuhrgeschäften. Für die Kreditvergabe stehen verschiedene Plafonds (Kreditlinien) zur Verfügung, welche jeweils durch einen Höchstbetrag für das Gesamtkreditvolumen begrenzt sind. Die Bedeutung und die Konditionen der einzelnen Plafonds haben sich im Zeitablauf verändert. Der Plafonds A dient der Finanzierung von Lieferantenkrediten. Der Plafonds B wurde abgeschafft. Durch die Plafonds C, D und E werden Bestellerkredite als auch Bank-zu-Bank-Kredite angeboten. Bei den Kreditmöglichkeiten handelt es sich stets um gebundene Finanzkredite, die nur für das zugrunde liegende Ausfuhrgeschäft verwendet werden können. AKA-Kredite sind über die Gesellschafterbanken zu beantragen.
- Die **Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)** ist eine Spezialbank mit wirtschaftspolitischer Aufgabenstellung, welche 1948 zur Abwicklung des Europäischen Wiederaufbauprogramms (European Recovery Program – ERP) gegründet wurde. Sie wird überwiegend vom Bund und zu einem geringeren Teil von den Bundesländern getragen. Finanzierungsangebote für Exportgeschäfte werden innerhalb der KfW Bankengruppe von der **KfW IPEX-Bank** angeboten. Das Finanzierungsangebot umfasst langfristig gebundene Finanzkredite mit und ohne staatliche Ausfuhrkreditversicherung sowie staatlich subventionierte Kredite für Exporte in Entwicklungsländer.

Aufgrund der Komplexität und des Finanzierungsvolumens von Investitionsgüter- und Anlageexportgeschäften mit mittel- und längerfristigem Finanzierungsbedarf kommt es häufig dazu, dass unterschiedliche Kreditarten (Lieferantenkredit, Bestellerkredit, Bank-zu-Bank-Kredit) von unterschiedlichen Kreditgebern (Geschäftsbanken, AKA, KfW, ausländische Banken) zeitlich parallel oder auch nacheinander zu einer Gesamtfinanzierung kombiniert werden. Die **Besicherung** mittel- und langfristiger Exportkredite ist in der Regel an bestimmte Sicherheiten gebunden. Von besonderer Bedeutung sind hier die staatlichen Ausfuhrkreditversicherungen sowie die Garantiererklärungen (vgl. Kap. 12). Da sich die Finanzierungsdauer über einen längeren Zeitraum erstreckt, spielen Zinsänderungsrisiken sowie Wechselkursrisiken eine größere Rolle.

10.3.2 Lieferantenkredite

10.3.2.1 Grundstruktur eines Lieferantenkredits

Ein Lieferantenkredit dient der Refinanzierung eines Zahlungsziels, welches der Exporteur dem Importeur gewährt hat. Es sind demnach **zwei Kreditvertragsbeziehungen** zu unterscheiden. Dies betrifft erstens den Kredit, den der Exporteur als Lieferer dem Importeur eingeräumt hat (Handels-, Liefererkredit). Die Konditionen des **Handels- bzw. Liefererkredits** ergeben sich aus den kaufvertraglich vereinbarten Zahlungskonditionen mit mittel- bis längerfristiger Zahlungszielvereinbarung. Das zweite Kreditvertragsverhältnis besteht zwischen dem Exporteur und der Kredit gebenden Bank zur Refinanzierung des dem Importeur eingeräumten Zahlungsziels. Der dem Exporteur eingeräumte Kredit wird als **Exporteur- bzw. Lieferantenkredit** bezeichnet. Der Exporteur- bzw. Lieferantenkredit ist ein gebundener Kredit, der nur für die Refinanzierung des zugrunde liegenden Ausfuhrgeschäftes eingesetzt werden darf.

- Als wesentliche **Voraussetzung eines Lieferantenkredites** gilt, dass der Exporteur bereits im Kaufvertrag mit dem Importeur alle Zahlungsmodalitäten so vereinbart, dass ihm eine Refinanzierung der Zahlungszielvereinbarungen möglich wird. Dazu gehören eine entsprechende Regelung der Tilgungsmodalitäten und der Zinsen einschließlich Verzugszinsen sowie die Vereinbarung anerkannter Sicherheiten. Sofern eine staatliche Ausfuhrkreditversicherung benötigt wird, ist es erforderlich, die handelsüblichen Zahlungsbedingungen für mittel- bis längerfristige Ausfuhrkredite einzuhalten.

Für mittel- bis längerfristige Ausfuhrgründe gelten die folgenden **handelsüblichen Zahlungsbedingungen**:

- **Tilgungsbeginn:** Die Tilgung des Kredits beginnt sechs Monate nach dem „starting point“. Der „starting point“ kann je nach Ausfuhrgeschäft definiert sein als der Zeitpunkt der letzten wesentlichen Lieferung, der Zeitpunkt der mittleren gewogenen Lieferung oder der Zeitpunkt der Betriebsbereitschaft der Anlage.
- **Tilgungsraten und Fälligkeiten:** Vereinbart werden gleich hohe Tilgungsraten mit einer Fälligkeit im Abstand von jeweils sechs Monaten.
- **Tilgungsdauer:** Die Dauer der Kreditgewährung beträgt mindestens 12 Monate. Die Kredithöchstlaufzeit kann je nach Art und Volumen des Ausfuhrgeschäftes variieren.

Der **Lieferantenkredit** erfolgt immer auf der Grundlage einer Selbstfinanzierungsquote. Die Selbstfinanzierungsquote ist damit der Teil der noch ausstehenden Exportforderung, welcher von der Kredit gebenden Bank nicht finanziert wird. Die Höhe der Selbstfinanzierungsquote entspricht in der Regel dem Selbstbehalt bei Exportgeschäften mit staatlicher Ausfuhrkreditversicherung. Die Höhe des Selbstbehalts ist abhängig

von der Art der gedeckten Risiken. Sie beträgt meist 15 %. Als Sicherheiten lässt sich die Kredit gebende Bank die Forderung aus dem zugrunde liegenden Ausfuhrgeschäft abtreten, einschließlich der Ansprüche aus einer eventuell bestehenden Ausfuhrkreditversicherung. Während die Abtretung der sich aus dem Kaufvertrag ergebenden Kaufpreisforderung in stiller Form geschehen kann, ist die Abtretung der Eventualanprüche aus einer staatlichen Ausfuhrkreditversicherung dem ausländischen Schuldner offen zu legen. Die Kredit gebende Bank hat dadurch praktisch zwei Schuldner. Erstschuldner ist der Exporteur als Kreditnehmer und Zweitschuldner ist der ausländische Importeur auf der Grundlage der an die Bank abgetretenen Kaufpreisforderung.

Anstelle eines Lieferantenkredits kann alternativ auch ein **Bank-zu-Bank-Kredit** vereinbart werden. Dies ist besonders dann der Fall, wenn es sich aufgrund der Bonitätsbeurteilung des Importeurs als zweckmäßiger erweist, eine Bank im Importland als Kreditnehmer zwischen die Kredit gebende inländische Bank und dem Importeur zwischenschalten. Die Bank im Importland ist dann Kreditnehmer und trägt den Interessen des Importeurs Rechnung.

Lieferantenkredite können sowohl von den Geschäftsbanken, von den Konsortialbanken der AKA als auch der KfW-IPEX-Bank ausgelegt werden. Der Lieferantenkredit hat im Vergleich zum Bestellerkredit für die Finanzierung von Exportgeschäften allerdings insgesamt an Bedeutung verloren. Von der KfW-IPEX-Bank werden Lieferantenkredite nur noch in besonders begründeten Einzelfällen vereinbart. Die Abwicklung eines Lieferantenkredits soll am Beispiel eines durch die AKA bereitgestellten Kredits aus dem Plafonds A verdeutlicht werden.

10.3.2.2 Lieferantenkredit aus dem AKA Plafonds A

Der Plafonds A ist eine eigenständige Kreditlinie der AKA zur Gewährung zweckgebundener Lieferantenkredite an Exporteure. Dem Exporteur wird dadurch eine Refinanzierung des dem Importeur eingeräumten Zahlungsziels ermöglicht. Die Plafonds C, D und E sind Kreditlinien für die Gewährung von Bestellerkrediten und Bank-zu-Bank-Krediten. Der Plafonds A wird finanziell von den Konsortialbanken der AKA getragen und kann auch nur über diese beantragt werden (vgl. Ausfuhrkreditgesellschaft 2016 Informationen zu Kreditrichtlinien).

Die **maximale Kredithöhe** bemisst sich am Auftragswert abzüglich der mit dem Importeur eventuell vereinbarten An- und Zwischenzahlungen sowie abzüglich der Selbstfinanzierungsquote. Die Höhe der **Selbstfinanzierungsquote** ist in der Regel identisch mit dem Selbstbehalt bei der staatlichen Ausfuhrkreditversicherung. Bei Geschäften mit privatwirtschaftlichen ausländischen Abnehmern beträgt die Selbstfinanzierungsquote meist 15 %. Kredite aus dem Plafonds A können auch bereits zur Finanzierung der **Produktionsphase** sowie der sich anschließenden **Lieferphase**, einschließlich der Montagezeit, zur Verfügung gestellt werden. Wird der Kredit bereits für die Finanzierung der Produktion verwendet, so erfolgt die Kreditauszahlung auf der Grundlage eines Nachweises über den Produktionsfortschritt („**progress payment**“). Erfolgt die Belieferung in mehreren Teillieferungen, wie dies häufig im Anlagenbau der Fall ist, so wird der Kredit „**pro rata Lieferung**“ ausbezahlt (Abb. 10.7).

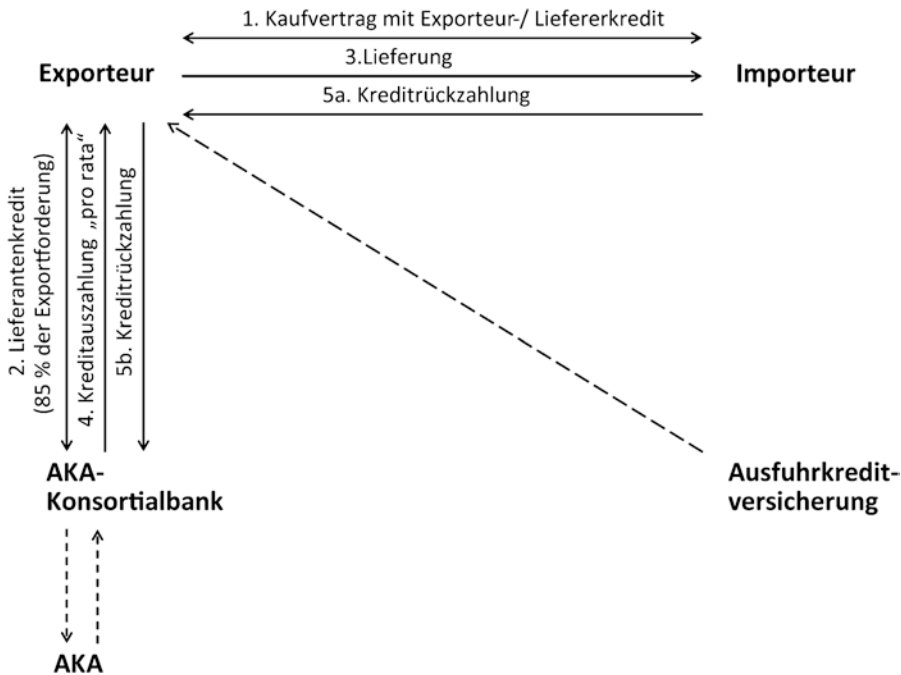


Abb. 10.7 Lieferantenkredit (vereinfachtes Ablaufschema)

Als **Kreditsicherheiten** dienen die Abtretung der Ansprüche aus dem Exportgeschäft sowie aller sonstigen Zahlungssicherheiten wie Garantien und Akkreditive. In jenen Fällen, in denen die Kreditauszahlung bereits während der Produktionszeit beginnt, ist ein Nachweis über den Produktionsfortschritt erforderlich und eine Sicherungsüber-eignung der zu produzierenden Ware. Sofern die Kreditlaufzeit mehr als 24 Monate beträgt, ist eine Ausfuhrkreditversicherung erforderlich, deren Ansprüche eben-falls an die Kredit gebende Bank abzutreten sind. Die **Rückzahlung** des Lieferantenkredits an die AKA Konsortialbank erfolgt seitens des Exporteurs bei laufzeit- und fristenkongruenter Refinanzierung aus der Kreditrückzahlung des dem Importeur ein-geräumten Kredits. Der Exporteur ist zur Rückzahlung des Lieferantenkredits an die AKA Konsortialbank auch dann verpflichtet, wenn der Importeur seinen Zahlungsver-pflichtungen nicht nachkommt.

Der **Zinssatz** für Kredite aus dem Plafonds A kann wahlweise als Festzinssatz oder variabler Zinssatz vereinbart werden. Bei Festzinssätzen orientiert sich der Zinssatz an den zum Kreditvertragsabschluss bestehenden Refinanzierungskosten auf dem Kapital-markt. Ein variabler Zinssatz wird der jeweiligen Zinsentwicklung am Kapitalmarkt angepasst.

Ergänzend bietet die AKA aus dem Plafonds A auch Globalkredite an. Der **AKA-Globalkredit** kann zur Refinanzierung einer Vielzahl kleinerer Exportgeschäfte

mit Zahlungszielvereinbarungen von weniger als einem Jahr genutzt werden. Die Auszahlung des AKA-Globalkredits erfolgt auf der Grundlage von Forderungsbestandslisten, welche der AKA-Konsortialbank jeweils aktualisiert einzureichen sind. Die Besicherung erfolgt im Wege einer Globalzession, bei der alle deklarierten Forderungen auf einmal abgetreten werden. Dem Globalkredit müssen mindestens Exportforderungen in Höhe von 130 % des Kreditbetrages gegenüberstehen.

10.3.3 Bestellerkredite

10.3.3.1 Grundstruktur eines Bestellerkredits

Ein Bestellerkredit ist ein an ein Exportgeschäft **zweckgebundener Finanzkredit**, welcher auf Betreiben eines inländischen Exporteurs von einer inländischen Bank an den ausländischen Besteller (Importeur) ausgereicht wird. Der Kreditvertrag wird zwischen der kreditgebenden Bank im Inland und dem ausländischen Importeur (Besteller) geschlossen. Der Bestellerkredit wird nach Lieferung und Leistung an den Exporteur ausbezahlt. Der Importeur (Besteller) ist Kreditnehmer und trägt entsprechend der vereinbarten Kreditkonditionen den Kapitaldienst (Zins und Tilgung; Abb. 10.8).

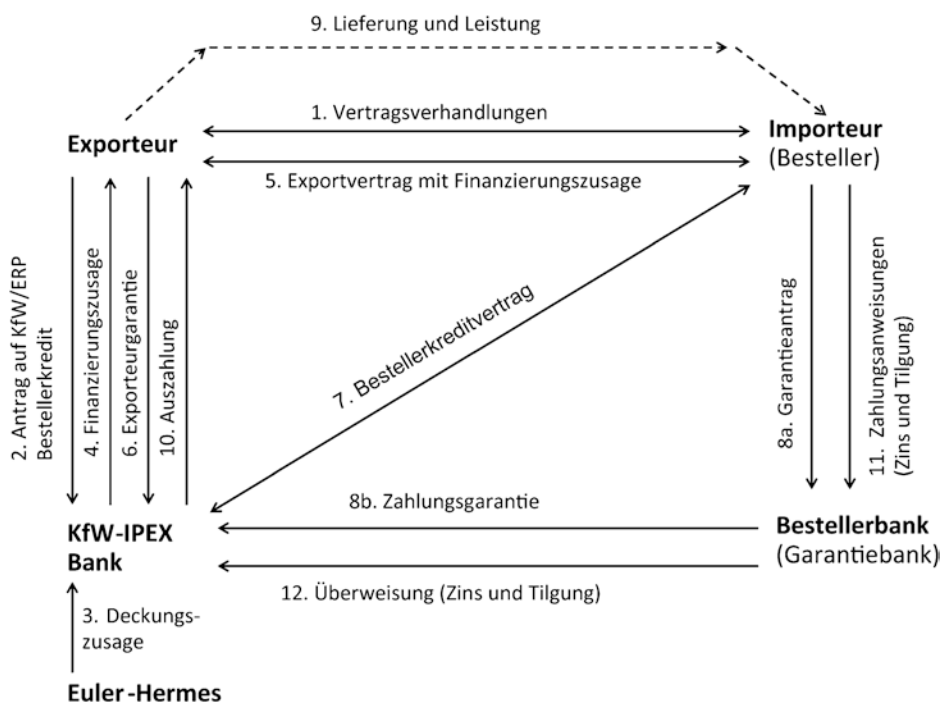


Abb. 10.8 Bestellerkredit (vereinfachtes Ablaufschema)

Die **Vorteile des Bestellerkredits** für den Exporteur ergeben sich daraus, dass er das Entgelt entsprechend der von ihm erbrachten Lieferungen und Leistungen von der Kredit gebenden Bank erhält und somit quasi ein Inlandsbargeschäft abschließt. Die Vorteile des Importeurs bei einem Bestellerkredit liegen in den in der Regel günstigen Kreditkonditionen.

- Zu den wesentlichen **Voraussetzungen eines Bestellerkredites** gehören ein bestimmtes Mindestkreditvolumen, eine Mindestlaufzeit, eine Finanzkreditdeckung (Euler-Hermes Deckungszusage), eine Exporteurgarantie sowie meist eine Anzahlung. Die Kredit gebende Bank führt in der Regel die finanziellen Verhandlungen mit der Bank des Importeurs. Bestellerkredite an ausländische Unternehmen können sowohl durch die Geschäftsbanken, die AKA (Plafonds C, D oder E) sowie die KfW-IPEX-Bank finanziert werden.

Die Abwicklung eines Bestellerkredites ist dabei im Grundsätzlichen gleich. Unterschiede bestehen vor allem hinsichtlich der Kreditvoraussetzungen und im Hinblick auf die Kreditkonditionen, welche wesentlich davon abhängen, ob es sich um einen öffentlich geförderten Kredit oder um einen Kredit aus Marktmitteln handelt. Die Abwicklung eines Bestellerkredites soll am Beispiel eines öffentlich geförderten Kredits aus dem KfW/ERP-Exportfinanzierungsprogramm verdeutlicht werden (vgl. Büter [2013](#)).

10.3.3.2 KfW/ERP Exportfinanzierungsprogramm

Bei Krediten aus dem KfW/ERP-Exportfinanzierungsprogramm handelt es sich um gebundene Finanzkredite für Investitionsgüterexporte in Entwicklungsländer. Kreditnehmer kann dabei entweder der ausländische Besteller (Bestellerkredit) oder eine Bank im Bestellerland (Bank-zu-Bank-Kredit) sein (vgl. KfW IPEX-Bank [2015](#) Informationen zur Exportfinanzierung).

Da es sich um einen öffentlich geförderten Exportkredit handelt, für welchen eine staatliche Ausfuhrkreditversicherung erforderlich ist, sind die **OECD-Konsensusregeln** über öffentlich geförderte Exportkredite einzuhalten (vgl. auch Abschn. [12.2.1](#)). Durch die Einhaltung der OECD-Konsensusregeln sollen nichtwettbewerbskonforme Exportförderpraktiken verhindert werden. Der Kredit ist vom Exporteur möglichst frühzeitig vor Abschluss des Exportvertrags zu beantragen. Für die **Kreditbemessung** bestehen nach Auftragswerten gestaffelte Höchstgrenzen. Bis zu einem Auftragswert von 25 Mio. EUR beträgt der Kredithöchstbetrag 85 % des tatsächlichen Auftragswertes. Kredite können sowohl in EURO als auch in US-\$ gewährt werden (Tab. [10.2](#)).

Als **Sicherheit** für staatlich subventionierte Exportkredite wird eine Euler-Hermes-Deckung verlangt sowie eine Exporteurgarantie und gegebenenfalls zusätzlich eine Garantie der Bank des Importeurs (Bestellerbank). Die **Euler-Hermes-Deckung** (Finanzkreditdeckung) beinhaltet einen vom Exporteur im Schadensfall nicht weiter versicherbaren Selbstbehalt in Höhe von meist 5 % (vgl. Abschn. [12.2.5](#)).

Tab. 10.2 Kreditbemessung bei öffentlich geförderten Exportkrediten

Auftragswert	5000.000 EUR
– vom Importeur geleistete An- und Zwischenzahlungen (15 %)	750.000 EUR
= von der KfW-IPEX Bank ausbezahlter Bestellerkredit	4250.000 EUR
– Selbstbehalt der Euler-Hermes Deckung (5 %)	212.500 EUR
Euler-Hermes Deckung des Bestellerkredits	4037.500 EUR

Die **Exporteurgarantie** ist eine Verpflichtungserklärung des Exporteurs gegenüber der Kredit gebenden Bank, die neben der Informationspflicht auch die Haftung für den Selbstbehalt bei staatlicher Ausfuhrkreditdeckung beinhaltet. Die Exporteurgarantie schließt ferner auch die Haftung für Verzugszinsen nach Fälligkeit der jeweiligen Rückzahlungsrate mit ein.

- Als fester **Mindestzinssatz** für die Laufzeit des Kreditvertrages gilt der bei Kreditvertragsabschluss bestehende **CIRR (Commercial Interest Reference Rate)**. Der CIRR ist ein kommerzieller Referenzzinssatz für die am OECD-Konsensus teilnehmenden Staaten, welcher bei öffentlich subventionierten Krediten, wie beispielsweise jenen aus dem ERP-Finanzierungsprogramm, nicht unterschritten werden darf. Der CIRR wird laufend neu festgelegt.

Die **Auszahlung** des Kredits erfolgt pro rata Lieferung bzw. Leistung direkt an den Exporteur. Die **Rückzahlung** des Kredits beginnt 6 Monate nach dem „**starting point**“, welcher entsprechend dem zugrunde liegenden Ausfuhrgeschäft definiert sein kann als der Zeitpunkt der letzten wesentlichen Lieferung, der Zeitpunkt der mittleren gewogenen Lieferung oder der Zeitpunkt der Betriebsbereitschaft der Anlage (Abb. 10.8).

Als Alternative zur Finanzierung aus dem ERP-Exportfinanzierungsprogramm können Exportkredite der KfW-IPEX-Bank auch aus Marktmitteln refinanziert werden. Für **Marktmittelkredite** besteht keine staatliche Ausfuhrkreditdeckung. Sie fallen daher nicht unter die Mindestzinsregelung des OECD-Konsensus und können im Hinblick auf die Kreditkonditionen frei vereinbart werden.

10.3.4 Internationales Leasing

10.3.4.1 Begriff und Formen des Leasings

Leasing (engl. Verpachten, Vermieten) bedeutet allgemein die entgeltliche Überlassung von Wirtschaftsgütern zum Gebrauch gegen regelmäßige Ratenzahlungen über einen vorher vereinbarten Zeitraum. Grundlage des Leasings ist demnach ein Leasingvertrag zwischen einem Leasinggeber (lessor) und einem Leasingnehmer (lessee, tenant).

Unterscheidungskriterium	Bezeichnung der Leasingform
Stellung des Leasinggebers zum Leasingnehmer	Direktes Leasing (Herstellerleasing) Indirektes Leasing (Institutionelles Leasing)
Sitz der am Leasing beteiligten Parteien	Inlandsleasing Internationales Leasing – Exportleasing – Importleasing
Art des Leasingobjekts	Konsumgüterleasing Investitionsgüterleasing Immobilienleasing
Dauer der Grundmietzeit und Kündigungsmöglichkeit	Operating-Leasing Financial-Leasing
Kalkulation der Leasingraten	Teilmortisationsleasing Vollamortisationsleasing
Vereinbarung von Dienstleistungen	Full-Service-Leasing Net-Leasing
Sonderformen	Sale-lease back Double-dip Leasing International Intercompany Leasing

Abb. 10.9 Leasingformen im Überblick

Der Leasinggeber kann sowohl der Hersteller des Leasingobjektes als auch eine Leasinggesellschaft sein, an welche das Leasingobjekt zuvor verkauft wurde. Ist der Hersteller des Leasingobjektes gleichzeitig der Leasinggeber, so liegt ein **direktes Leasing** vor. Sofern eine Leasinggesellschaft zwischen dem Hersteller des Leasingobjektes und dem Leasingnehmer zwischengeschaltet ist, wird von **indirektem Leasing** gesprochen (vgl. Grath 2012, S. 159 f.). Einen Überblick über Leasingformen zeigt Abb. 10.9.

- **Internationales Leasing** ist ein Oberbegriff für verschiedene Formen von Leasingtransaktionen, bei denen einer der Beteiligten (Hersteller, Leasinggeber, Leasingnehmer) seinen Geschäftssitz in einem anderen Land hat (vgl. Büschgen 1997, S. 52–54). Grundlage des internationalen Leasings ist daher die grenzüberschreitende Bezahlung der Leasingraten (cross-border-leasing).

Es wird unterscheiden zwischen direktem und indirektem internationalem Leasing. **Direktes internationales Leasing** liegt vor, wenn der Leasinggeber gleichzeitig der Exporteur ist (Hersteller-Exportleasing). **Indirektes internationales Leasing** ist gegeben, wenn der Leasinggeber eine Leasinggesellschaft im Exportland ist (institutionelles Exportleasing). Mitunter sind eine Leasinggesellschaft im Exportland sowie eine Leasinggesellschaft im Importland als Subleasingnehmer an der Leasingtransaktion beteiligt.

Ein **unechtes internationales Leasing** liegt vor, wenn im Anschluss an ein Außenhandelsgeschäft eine Leasinggesellschaft im Land des Importeurs als Käufer des Leasinggutes auftritt und mit dem Importeur den Leasingvertrag abschließt. In diesem Fall handelt es sich um ein reines Vermittlungsgeschäft, bei welchem keine grenzüberschreitende Entrichtung der Leasingraten erfolgt.

Nach der **Art des Leasingobjektes** wird unterschieden in Konsumgüterleasing, Investitionsgüterleasing und Immobilienleasing. Besondere Bedeutung im Außenhandel erlangt das Investitionsgüterleasing. Im Hinblick auf die Dauer der Grundmietzeit (basic term) und der Kündigungsmöglichkeiten eines Leasingvertrages wird unterschieden zwischen dem Operating-Leasing und dem Financial-Leasing (vgl. Dortschy et al. 2005, S. 492 f.).

Operating-Leasing

Beim Operating-Leasing ist die Dauer der Grundmietzeit kürzer als die wirtschaftliche Nutzungsdauer des Leasingobjektes. Nach Ablauf der Grundmietzeit kann der Leasingnehmer den Leasingvertrag jederzeit kündigen. Erfolgt keine Kündigung, so wird der Leasingvertrag meist stillschweigend verlängert. Der Leasinggeber erreicht beim Operating-Leasing mit einem Leasingvertrag nur eine **Teilamortisation** des Leasingobjektes. Er muss daher das Leasingobjekt mehrmals „verleasen“, um eine Vollamortisation, d. h. eine volle finanzielle Deckung seiner mit dem Leasingobjekt verbundenen Investitions- und Finanzierungskosten sowie seines Gewinns zu erreichen. Das Investitionsrisiko verbleibt beim Operating-Leasing beim Leasinggeber. Operating-Leasing ist in der Regel als „**full-service-leasing**“ gestaltet, bei welchem der Leasinggeber für die vertragliche Mietzeit alle Wartungs-, Service- und Inspektionsleistungen übernimmt und diese in die Leasingraten einkalkuliert. Operating-Leasing findet sich vornehmlich bei marktgängigen Gebrauchsgegenständen wie beispielsweise Fahrzeugen und EDV-Ausstattungen. Steuerliche Spezialvorschriften finden beim Operating-Leasing keine Anwendung. Der bilanzielle Ausweis des Leasingobjektes liegt beim Operating-Leasing beim Leasinggeber. Für den Leasingnehmer stellen die Leasingraten Betriebsausgaben dar, die als in der Gewinn- und Verlust-Rechnung erfasst werden.

Financial-Leasing

Beim Financial-Leasing ist die Grundmietzeit langfristig bemessen und orientiert sich an der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasingobjektes. Während der Grundmietzeit kann der Leasingvertrag nicht gekündigt werden. Financial-Leasing findet sich vornehmlich bei Investitionsgütern wie Maschinen, Lagerausrüstungen und Produktionsanlagen sowie bei Schiffen und Nutzfahrzeugen, die regelmäßig auch eine Spezialanfertigung beinhalten und damit auch einer nochmaligen Weitervermietung (second-hand leasing) weniger zugänglich sind. Der Leasinggeber kalkuliert in die Leasingraten alle Herstellungs- und Finanzierungskosten zuzüglich seines Gewinns, sodass auf der Grundlage eines Leasingvertrages eine **Vollamortisation** erreicht wird. Das Investitionsrisiko wird dadurch auf den Leasingnehmer verlagert. Im Hinblick auf die Frage, was nach

Ablauf der Grundmietzeit beim Financial-Leasing mit dem Leasingobjekt geschehen soll, sind verschiedene Varianten zu unterscheiden. So kann ein Mietkauf vorgesehen werden, bei welchem nach Ablauf der Grundmietzeit das Eigentum am Leasingobjekt automatisch auf den Leasingnehmer übergeht. Es ist jedoch auch möglich, Leasingverträge mit einer Kaufoption oder einer Verlängerungsoption nach Ablauf der Grundmietzeit zu versehen.

Eine Sonderform des Leasings ist das „**sale-lease-back-Verfahren**“, bei dem ein Unternehmen ein Investitionsgut an eine Leasinggesellschaft verkauft (z. B. Bürogebäude, Fabrikationshalle) und dieses anschließend wieder zur eigenen Nutzung durch einen Leasingvertrag zurückmietet. Durch das „sale-lease-back-Verfahren“ vermindert sich der Kapitalbedarf beispielsweise bei Direktinvestitionen im Ausland. Oft deutet dies jedoch auch auf eine insgesamt geringe Liquidität des Leasingnehmers hin.

Internationale Leasingtransaktionen können auch steuerlich motiviert sein („**tax based leasing**“). Die besondere Bedeutung aber auch Problematik des internationalen Leasings besteht darin, dass – je nach Ausgestaltung des Leasingvertrages – das Eigentum und die Nutzung des Leasingobjektes in verschiedenen Ländern mit unterschiedlichen Rechts- und Steuersystemen liegen. Steuerlich motivierte Leasingtransaktionen ergeben sich vor allem dann, wenn die steuerlichen Vorschriften zwischen den beteiligten Ländern abweichen im Hinblick auf die Beurteilung des Leasings als Kauf oder Miete. Wird auf der Grundlage des Leasingvertrages von Miete ausgegangen, was beim Operating-Leasing regelmäßig der Fall ist, so ist das Leasingobjekt beim Leasinggeber zu bilanzieren und abzuschreiben. Mitunter können Leasingverträge aufgrund unterschiedlicher steuergesetzlicher Bestimmungen zwischen den beteiligten Ländern jedoch so gestaltet werden, dass das Leasingobjekt sowohl dem Leasinggeber als auch teilweise oder ganz dem Leasingnehmer zugerechnet wird. Dadurch ergeben sich Möglichkeiten, das Leasingobjekt in zwei Ländern abzuschreiben („**double-dip leasing**“).

Als weitere Sonderform des internationalen Leasings gilt das Intra-Firmenleasing (international intercompany leasing). Beim **internationalen Intra-Firmenleasing** sind der Leasinggeber (meist die Muttergesellschaft) und der Leasingnehmer (Tochtergesellschaft) in einem internationalen Konzern miteinander verbunden, domizilieren jedoch in unterschiedlichen Ländern (vgl. Büschgen 1997, S. 56–57). Im Rahmen des internationalen Intra-Firmenleasings ergeben sich durch die Vereinbarung des Leasingvertrages und der Höhe der Leasingraten Gestaltungsspielräume für die grenzüberschreitende Gewinn-, Liquiditäts- und Risikoverlagerung zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer.

Internationales Leasing kann einerseits aus der Perspektive des Exporteurs betrachtet werden (**Exportleasing**) als auch aus der Perspektive des Importeurs (**Importleasing**). Maßgeblich für die Abwicklung und Beurteilung im Rahmen der Außenhandelsfinanzierung ist dabei die Frage, ob der Leasingvertrag direkt zwischen dem Exporteur und dem Importeur abgeschlossen wird (**Hersteller-Exportleasing**) oder eine Leasinggesellschaft den Leasingvertrag abschließt (**institutionelles Exportleasing**), wodurch der Exporteur nur indirekt an der Geschäftstransaktion beteiligt ist. Die Unterschiede werden im Folgenden aus Sicht des Exporteurs dargestellt (vgl. Häberle 2002, S. 812–821).

10.3.4.2 Hersteller-Exportleasing

Beim Hersteller-Exportleasing wird der Leasingvertrag direkt zwischen dem Exporteur und dem Importeur abgeschlossen (Abb. 10.10). Der **Leasingvertrag** regelt die Rechte und Pflichten des Leasinggebers und Leasingnehmers. Er bestimmt die Verpflichtung des Exporteurs zur Lieferung des Leasingobjektes und räumt dem Importeur für die Zeitdauer des Leasingvertrages meist bestimmte Gewährleistungsrechte ein. Im Gegenzug wird der Importeur zur Zahlung der Leasingraten verpflichtet sowie zur Erbringung von Sicherheiten. Insbesondere bei längerfristigen Leasingverträgen wird als Sicherheit vielfach die Stellung einer Zahlungsgarantie verlangt.

Die **Zahlungsgarantie** ist ein abstraktes Zahlungsverprechen der Bank des Leasingnehmers zugunsten des Exporteurs. Sie wird vom Importeur beantragt (Avalauftrag) und sichert dem Exporteur die Zahlung der Leasingraten für den Fall, dass der Importeur seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt (siehe Abschn. 12.4).

Für den Exporteur besteht die Möglichkeit der **Refinanzierung** seines Leasinggeschäftes bei seiner Geschäftsbank. Erforderlich dazu sind ein Kreditvertrag und die Übertragung entsprechender Sicherheiten an die Kredit gebende Bank. Als Kreditsicherheiten dienen insbesondere die Abtretung der Forderung aus dem Leasingvertrag nebst allen vom Leasingnehmer gestellten Sicherheiten sowie die Übertragung des Eigentums am Leasingobjekt. Sofern eine staatliche Ausfuhrkreditversicherung für das Leasinggeschäft besteht, sind auch diese Ansprüche an die Kredit gebende Bank abzutreten. Alternativ zur Kreditfinanzierung kann der Exporteur die Möglichkeit einer Forfaitierung

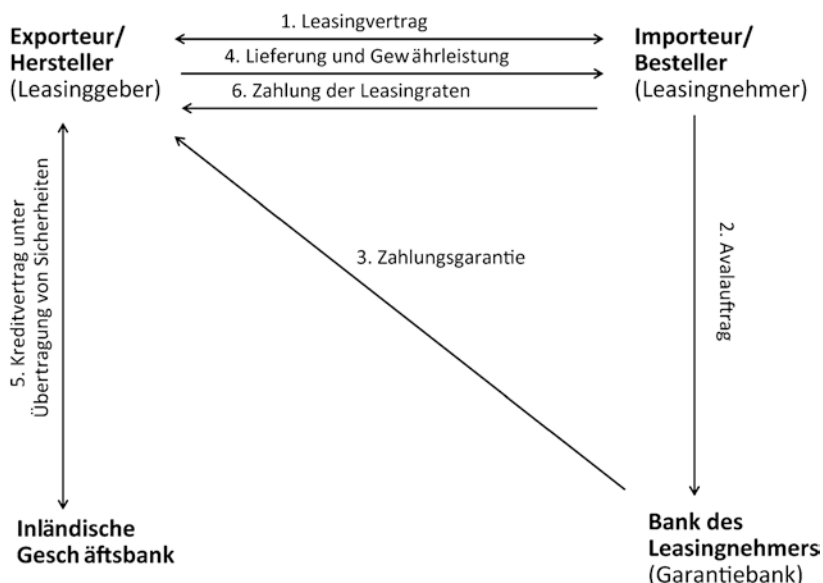


Abb. 10.10 Herstellerexportleasing (vereinfachtes Ablaufschema)

prüfen, bei welcher die Leasingforderung an eine Forfaitierungsgesellschaft verkauft wird (siehe Abschn. 10.3.5).

Beim **Hersteller-Exportleasing** ist der Exporteur Kreditgeber, da er dem Importeur die Möglichkeit bietet, das Leasinggut in vollem Umfang zu nutzen, ohne bei Vertragsabschluss den vollen Kaufpreis dafür aufbringen zu müssen. Aus Sicht des Exporteurs ist das Hersteller-Exportleasing ein **Instrument der Absatzförderung**. Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Leasingobjekt können unmittelbar zwischen dem Leasinggeber und dem Leasingnehmer vereinbart werden. Hersteller-Exportleasing erfolgt überwiegend bei Investitionsgütern auf der Grundlage eines langfristig unkündbaren Leasingvertrages (financial leasing), bei welchem die Leasingraten so kalkuliert sind, dass der Exporteur über die Laufzeit des Leasingvertrages eine Vollamortisation erreicht. Das mit dem Leasingobjekt verbundene **Investitionsrisiko** wird dadurch auf den Leasingnehmer übertragen. Der Exporteur trägt allerdings während der Vertragslaufzeit das **Delkredererisiko** (Zahlungsverzug, Zahlungsunwilligkeit, Zahlungsunfähigkeit) sowie das **politische Risiko**, das sich auf die mit dem Gastland verbundenen Beeinträchtigungen des Leasinggebers (z. B. Zahlungsverbot und Moratorium) bezieht. Erfüllt das Leasinggut nicht die vertraglich zugesicherten Eigenschaften, so kann der Leasingnehmer Gewährleistungsansprüche geltend machen und unter Umständen die Zahlung der Leasingraten zurückhalten.

10.3.4.3 Institutionelles Exportleasing

Beim institutionellen Exportleasing wird der **Leasingvertrag** zwischen einer Leasinggesellschaft und dem Importeur geschlossen. Dazu ist es erforderlich, dass der Hersteller auf der Grundlage vorheriger Vertragsverhandlungen mit dem Importeur das Leasingobjekt an eine Leasinggesellschaft verkauft. Durch den Verkauf wird die Leasinggesellschaft Eigentümerin des Leasingobjektes und übernimmt auch die mit dem Leasing verbundenen Risiken. Der Exporteur als Hersteller des Leasingobjektes ist beim institutionellen Exportleasing daher nur indirekt an der Leasingtransaktion beteiligt.

- **Leasinggesellschaften** sind Finanzierungsgesellschaften, deren Geschäftszweck eigens in der Übernahme des Leasinggeschäfts besteht. Sie sind meistens Tochtergesellschaften von Banken oder mit diesen über Beteiligungsverhältnisse verbunden. Leasinggesellschaften bieten ihre Finanzdienstleistungen herstellerunabhängig und prinzipiell für alle Güterarten an.

Es sind verschiedene **Varianten des institutionellen Exportleasings** zu unterscheiden (vgl. Büschgen 1997, S. 53–54). So kann die Leasinggesellschaft unter Umständen eine eigene Tochtergesellschaft oder eine kooperierende Leasinggesellschaft im Importland als Subleasinggeber mit dem Abschluss des Leasingvertrages beauftragen. Dies kann dann sinnvoll sein, wenn dadurch steuerliche Vorteile genutzt werden können. Ferner können auch risikopolitische Aspekte, wie z. B. die Prüfung der Bonität des Importeurs und die rechtliche Ausgestaltung des Leasingvertrages sowie die Sicherung von

Eigentumsrechten für die Einschaltung eines Subleasinggebers im Importland sprechen. Je nach Konstruktion des Leasingvertrages ergeben sich dadurch für den Leasinggeber unterschiedliche Möglichkeiten der Refinanzierung des Leasinggeschäfts.

Das zugrunde liegende Handelsgeschäft wird beim **institutionellen Exportleasing** für den Exporteur quasi zu einem **Inlandsbargeschäft**, da der Exporteur durch den Verkauf des Leasingobjektes an die Leasinggesellschaft den Kaufpreis sofort erstattet erhält (Abb. 10.11).

Die **Finanzierung des Leasingnehmers** besteht darin, dass dieser durch den Leasingvertrag die sofortige und uneingeschränkte Nutzungsmöglichkeit über das Leasingobjekt erhält, für welches er im Gegenzug – zeitlich verteilt auf die Dauer des Leasingvertrages – die Leasingraten an die Leasinggesellschaft zu entrichten hat. Aus Sicht des Importeurs kann die Möglichkeit einer Leasingfinanzierung ausschlaggebend für den Geschäftsabschluss sein. Während beim Hersteller-Exportleasing Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Leasingobjekt unmittelbar zwischen dem Leasinggeber und Leasingnehmer vereinbart werden können und meist auch Gegenstand des Leasingvertrages sind, ist es beim institutionellen Exportleasing erforderlich, diese in einem separaten Vertrag zu regeln. Die mit der Finanzierung von Exportgeschäften verbundenen **Risiken** (Delkredererisiken, politische Risiken sowie Wechselkursrisiken)

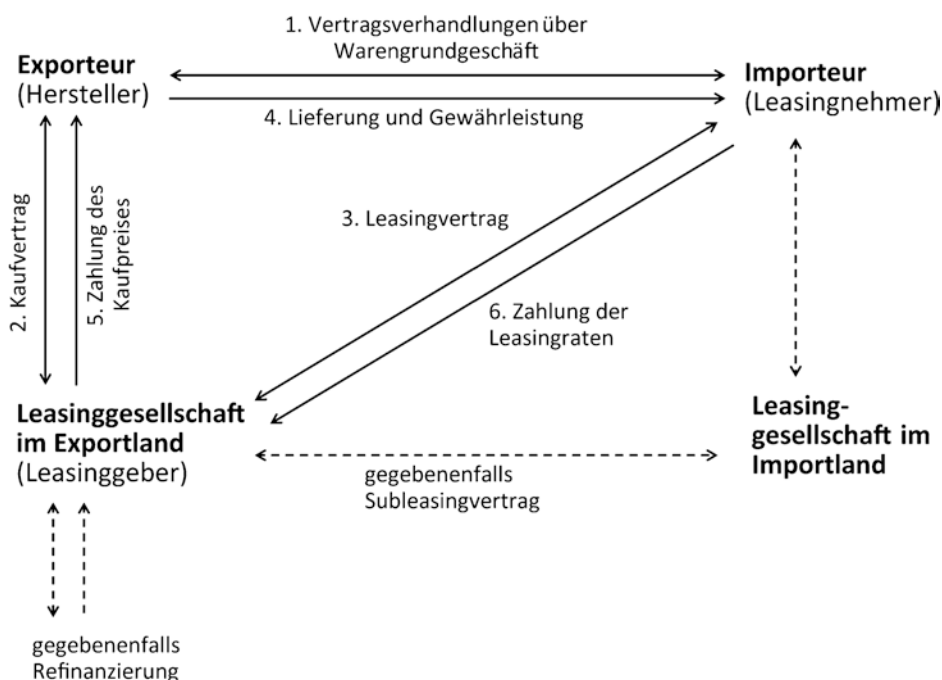


Abb. 10.11 Institutionelles Exportleasing (vereinfachtes Ablaufschema)

werden auf die Leasinggesellschaft übertragen. Häufig sichern sich jedoch Leasinggesellschaften gegenüber dem Exporteur als Hersteller des Leasingobjektes dahin gehend ab, dass der Exporteur für Gewährleistungsansprüche des Importeurs am Leasingobjekt haftbar bleibt.

Die **Kosten der Leasingfinanzierung** werden individuell für jeden Leasingvertrag kalkuliert. Da beim institutionellen Exportleasing auch der Arbeits- und Verwaltungsaufwand sowie der Gewinn der Leasinggesellschaft zu berücksichtigen ist, fällt ein finanzwirtschaftlicher Vergleich zwischen der Leasingfinanzierung und der Kreditfinanzierung in aller Regel zugunsten der Kreditfinanzierung aus.

10.3.5 Forfaitierung

10.3.5.1 Wesen und Merkmale der Forfaitierung

Die Forfaitierung ist ähnlich dem Exportfactoring ein Instrument der Forderungsmobilisierung. Forfaitierung bedeutet den regresslosen Verkauf einzelner mittel- oder langfristiger Forderungen aus internationalem Handel. Ausgangspunkt der Forfaitierung ist immer eine Zahlungszielvereinbarung zwischen dem Exporteur und dem Importeur. Der Begriff „**Forfaitierung**“ ist abgeleitet aus dem französischen „à forfait“ (englisch „in the lump“) und bedeutet „in Bausch und Bogen“, d. h. Forderungsverkauf mit allen damit verbundenen Risiken. Bei der „**echten Forfaitierung**“ übernimmt die forfaitierende Bank (Forfaiteur) vorbehaltlos alle mit der Forderung verbundenen Risiken. Demgegenüber ist bei der „**unechten Forfaitierung**“ ein Regress auf den Forderungsverkäufer bei einzelnen, vertraglich genau spezifizierten Risiken, möglich (vgl. Bilstein 2001 S. 350 f.; Guilt 1988 Forfaitierung).

Im **Unterschied zum Exportfactoring**, bei welchem mehrere kurzfristige Forderungen auf einmal verkauft werden, geht es bei der Forfaitierung um den Verkauf von Einzelforderungen mit in der Regel hohen Beträgen. Eine Forfaitierung setzt einen gewissen Mindestbetrag voraus, dessen Höhe je nach Forfaiteur unterschiedlich bemessen sein kann. Zeitlich betrachtet bezieht sich die Forfaitierung auf den Verkauf von Einzelforderungen mit einer Laufzeit von ca. sechs Monaten bis vier Jahren. Während dem Exportfactoring meist Konsumgütergeschäfte als auch Dienstleistungsgeschäfte zugrunde liegen, bezieht sich die Forfaitierung vornehmlich auf Investitionsgüterexporte. Die Risikodeckung ist bei der Forfaitierung zudem weiter gefasst als beim Exportfactoring. Sie umfasst neben den Delkredererisiken auch politische Risiken, Transferrisiken sowie eventuell bestehende Wechselkursrisiken.

- Die **Forfaitierung** ist an verschiedene **Voraussetzungen** geknüpft. Diese betreffen vor allem den rechtlichen Bestand der Forderung sowie die Art der Forderungsübertragung und die damit verbundenen Sicherheiten. Eine Forderung ist nur dann forfaitierungsfähig, wenn sie unwiderruflich und einredefrei ist. Der Exporteur haftet bei allen Formen der Forfaitierung

immer für den rechtlichen Bestand der Forderung. Auch die Bonität des ausländischen Schuldners muss einwandfrei sein. Die zu verkaufende Forderung muss zudem auf eine weltweit akzeptierte und frei konvertierbare Währung lauten, um dem forfaitierenden Kreditinstitut eine Refinanzierung zu ermöglichen.

Die Forfaitierung erfolgt meist auf der Grundlage von Solawechseln. Ein **Solawechsel** (eigener Wechsel) ist ein Wechsel, bei dem der Aussteller des Wechsels gleichzeitig auch Bezogener ist. Beim üblichen gezogenen Handelswechsel ist eine wechselrechtliche Ausstellerhaftung im Gegensatz zum Solawechsel nicht ausgeschlossen. Die Solawechsel werden vom Importeur an die Order des Exporteurs ausgestellt und vom Exporteur im Rahmen der Forfaitierung durch den Zusatz „ohne Obligo“ bzw. „ohne Regress“ („without recourse“) an die Forfaitierungsgesellschaft übertragen. Dadurch soll ein möglicher Wechselregress auf den Exporteur (Forfaitist) ausgeschlossen werden. Als **zusätzliche Sicherheit** verlangen Forfaitierungsgesellschaften meist ein Wechselaval, eine Bankgarantie oder unter Umständen auch ein Akkreditiv.

Bei einem **Wechselaval** übernimmt die Bank eine Wechselbürgschaft. Dies geschieht dadurch, dass die bürgende Bank auf dem Wechsel den Zusatz „per Aval für (Name des Bezogenen)“ vermerkt und dies durch Unterschrift und Stempel bestätigt. An die Stelle des Wechselavals kann auch eine erstklassige **Garantieerklärung** der Bank des Importeurs oder einer anderen solventen Bank treten. Eine solche Garantieerklärung kann beispielsweise durch eine Zahlungsgarantie gegeben werden, bei welcher sich die Garantie gebende Bank verpflichtet, bei Eintritt des Garantiefalls unwiderruflich zu zahlen.

Prinzipiell können auch **Buchforderungen** durch Forfaitierung verkauft werden. Im Gegensatz zu Wechselforderungen haben sie jedoch den Nachteil, dass sie nicht abstrakt sind, weshalb bei Buchforderungen immer noch Einreden aus dem Grundgeschäft möglich sind. Forfaitierungsfähig sind daher in der Regel nur Buchforderungen gegen die keine Gewährleistungsansprüche mehr geltend gemacht werden können. Ferner muss es sich um eine Forderung aus einem bereits vollständig abgeschlossenen Grundgeschäft handeln. Buchforderungen können nur dann durch Forfaitierung übertragen werden, wenn sie durch eine erstklassige **Bankgarantie** oder durch ein **Akkreditiv** besichert sind. Bei der Forfaitierung von Buchforderungen ist die Forderungsabtretung deshalb auch immer offen zu legen, wohingegen eine Forfaitierung auf der Grundlage von Solawechseln auch stillschweigend erfolgen kann.

Neben der klassischen Forfaitierung besteht auch die Möglichkeit des Ankaufs Euler Hermes gedeckter Exportforderungen. Dies wird als sogenannte „**Quasi-Forfaitierung**“ bezeichnet. Bei der „Quasi Forfaitierung“ kauft eine Bank (Forfaiteur) eine Forderung aus einem bestehenden Lieferanten-/Exporteurkredit an, welche im Rahmen einer Euler-Hermes-Ausfuhrisikodeckung besichert wurde. Eine solche Ausfuhrisikodeckung beinhaltet immer die Übernahme eines Exporteurselbstbehalts. Der Ankauf kann ohne oder mit Übernahme des Exporteurselbstbehalts erfolgen. Eine

„Quasi-Forfaitierung kann dann in Erwägung gezogen werden, wenn der Importeur keine Banksicherheit stellen kann, seine Bonität aber durch einen positiven Deckungsentscheid in Form einer staatlichen Ausfuhrisikodeckung belegt ist“.

10.3.5.2 Ablauf einer Forfaitierung

Eine Forfaitierung ist in der Regel mit einem **Investitionsgüterexportgeschäft** verbunden. Je nachdem wie die Besicherung der Forderung erfolgt (bankavalierter Wechsel, Bankgarantie, Akkreditiv) und je nachdem, ob der Exporteur bereits vor oder nach dem kaufvertraglich vereinbarten Grundgeschäft mit der Forfaitierungsgesellschaft (Forfaiteur) in Verbindung tritt, sind **verschiedene Abläufe der Forfaitierung** möglich (Abb. 10.12).

Meist holt der Exporteur während der Vertragsverhandlungen (1) mit dem Importeur eine sogenannte Indikation des Forfaiteurs ein. Die Indikation ist eine unverbindliche Bereitschaftsanzeige des Forfaiteurs zum Ankauf der Forderungen unter Nennung der marktüblichen Forfaitierungskosten (2). Darauf aufbauend wird der Kaufvertrag mit dem Importeur hinsichtlich der Finanzierungsbedingungen entsprechend gestaltet (3) und die erforderlichen Sicherheiten (z. B. Wechselavalisierung) vereinbart (4). Danach erfolgen die Produktion und anschließend die Versendung der Ware unter Einziehung der avalierten Wechsel. Die Übergabe der avalierten Wechsel erfolgt Zug-um-Zug gegen Aushändigung der im Kaufvertrag vereinbarten Dokumente (5). Im Anschluss daran, oder aber auch bereits vorher, erfolgt ein verbindliches Angebot (Festofferte) der Forfaitierungsgesellschaft. Diese Festofferte ist Grundlage des Forfaitierungsvertrages,

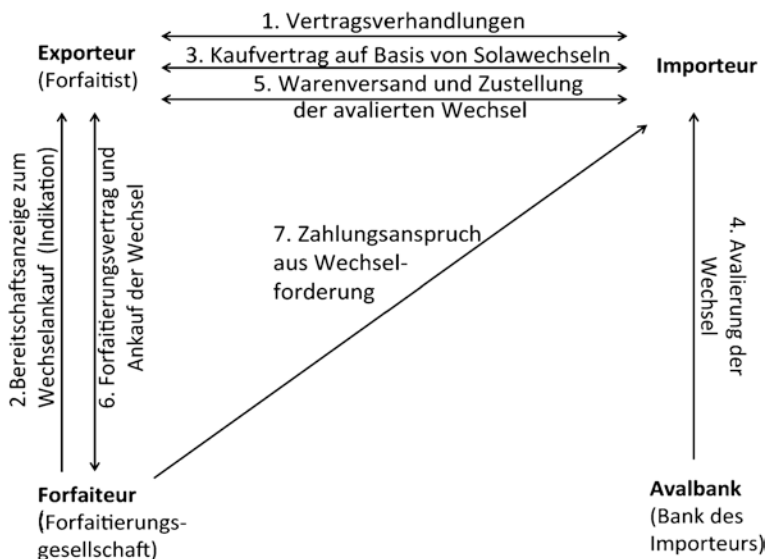


Abb. 10.12 Forfaitierung einer Exportforderung. (Quelle: Büschgen 1997, S. 63)

mit welchem der Forfateur anschließend die Wechsel unter Abzug der Forfaitierungskosten ankauft (6). Die Wechsel werden bei Fälligkeit vom Forfateur beim Importeur oder seiner Bank zum Inkasso vorgelegt (7).

Die Forfaitierung erfüllt für den Exporteur **verschiedene Funktionen**. Sie hat zunächst immer eine **Finanzierungsfunktion**, indem sie ein Exportgeschäft mit mittel- bis längerfristiger Zahlungszielvereinbarung in ein Inlandsbargeschäft umwandelt und so auch unmittelbar zu einer Liquiditätsverbesserung sowie zu einer Bilanzentlastung beiträgt.

Mit der Forfaitierung ist aus Sicht des Exporteurs auch eine **Risikobesicherung** verbunden, da mit dem Forderungsverkauf auch das Delkredererisiko, das Länderrisiko sowie das Wechselkursrisiko an die Forfaitierungsgesellschaft übergehen. Schließlich erfüllt die Forfaitierung auch eine **Dienstleistungsfunktion** für den Exporteur, indem alle mit der Forderungsverwaltung verbundenen Dienstleistungen, wie z. B. die Debitorenbuchhaltung, Mahnwesen und Inkasso von der Forfaitierungsgesellschaft übernommen werden.

Diesen Vorteilen stehen die oft hohen Kosten der Forfaitierung gegenüber, die sich aus der Übernahme der Risiken und der Laufzeit der Forderung, den Refinanzierungskosten als auch den Kosten der Forderungsverwaltung ergeben. Die **Forfaitierungskosten** umfassen neben dem vereinbarten Forfaitierungssatz auch eine Bereitstellungsprovision. Der **Forfaitierungssatz** ist ein Diskontsatz, der dem Exporteur zum Zeitpunkt des Ankaufs der Forderung vorschüssig berechnet wird. Die Höhe des Forfaitierungssatzes ist abhängig von den Refinanzierungskosten der Forfaitierungsgesellschaft, der Laufzeit der Forderung (einschließlich zu berücksichtigender Respektage), sowie eines Aufschlags für das übernommene Schuldner- und Länderrisiko.

Um die mit dem Bestand der Exportforderung verbundenen Risiken so früh wie möglich auf die Forfaitierungsgesellschaft zu übertragen, ist der Exporteur bestrebt, den Forfaitierungsvertrag vor dem Zeitpunkt des Ankaufs der Forderung abzuschließen. Für die Zeit zwischen dem Abschluss des Forfaitierungsvertrages und dem Ankauf der Forderung berechnet die Forfaitierungsgesellschaft dem Exporteur eine **Bereitstellungsprovision**, deren Höhe abhängig ist von der Zeitdauer der Vorlaufzeit und der bestehenden Zinsstruktur. Sofern der Forfaitierungsvertrag eine einseitig verbindliche Zusage zum Forderungsankauf vorsieht, die jedoch mit einem Rücktrittsrecht (Optionsrecht) zugunsten des Exporteurs verbunden ist, berechnen die Forfaitierungsgesellschaften hierfür eine **Optionsgebühr**.

10.4 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Welche Kreditbeziehungen lassen sich in der Außenhandelsfinanzierung unterscheiden?
2. Inwiefern lässt sich die Exportvor- und Exportanschlussfinanzierung abgrenzen?
3. Welche Rolle können Bank-zu-Bank-Kredite bei der Importfinanzierung spielen?
4. Wann spricht man von strukturierter Außenhandelsfinanzierung?

5. Erläutern Sie die Besonderheiten eines Exportvorschusskredits an einem selbst gewählten Beispiel.
6. Welche Funktionen kann der Wechsel in der Außenhandelsfinanzierung erfüllen?
7. Wie ist die Vorgehensweise beim Bankakzeptkredit und warum ist diese Form der Finanzierung im angloamerikanischen Raum weit verbreitet?
8. Unterscheiden bei der Außenhandelsfinanzierung zwischen Geldleihe und Kreditleihe.
9. Warum hat die Bedeutung der Wechselfinanzierung insgesamt nachgelassen?
10. Inwiefern unterscheidet sich der Rembourskredit vom Negoziationskredit?
11. Erläutern Sie die wesentlichen Voraussetzungen und Funktionen des Exportfactorings.
12. Bei der Finanzierung von Außenhandelsgeschäften spielen die sogenannten Euromärkte eine bedeutende Rolle.
 - a) Wie ist der Begriff des Euromarktes zu verstehen?
 - b) Welche Euromarktsegmente lassen sich unterscheiden?
 - c) Was sind die Besonderheiten eines Euro Roll-over-Kredits?
 - d) Welche Voraussetzungen sind mit einer Kreditaufnahme am Eurokreditmarkt verbunden?
 - e) Welche Vor- und Nachteile ergeben sich bei Eurokrediten?
13. Was sind die Besonderheiten der mittel- und langfristigen Außenhandelsfinanzierung?
14. Erläutern Sie die Grundstruktur und die Abwicklungsmodalitäten eines Lieferantenkredits im Außenhandel.
15. Was sind die wesentlichen Merkmale eines Bestellerkredits und welche Vorteile ergeben sich hier für den Exporteur im Vergleich zum Lieferantenkredit?
16. Ein deutscher Werkzeugmaschinenbauer erhält eine Anfrage eines südafrikanischen Unternehmens über die Lieferung einer Produktionsanlage für Schneidwerkzeuge. Das unterbreitete Angebot beläuft sich auf 12 Mio. EUR, worauf bei Auftragserteilung eine Anzahlung von 15 % zu leisten wäre. Der südafrikanische Kunde ist an einer langfristigen Finanzierung interessiert. Das deutsche Unternehmen ist damit einverstanden und überprüft die Möglichkeiten einer Bestellerkreditfinanzierung aus dem Exportfinanzierungsprogramm der KfW.
 - a) Welche Voraussetzungen müssen für die Gewährung eines öffentlich geförderten Bestellerkredits gegeben sein?
 - b) Wie hoch wäre der maximal mögliche öffentlich geförderte Bestellerkredit?
 - c) Wie hoch wäre die erforderliche Finanzkreditdeckung (Euler-Hermes Deckung) bei einem Selbstbehalt von 5 %?
17. Welchen Zwecken dient die Exporteurgarantie?
18. Welche Bedeutung hat der CIRR bei öffentlich geförderten Krediten?
19. Beschreiben Sie der handelsüblichen Zahlungsbedingungen bei staatlich geförderten mittel- bis langfristigen Ausfuhrkrediten.
20. Erläutern Sie die Unterschiede zwischen dem Operating-Leasing und dem Financial-Leasing anhand eines selbst gewählten Beispiels.

21. Welche Risiken ergeben sich für einen Exporteur beim Hersteller-Exportleasing im Unterschied zum institutionellen Exportleasing?
22. Inwiefern unterscheidet sich die Forfaitierung vom Exportfactoring?
23. Erläutern Sie die grundlegenden Voraussetzungen und Abwicklungsmodalitäten bei einer Forfaitierung.
24. Was versteht man unter einer „Quasi-Forfaitierung“?

Literatur

- Adelberger OL (1989) Forderungsfinanzierung. In: Macharzina K, Welge MK (Hrsg) Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung. Schäffer-Poeschel, Stuttgart, S 676–687
- Altmann J (2001) Außenwirtschaft für Unternehmen, 2. Aufl. UTB, Stuttgart
- Ausfuhrkreditgesellschaft (2016) Informationen zu Kreditrichtlinien. AKA, Frankfurt a. M.
- Bilstein J (2001) Außenhandelsfinanzierung. In: Breuer R (Hrsg) Handbuch Finanzierung. Gabler, Wiesbaden, S 325–353
- Blomeyer K (1986) Exportfinanzierung. Gabler, Wiesbaden
- Bundesverband deutscher Banken e. V. (2013) Außenhandelsfinanzierung. Bundesverband deutscher Banken, Berlin
- Büschgen HE (1997) Internationales Finanzmanagement, 3. Aufl. Knapp, Frankfurt a. M.
- Büter C (2010) Internationale Unternehmensführung – Entscheidungsorientierte Einführung. Oldenbourg, München
- Büter C (2013) Der Bestellerkredit im Exportgeschäft – Exportfinanzierung auf lange Sicht. Zoll. Export 2013(10):1–33
- Dortsch JW et al (2005) Auslandsgeschäfte, Banktechnik und Finanzierung. Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart
- Grath A (2012) The handbook of international trade and finance, 2. Aufl. Kogan Page, London
- Guil I (1988) Forfaitierung: Alternative in der Außenhandelsfinanzierung. Gabler, Wiesbaden
- Häberle SG (2002) Handbuch der Außenhandelsfinanzierung, 3. Aufl. Oldenbourg, München
- KfW IPEX-Bank (2015) Geschäftsbericht und Informationsmaterialien zur Exportfinanzierung. KfW IPEX-Bank, Frankfurt a. M.
- Putnoki H (2000) Grundlagen der Außenhandelsfinanzierung. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München
- Voigt H (1989) Handbuch der Exportfinanzierung, 3. Aufl. Knapp, Frankfurt a. M.

Währung und Wechselkurssicherung im Außenhandel

11

Zusammenfassung

Außenhandelsgeschäfte werden nicht nur in heimischer Währung sondern auch in Fremdwährung abgeschlossen. In diesem Kapitel werden zunächst die Formen der Wechselkursnotierungen sowie die Währungsumrechnung behandelt. Aufbauend auf dem Devisenmarktmodell werden verschiedene Komponenten des Wechselkursrisikos unterschieden. Der Schwerpunkt dieses Kapitels liegt in der Darstellung der Wechselkurssicherungsinstrumente, wobei zwischen unternehmensinternen und unternehmensexternen Sicherungsinstrumenten unterschieden wird. Neben den traditionellen Devisentermingeschäften werden auch Devisenoptionsgeschäfte sowie sonstige Formen der Wechselkurssicherung behandelt.

11.1 Wechselkursnotierungen und Währungsumrechnung

Sobald sich Aktivitäten im Außenhandel auf Geschäftsbeziehungen zum Fremdwährungsraum beziehen, besteht für die Geschäftspartner sowohl bei der Geschäftsanbahnung, beim Geschäftsabschluss als auch im Fall möglicher Kreditbeziehungen das Erfordernis den Wechselkurs und seine Entwicklung zu beachten. Ein **Wechselkurs** (exchange rate) ist in allgemeiner Definition das Austauschverhältnis für zwei Währungen. Es sind verschiedene Wechselkursnotierungen zu unterscheiden.

Nach dem **Gegenstand der Transaktion** können Wechselkurse als Devisenkurse oder als Sortenkurse angegeben werden:

- Der **Devisenkurs** bezieht sich auf den Wechselkurs für die Umwechslung bargeldloser Zahlungsmittel, also insbesondere Buchgelder auf Bankkonten. In erweiterter Definition werden auch Scheck- sowie Wechselzahlungen mit dem Devisenkurs abgerechnet.
- Der **Sortenkurs** bezieht sich auf den Wechselkurs für den Umtausch von Bargeld (Geldscheine und Münzen) am Bankschalter.

Der Begriff **Devisen** wird umgangssprachlich häufig als Oberbegriff für ausländische Währungen verwandt. Im engeren Sinne bezieht sich der Begriff Devisen auf Zahlungsansprüche in fremder Währung, meist in Form von Guthaben bei einer ausländischen Bank oder in Form von auf fremde Währungen lautende Schecks und Wechsel, die im Ausland zahlbar sind. **Sorten**, also ausländische Geldscheine und Münzen, zählen im engeren Sinne nicht zu den Devisen. Sofern ausländische Geldscheine und Münzen auf einem Bankkonto im Ausland gutgeschrieben werden, werden sie in Devisen umgewandelt.

Im Hinblick auf die **Form der Wechselkursnotierung** wird zwischen der Preisnotierung und der Mengennotierung unterschieden:

- Die **Preisnotierung** gibt an, wie viel heimische Währung für eine bestimmte Einheit an ausländischer Währung zu bezahlen ist. Sie wird auch als direkte Quotierung (direct quote) bezeichnet. Die Preisnotierung gibt beispielsweise an, wie hoch der Eurobetrag ist, der für einen US\$ bezahlt werden muss.
- Die **Mengennotierung** gibt demgegenüber an, wie viele ausländische Währungseinheiten für eine Einheit heimischer Währung zu zahlen ist. Sie wird auch als indirekte Quotierung (indirect quote) bezeichnet. Die Mengennotierung gibt beispielsweise an, wie viel US\$ für einen Euro zu zahlen sind.

Seit Einführung der Europäischen Währungsunion am 1. Januar 1999 werden die Wechselkurse im Euro-Währungsraum einheitlich in der Mengennotierung angegeben. Dies kann leicht zu Verwechslungen führen, da die Preisnotierung aus Sicht eines Währungsinländers eine unmittelbare und einfachere Vergleichbarkeit ermöglicht. Rein rechnerisch ist die Umrechnung von Preisnotierung in Mengennotierung einfach durch den Kehrwert zu ermitteln und umgekehrt (Abb. 11.1).

Nach der **Art der Wechselkurstransaktion durch die beteiligte Bank** wird zwischen dem Geldkurs und dem Briefkurs unterschieden:

- Der **Geldkurs** (bid rate) ist bei Mengennotierung jener Wechselkurs, zu dem die Bank Devisen bzw. Sorten verkauft. Aus Sicht der Bank ist der Geldkurs der Euroankaufskurs. Der Geldkurs wird meist einfach nur als „Geld“ bezeichnet.

Preisnotierung

Wie viele Euro sind für eine ausländische Währungseinheit zu bezahlen?

Beispiel:

$$W = \frac{? \text{ EUR}}{1 \text{ USD}}$$

$$W = \frac{0,8956 \text{ EUR}}{1 \text{ USD}}$$

Mengennotierung

Wie viele ausländische Währungseinheiten sind für einen Euro zu bezahlen?

Beispiel:

$$W = \frac{? \text{ USD}}{1 \text{ EUR}}$$

$$W = \frac{1,1165 \text{ USD}}{1 \text{ EUR}}$$

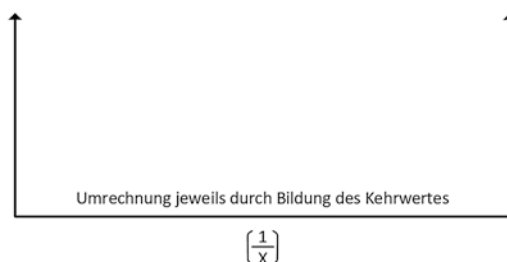


Abb. 11.1 Preisnotierung und Mengennotierung

- Der **Briefkurs** (offer rate) ist bei Mengennotierung der Wechselkurs, zu welchem die Bank Devisen bzw. Sorten ankauft. Aus Sicht der Bank handelt es sich beim Briefkurs um den Euroverkaufskurs. Meist wird abgekürzt nur von „Brief“ gesprochen.

Die Differenz zwischen Briefkurs und Geldkurs wird als **Spanne** (spread) bezeichnet. Wie groß die Spanne ist, ist abhängig davon, ob es sich um einen Devisenkurs oder einen Sortenkurs handelt und wer Geschäftspartner der Währungstransaktion ist. Die Sortenkurse entsprechen den Preisen am Bankschalter. Für sie wird meist die Bezeichnung Verkauf und Ankauf verwendet. Die Spanne ist hier größer als bei den Devisenkursen (Abb. 11.2).

Die Devisenkurse werden als **Referenzkurse Euro FX** täglich ermittelt und über elektronische Medien sowie in der Handelspresse veröffentlicht. Die Referenzkurse Euro FX sind keine amtlichen Kursmitteilungen, sondern entsprechen einer marktgerechten Kursnotierung. Der Mittelkurs (midpoint rate) ist der arithmetische Mittelwert zwischen dem Devisengeld- und Devisenbriefkurs (Euro FX). Terminkurse werden meist nur für Standardlaufzeiten (z. B. 3 und 6 Monate) veröffentlicht (Abb. 11.3).

Im Handel mit der Zentralbank wird zum **EZB-Referenzkurs** abgerechnet. Handelt es sich um eine Währungstransaktion unter Geschäftsbanken wird zumeist zu

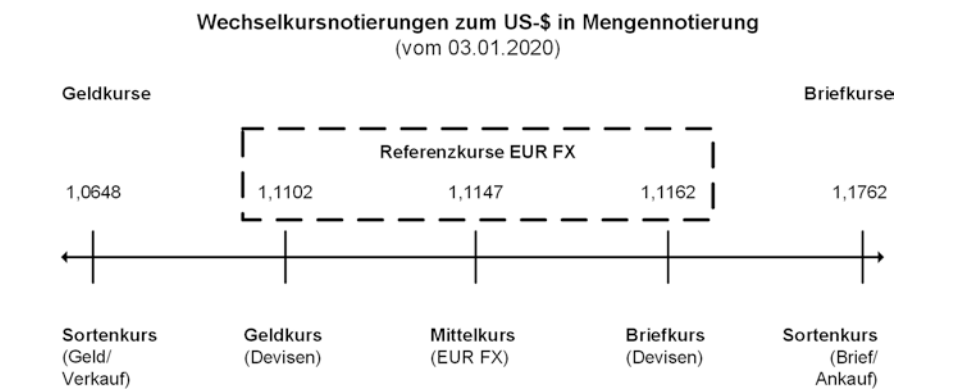


Abb. 11.2 Gespannter Wechselkurs

Devisen- und Sortenkurse für 1 Euro											
3.1.2020		Devisen ^{1,2)}		3 Monate ³⁾		6 Monate ⁴⁾		Ref.kurse EZB	Bankschalter ⁵⁾		
		Geld	Brief	Geld	Brief	Geld	Brief		Verkauf	Ankauf	
Australien	A \$	1,6051	1,6052	+54,19	+57,70	Australien	+102,21	1,6031	1,5246	1,6995	
Dänemark	dkr	7,4532	7,4932	-51,08	-35,98	Dänemark	-132,50	7,4731	7,1306	7,8882	
Großbrit.	£	0,8505	0,8545	+26,37	+27,53	Großbrit.	+52,07	0,8512	0,8142	0,8992	
Hongkong	HK \$	8,6812	8,6825	+513,34	+597,84	Hongkong	+1025,11	8,6713	8,0891	9,4070	
Japan	Yen	120,1000	120,5800	+5,80	+7,62	Japan	+10,13	120,5400	114,6516	127,4633	
Kanada	kan \$	1,4413	1,4533	+77,53	+82,22	Kanada	+154,38	1,4471	1,3768	1,5342	
Neuseeland	NZ \$	1,6747	1,6749	+69,42	+73,95	Neuseeland	+158,00	1,6718	1,5830	1,7755	
Norwegen	nkr	9,8225	9,8705	+531,92	+552,01	Norwegen	+1058,27	9,8315	9,3881	10,3988	
Polen	Zloty	4,2436	4,2448	+211,60	+248,30	Polen	+433,27	4,2493	3,9837	4,5925	
Schweden	skr	10,4793	10,5273	+136,22	+156,06	Schweden	+267,87	10,4858	10,0156	11,0881	
Schweiz	sfr	1,0817	1,0857	-8,78	-6,97	Schweiz	-20,99	1,0840	1,0364	1,1476	
Singapur	S \$	1,5060	1,5062	+62,33	+80,20	Singapur	+122,64	1,5047	1,4150	1,6189	
Südafrika	Rand	15,9537	15,9593	+2796,09	+2942,97	Südafrika	+5582,48	15,9222	14,9297	17,4095	
Tschechien	Krone	25,3350	25,3550	+115,76	+171,44	Tschechien	+226,60	25,3600	23,9725	27,3742	
USA	US-\$	1,1102	1,1162	+63,11	+63,86	USA	+124,68	1,1147	1,0648	1,1762	

¹⁾ Mitgeteilt von vwd, LBBW; ²⁾ Frankfurter Sortenkurse aus Sicht des Bankkunden, die Bezeichnungen Verkauf und Ankauf entsprechen dem Geld und Brief bei anderen Instituten, mitgeteilt von Reisebank; ³⁾ Freiverkehr; ⁴⁾ Swaps notiert in Forward Punkten - 1 Punkt = 1/10.000, Stand ME(S)Z 21:56 Uhr.

Abb. 11.3 Devisen- und Sortenkurse für 1 EUR. (Quelle: Auszug Handelsblatt vom 03.01.2020)

inoffiziellen Interbankenkursen abgerechnet, bei denen die Spanne um den Mittelkurs am geringsten ist. Die Spanne ist zudem abhängig von der Bedeutung und vom Handelsvolumen der betrachteten Währung sowie von der Schwankungsbreite der Wechselkursentwicklung (Wechselkursvolatilität) (Abb. 11.3).

Im Außenhandel ergibt sich das Erfordernis einer **Währungsumrechnung**, wenn ein Geschäft auf Fremdwährungsbasis abgeschlossen wurde (Abb. 11.4):

- Ist ein **Importgeschäft auf Fremdwährungsbasis** (z. B. auf US\$) abgeschlossen worden, so wird der Importeur zur Begleichung seiner Fremdwährungsverbindlichkeiten die heimische Währung (Euro) bei seiner Bank gegen US\$ tauschen. In der Regel geschieht dies dadurch, dass der Importeur seine Bank anweist, die auf US\$ lautenden Verbindlichkeiten zu überweisen und den Eurogegenwert auf dem Kontokorrentkonto zu belasten. Die Bank rechnet mit dem Importeur dann zum niedrigeren

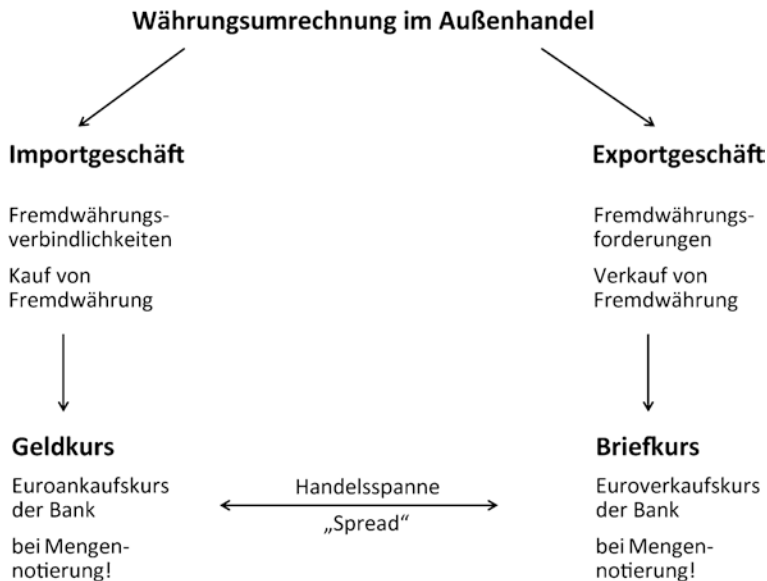


Abb. 11.4 Währungsumrechnung im Außenhandel

Geldkurs ab. Der Geldkurs ist bei Mengennotierung der Euroankaufskurs der Bank. Die Bank kauft damit Euro an durch Belastung des Kontokorrentkontos des Importeurs und tätigt die Überweisung an den ausländischen Lieferanten in US\$.

- Ist ein **Exportgeschäft auf Fremdwährungsbasis** (z. B. auf US\$) abgeschlossen worden, so hat der Exporteur Fremdwährungsforderungen, die er beim Zahlungseingang bei seiner Bank gegen Euro eintauscht. Dies geschieht in der Regel dadurch, dass die Bank vom Exporteur angewiesen wird, den eingegangenen US\$ Betrag in Euro umzuwechseln und auf dem Kontokorrentkonto gutzuschreiben. Die Bank rechnet mit dem Exporteur zum höheren Briefkurs ab. Der Briefkurs ist bei Mengennotierung der Euroverkaufskurs der Bank. Die Bank kauft die eingegangenen US\$ an und verkauft Euro, die sie dem Exporteur auf seinem Kontokorrentkonto gutschreibt.

Im Hinblick auf den **Zeitpunkt des Währungstausches** wird zwischen Kassakursen und Terminkursen unterschieden:

- **Kassakurse** (spot rates) entsprechen dem gegenwärtig gehandelten Wechselkurs. Kassakurse werden fortlaufend in Abhängigkeit von Angebot und Nachfrage auf dem Devisenmarkt neu bestimmt. Die Festlegung eines gegenwärtigen Referenz- bzw. Kassakurses wird als „Fixing“ bezeichnet. Bei einem **Devisenkassageschäft** erfolgt der Währungstausch in der Regel unmittelbar. Sofern eine sofortige Abwicklung nicht möglich ist, erfolgt die **Valutierung** (Valuta Kompensation) innerhalb von zwei Bankarbeitstagen. Der Begriff Valutierung (Wertstellung) bezieht sich bei Devisengeschäften auf den Zeitpunkt der Gutschrift des umgewechselten Währungsbetrages auf dem Konto.

- **Terminkurse** (forward rates) beziehen sich auf einen gegenwärtigen Terminkurs für ein erst zu einem späteren Zeitpunkt, zum vereinbarten Terminkurs, gehandeltes Termingeschäft. Terminkurse werden nicht amtlich festgelegt, sondern beruhen auf Angaben der Geschäftsbanken. Die Terminkursnotierungen beziehen sich in der Regel auf Standardtermine (drei Monate und sechs Monate). Es können jedoch auch andere Termine vereinbart werden. Der gegenwärtige Terminkurs gibt den Wechselkurs an, zu welchem das **Devisentermingeschäft**, d. h. der Ankauf oder Verkauf ausländischer Währung per Termin, z. B. in drei oder sechs Monaten stattfindet.

Terminkurse unterscheiden sich von den Kassakursen im Wesentlichen durch die Unterschiedlichkeit der Zinsniveaus der beteiligten Währungen. Wenn der Kassakurs und der Terminkurs identisch wären, jedoch unterschiedliche Zinshöhen zwischen den Währungen bestehen, wäre es möglich, dass ein Anleger eine Anlage in der Währung mit den höheren Zinsen tätigt und dieses Geld per Termin (z. B. in sechs Monaten) zum gegenwärtig bestehenden Kassakurs in die heimische Währung zurücktauschen könnte. Der höhere Zins, abzüglich der Transaktionskosten, wäre in diesem Fall sein Gewinn und würde als Zinsarbitrage bezeichnet werden. Dies ist jedoch nicht möglich, da die Kassakurs- und Terminkursentwicklung die Zinsdifferenzen zwischen den beteiligten Währungen widerspiegeln, sodass ein Investor indifferent in seiner Anlageentscheidung wird.

Wechselkurse können auch als **Kreuzwechselkurse (cross-rates)** angegeben werden. Dies ist dann der Fall, wenn der Wechselkurs einer Währung in Relation zu zwei anderen Währungen gesetzt wird, sodass sich daraus der Wechselkurs der zwei anderen Währungen zueinander errechnen lässt. Oft dient der US\$ als „Transportwährung“. Ist beispielsweise der Wechselkurs zwischen dem US\$ und dem Euro und der Wechselkurs zwischen dem US\$ und dem Mexikanischen Peso (MXN) gegeben, so lässt sich daraus auch der Wechselkurs zwischen dem Euro und dem Mexikanischen Peso berechnen. Der Kreuzwechselkurs (auch Paritätswechselkurs genannt) ist im Außenhandel dann bedeutsam, wenn zwei Währungen nicht direkt getauscht werden können oder ein Wechselkursverhältnis gegenwärtig nicht vorliegt. Oft wird dann das Kreuzwechselkursverhältnis des US\$ zwischen den betrachteten Währungen für die Wechselkursberechnung zugrunde gelegt. Sofern der Kreuzwechselkurs von dem Wechselkurs der betrachteten Währungen beim direkten Währungstausch abweicht, ergeben sich Möglichkeiten für Währungsarbitragegeschäfte.

11.2 Devisenmarkt und Devisenhandel

Auf dem **Devisenmarkt** kommen Angebot und Nachfrage nach unterschiedlichen Währungen zusammen. Der **Außenwert** ist die Kaufkraft einer inländischen Währung nach Umrechnung über den Wechselkurs in einer Fremdwährung. Eine Währung gilt im Verhältnis zu einer anderen Währung (Fremdwährung) als überbewertet, wenn nach

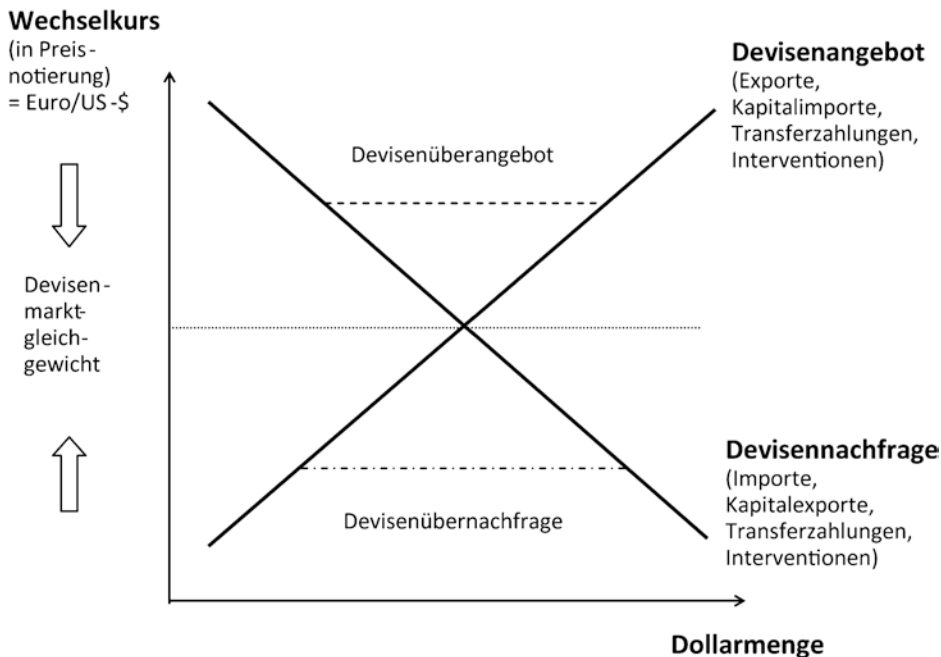


Abb. 11.5 Devisenmarktmodell

Umrechnung über den Wechselkurs in der Fremdwährung mehr Güter erworben werden können. Die **Kaufkraftparitätstheorie** ist ein Erklärungsansatz der längerfristigen Wechselkursentwicklung. Sie unterstellt, dass die Wechselkursentwicklung bei flexiblen Wechselkursen auf verbundenen Märkten längerfristig der Veränderung des Verhältnisses der Preisniveaus der betrachteten Währungen folgt.

Die Bestimmungsfaktoren der Kursbildung auf Devisenmärkten sind vielfältig. Zu den wichtigsten kursbestimmenden Faktoren zählen der Güterhandel, Kapitalimporte und -exporte, Transferzahlungen sowie Devisenmarktinterventionen der Zentralbanken. Je nachdem, welche Währungen gehandelt werden und zu welchen Terminen der Währungstausch stattfindet, sind verschiedene Teilmärkte zu unterscheiden (Abb. 11.5).

- Der Devisenmarkt (foreign exchange market) ist ein weitgehend idealtypischer Markt, da das gehandelte Gut (die Währung) homogen ist und aufgrund moderner Kommunikationsmittel schnelle Markttransaktionen ohne zeitliche oder regionale Beschränkungen möglich sind.

Wie sich die Devisen- bzw. Wechselkurse bilden und damit der Ausgleich von Devisennachfrage und Devisenangebot erfolgt, ist abhängig vom jeweiligen **Wechselkurssystem**. Dabei ist prinzipiell zu unterscheiden zwischen flexiblen Wechselkursen, festen Wechselkursen und verschiedenen Mischsystemen:

- **Flexible Wechselkurse:** In einem System flexibler Wechselkurse bilden sich die Währungsaustauschrelationen frei nach Angebot und Nachfrage (floating). Sofern die Zentralbanken bei größeren Schwankungen der Wechselkurse intervenieren, wird von begrenzt flexiblen Wechselkursen (managed floating) gesprochen.
- **Feste Wechselkurse:** Im System fester Wechselkurse sind die Währungsaustauschrelationen langfristig festgelegt. Zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage auf dem Devisenmarkt erfolgt bei festen Wechselkursen ein Ankauf oder Verkauf von Devisen durch die Zentralbank.
- **Mischsysteme** sind dadurch gekennzeichnet, dass bestimmte Bandbreiten in Form von Höchst- und Niedrigstkursen (Interventionspunkte) festgelegt werden. Innerhalb des festgelegten Schwankungsintervalls können sich die Wechselkurse frei durch Angebot und Nachfrage entwickeln. Bei Erreichen der Interventionspunkte treten die Zentralbanken wiederum selbst als Anbieter oder Nachfrager auf dem Devisenmarkt auf.

Ob eine Währung frei getauscht werden kann ist jedoch von der **Konvertibilität** der Währung abhängig. Die Konvertierbarkeit einer Währung bezieht sich auf die Möglichkeit, eine Währung in eine andere umzutauschen. Es sind verschiedene Formen der Konvertibilität zu unterscheiden.

Frei konvertierbare Währungen (Hartwährungen) können ohne gesetzliche oder sonstige Einschränkungen in eine andere Währung umgetauscht werden. Freie Konvertibilität ist eine Voraussetzung für einen funktionsfähigen internationalen Waren- und Zahlungsverkehr. **Beschränkt konvertierbare Währungen** (Weichwährungen) liegen dann vor, wenn der Währungsaustausch nur zu bestimmten Zwecken erfolgen darf, nur bestimmten Personen vorbehalten ist oder auch betragsmäßigen Beschränkungen unterliegt. Bei **nicht konvertierbaren Währungen** ist der Währungsaustausch verboten bzw. unterliegt der staatlichen Devisenbewirtschaftung. Bei eingeschränkter oder fehlender Konvertibilität einer Währung kommt es häufig zur Entstehung von Schwarzmärkten, Formen des Tauschhandels sowie zur Nutzung von Parallelwährungen. Eine **Parallelwährung** (parallel currency), liegt dann vor, wenn eine Währung auch außerhalb ihres jeweiligen staatlichen Hoheitsgebiets als Zahlungsmittel und Recheneinheit bei geschäftlichen Transaktionen inoffiziell akzeptiert wird. Die bedeutendste Parallelwährung ist der US-\$.

Nach der Verfügbarkeit der Devisen am Devisenmarkt wird unterschieden zwischen dem Devisenkassamarkt und dem Devisenterminmarkt. Auf dem **Devisenkassamarkt** werden Devisengeschäfte zum bestehenden Devisenkassakurs unmittelbar abgewickelt. Die Wertstellung (Valutierung) des Devisengeschäftes erfolgt dabei spätestens innerhalb von zwei Bankarbeitstagen. Am **Devisenterminmarkt** erfolgt die Abwicklung des Devisengeschäftes zu einem festgelegten späteren Zeitpunkt auf der Grundlage des bereits bei Geschäftsabschluss vereinbarten Devisenterminkurses.

Teilnehmer am Devisenmarkt sind Banken, Zentralbanken, Großunternehmen sowie institutionelle Anleger und Investoren:

- **Geregelter Handel:** Zum geregelten Handel zählen jene Währungen, die regelmäßig gehandelt werden und für die laufend Referenzkurse im Rahmen des Euro-Fixing (Euro-FX) ermittelt werden.
- **Freiverkehr** liegt vor, wenn Währungen nicht regelmäßig gehandelt werden und deshalb auch keine laufende Kursfestsetzung erfolgt.

Im **Devisenhandel** gelten bestimmte Handelsbräuche (Usancen). Wechselkurse werden in der Regel bis zur vierten Stelle nach dem Komma quotiert, wobei die ersten beiden Nachkommastellen als „big figure“ bezeichnet werden und die nachfolgenden als „small figure“. Meist werden nur die letzten beiden Nachkommastellen bei der Kursvereinbarung im Devisenhandel angesprochen. Ein Großteil des Devisenhandels erfolgt elektronisch sowie durch telefonische Vereinbarung. Im Devisenhandel ist eine prompte und vorbehaltlose Erfüllung der Devisengeschäfte Bedingung.

11.3 Wechselkursentwicklung und Wechselkursrisiken

Wechselkursrisiken resultieren aus der Unsicherheit bzw. mangelnden Prognostizierbarkeit der zukünftigen Wechselkursentwicklung. Ein Unternehmen ist dem Wechselkursrisiko ausgesetzt (engl. to expose – ausgesetzt sein), wenn es offene Posten in einer Fremdwährung hat. In Abhängigkeit davon, wann und in welchen Bereichen offene Fremdwährungsposten bestehen, lassen sich drei verschiedene Komponenten des Wechselkursrisikos unterscheiden (vgl. Büschgen 1997, S. 310 f.; Franke 1989, S. 2196 f.; Grath 2012, S. 101 f.) (Abb. 11.6).

Währungstransaktionsrisiko (transaction risk)

Der Begriff des Währungstransaktionsrisikos wird häufig als Oberbegriff für verschiedene Wechselkursrisiken verwendet. Genau genommen besteht das Währungstransaktionsrisiko in schon **vertraglich bestehenden Fremdwährungsforderungen oder Fremdwährungsverbindlichkeiten**, die noch „offen“, d. h. noch nicht beglichen worden sind. Das Währungstransaktionsrisiko bezieht sich damit im Außenhandel auf den Einfluss von Wechselkursschwankungen auf die Höhe der vertraglich fixierten Fremdwährungsforderungen eines Exporteurs, bzw. auf die Höhe der vertraglich fixierten Fremdwährungsverbindlichkeiten eines Importeurs:

- Im **Exportgeschäft** resultiert das Währungstransaktionsrisiko aus **Zielverkaufsgeschäften**, die in Fremdwährung fakturiert wurden. Wird die ausländische Währung abgewertet, so erhält der Exporteur beim Zahlungseingang nach Währungstransaktion

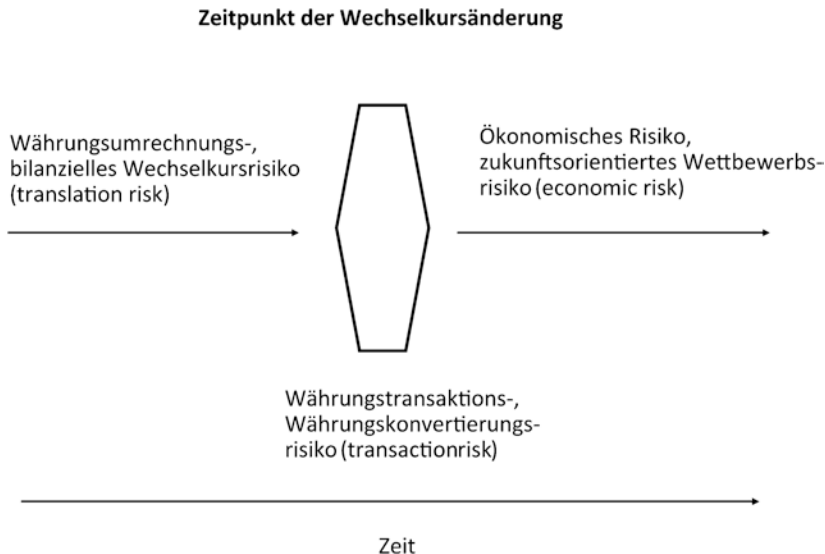


Abb. 11.6 Komponenten des Wechselkursrisikos. (Quelle: nach Büschgen 1997, S. 311)

einen geringeren Wert in heimischer Währung und infolgedessen einen Währungsverlust. Wird die ausländische Währung aufgewertet, so würde der Exporteur beim Zahlungseingang einen höheren Wert in heimischer Währung erhalten. Währungsgewinne infolge von Wechselkursschwankungen werden auch als „windfall profit“ bezeichnet.

- Im **Importgeschäft** besteht das Währungs-transaktionsrisiko in Form von **Zahlungsverbindlichkeiten**, die in Fremdwährung zu bezahlen sind. Wird die Fremdwährung abgewertet, so würde der Importeur bei Fälligkeit weniger heimische Währung aufbringen müssen um seine Fremdwährungsverbindlichkeiten zu begleichen. Der Importeur würde in diesem Fall einen Währungsgewinn („windfall profit“) erzielen. Im umgekehrten Fall, bei Aufwertung der Fremdwährung, würde der Importeur einen Währungsverlust erleiden, da er mehr heimische Währung zur Bezahlung seiner in Fremdwährung zu begleichenden Verbindlichkeiten aufbringen müsste.

Die **Höhe des Währungs-transaktionsrisikos** ist relativ einfach zu erfassen. Grundlage der Risikobeurteilung ist ein Liquiditätsplan, welcher die einzelnen Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten nach Währung, Höhe und Fälligkeit gliedert:

- Von einem **Bruttowährungs-transaktionsrisiko (gross exposure)** spricht man in Bezug auf das mit einem einzelnen Geschäft verbundene Währungs-transaktionsrisiko.
- Das **Nettowährungs-transaktionsrisiko (net exposure)** ergibt sich durch Saldierung der Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten in einer Währung auf einen Zeitpunkt.

Das Nettowährungstransaktionsrisiko wäre null, wenn sich die Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten in einer Währung gleichzeitig und in derselben Höhe gegenüberstehen. Dies wird auch als ausgeglichener oder geschlossener Posten bezeichnet. In der Mehrzahl der Fälle bestehen jedoch offene Posten in Fremdwährungen. Ein **Aktivposten** liegt dann vor, wenn die Forderungen in Fremdwährung größer sind als die Fremdwährungsverbindlichkeiten. Im umgekehrten Fall liegt ein **Passivposten** vor. Je nach Wechselkursentwicklung können damit Wechselkursgewinne oder Wechselkursverluste verbunden sein.

- Aufgabe des Währungsmanagements im Außenhandel ist es, das Nettowährungstransaktionsrisiko, so gering wie möglich zu halten. Das im Außenhandel tätige Unternehmen sucht dabei in der Regel eine verlässliche Kalkulationsbasis unter Verzicht auf mögliche Wechselkursgewinne.

Das Nettowährungstransaktionsrisiko kann durch verschiedene Sicherungsinstrumente reduziert werden. Das Währungstransaktionsrisiko entsteht infolge von Export- oder Importgeschäften auf Fremdwährungsbasis. Daneben können auch andere Geschäftsvorfälle ein Währungstransaktionsrisiko beinhalten. Dies bezieht sich beispielsweise auf die Kapitalbeschaffung oder Kapitalanlage in Fremdwährung. Werden diese Positionen durch spätere Zahlungen aufgelöst, so ist auch dieses mit einem Währungstransaktionsrisiko verbunden. Ebenso verhält es sich mit konzerninternen Transaktionen auf Fremdwährungsbasis. Diese können sich beispielsweise beziehen auf den internationalen Intra-Firmenhandel in Form von Zielverkäufen und Zieleinkäufen zwischen den verbundenen Unternehmen. Auch bei der konzerninternen Darlehensgewährung in Fremdwährung entsteht bei den Zahlungsrückflüssen ein Währungstransaktionsrisiko.

Dem Währungstransaktionsrisiko liegt damit immer eine zahlungsbezogene (pagatorische) und liquiditätswirksame Betrachtung zugrunde. Ein Mengeneffekt, der eine verstärkte oder verminderte Nachfrage zur Folge hätte, ist hiermit nicht verbunden.

Ökonomisches Währungsrisiko (economic risk)

Das ökonomische Währungsrisiko wird auch als **zukunftsorientiertes Wechselkursrisiko** bezeichnet. Es bezieht sich auf das Risiko, welches von Wechselkursschwankungen auf den zukünftigen Unternehmenserfolg ausgeht. Damit bezieht es sich nicht, wie das Währungstransaktionsrisiko, auf bestehende Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten, sondern betrachtet den Einfluss von Wechselkursschwankungen auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens im Vergleich zum Fremdwährungsraum (vgl. Abschn. 4.5.3.5). Für den Exporteur geht es dabei

um die Frage, wie sich Wechselkursveränderungen auf den Absatz seiner Produkte im Fremdwährungsraum auswirken können (vgl. Bösch 2013 S. 480 f.):

- Bei **Preisstellung in heimischer Währung** (pass-through pricing) nimmt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit bei einer Aufwertung der ausländischen Währung zu, denn der ausländische Importeur bezahlt nun in seiner Währung weniger für das Produkt. Die Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit könnte einen positiven Nachfrageeffekt (Mengeneffekt) nach sich ziehen. Der Exporteur könnte den preislichen Wettbewerbsvorteil allerdings auch zu einer Preiserhöhung nutzen. Bei einer Preisstellung in heimischer Währung und Abwertung der ausländischen Währung nimmt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der zum Export bestimmten Produkte ab. Dies kann einen Nachfragerückgang bewirken mit der Folge, dass dadurch eventuelle Preissenkungen erforderlich sind. Ob und inwieweit sich Nachfrageveränderungen ergeben, ist abhängig von: der Höhe der Wechselkursveränderung, der Preiselastizität des betrachteten Marktes sowie der Reaktionsgeschwindigkeit auf wechselkursinduzierte Preisveränderungen.
- Eine **Preisstellung in Fremdwährung** (pricing-to-market, local currency price stability) ist bei Produkten, die für den US-Markt bestimmt sind, durchaus üblich. Auch bei öffentlichen Ausschreibungen ist eine Preisstellung in US\$ teilweise Bedingung. Bei Preisstellung in Fremdwährung ist ein Mengeneffekt und damit eine Veränderung der Nachfrage infolge von Wechselkursschwankungen unter sonst gleichen Bedingungen nicht gegeben. Wechselkursschwankungen beeinflussen in diesem Fall jedoch unmittelbar die Kalkulation in heimischer Währung und damit den Erfolg des Exportgeschäfts.

Für den Importeur geht es um die Frage, wie sich Wechselkursschwankungen auf den Preis der zum Import bestimmten Waren auswirken. Sofern der Importeur das Preisangebot in heimischer Währung (Euro) erhält, ist – unter sonst gleichen Umständen – keine Neudisposition der internationalen Beschaffung erforderlich. Hat der Importeur die zum Import bestimmten Waren in Fremdwährung zu bezahlen, dann erhöht sich bei einer Aufwertung der Fremdwährung der Preis für die importierten Güter. Im Fall einer Abwertung der Fremdwährung würde sich der Preis der Importgüter vermindern. In Abhängigkeit von der Preisstellung sowie der Höhe und Richtung der Wechselkursveränderungen kann dies zu einer Neudisposition der internationalen Beschaffung führen.

Dem ökonomischen Wechselkursrisiko sind indirekt auch jene Unternehmen ausgesetzt, die keine internationale Geschäftstätigkeit unterhalten und alle Ein- und Auszahlungen in heimischer Währung vornehmen. Es besteht darin, dass sofern Unternehmen aus dem Fremdwährungsraum Waren auf dem heimischen Markt anbieten, das Wechselkursverhältnis einen Einfluss hat auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der ausländischen Produkte. Da die Wechselkursentwicklung nicht mit Sicherheit vorhergesagt werden kann, gibt es für das ökonomische Wechselkursrisiko **keine Absicherungsmöglichkeiten**. Das ökonomische Wechselkursrisiko findet im

Exportgeschäft insbesondere Berücksichtigung in der Preispolitik. Im Importgeschäft beeinflusst es die internationale Beschaffungsdisposition.

Währungsumrechnungsrisiko (translation risk)

Das Währungsumrechnungsrisiko bezieht sich auf den Einfluss von Wechselkurschwankungen bei der Konsolidierung von Unternehmensabschlüssen ausländischer Tochterunternehmen, die in Fremdwährung erstellt wurden. Das Währungsumrechnungsrisiko wird deshalb auch als **bilanzielles Wechselkursrisiko** (book exposure) bezeichnet. Es entsteht in erster Linie im Rahmen von Direktinvestitionen und Beteiligungen im Fremdwährungsraum. Hauptsächlich betroffen sind daher Unternehmen mit Tochtergesellschaften und Niederlassungen im Ausland sowie Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen, sofern deren Rechnungslegung in Fremdwährung erfolgt. Ferner betroffen sind in Fremdwährung abgeschlossene Außenhandelstransaktionen, die langfristige bilanzierte Forderungen sowie Verbindlichkeiten darstellen.

Der Jahresabschluss bzw. **konsolidierte Konzernabschluss** ist nach HGB in Euro zu erstellen (sogenanntes Weltabschlussprinzip), womit das Problem der Wahl des Umrechnungskurses verbunden ist. Bei der Wahl des Umrechnungskurses ist die Art des Umrechnungskurses (Brief-, Geld- oder Mittelkurs) zu bestimmen sowie der Zeitbezug. Hinsichtlich des Zeitbezuges kann unterschieden werden zwischen einer Bewertung zum historischen Wechselkurs (Wechselkurs zum Zeitpunkt der Entstehung der Bilanzposition), dem Stichtagskurs oder dem Durchschnittskurs in der betrachteten Zeitperiode.

Es gibt **verschiedene Umrechnungsverfahren**, je nachdem ob alle Abschlusspositionen mit einem einheitlichen Wechselkurs umgerechnet werden oder die Umrechnung einzelner Abschlusspositionen mit unterschiedlichen Wechselkursen erfolgt:

- **Fristigkeitsmethode** (current-noncurrent method): Hier erfolgt eine Unterscheidung des auf die einzelnen Bilanzpositionen anzuwendenden Umrechnungskurses nach ihrer Fristigkeit. Langfristig gebundene (noncurrent) Positionen wie das Anlagevermögen sowie langfristige Forderungen und Verbindlichkeiten, werden mit dem historischen Kurs umgerechnet. Bei kurzfristigen (current) Positionen, insbesondere dem Umlaufvermögen, erfolgt die Umrechnung zum Stichtagskurs.
- **Nominal-Sachwert Methode** (monetary-nonmonetary method): Die umzurechnenden Fremdwährungspositionen werden hier nach ihrer Geldwertnähe unterschieden. Geldwertnahe Fremdwährungspositionen (monetary items), wie z. B. kurzfristige Forderungen und Verbindlichkeiten, werden zum Bilanzstichtagskurs umgerechnet. Langfristig gebundene Fremdwährungspositionen (non-monetary items), wie das Sachanlagevermögen, werden zum historischen Umrechnungskurs umgerechnet.
- **Zeitbezugsmethode** (temporal method): Diese Methode basiert auf der Annahme, die Fremdwährungspositionen der ausländischen Tochtergesellschaft so zu bilanzieren,

als wären sie von vornherein unmittelbar in der Heimatwährung gebucht worden. Geschäftstransaktionen der ausländischen Tochtergesellschaft werden von Anfang an erfasst wie Fremdwährungsgeschäfte der Muttergesellschaft.

- **Stichtagsmethode** (current rate method): Hierbei werden alle Positionen einheitlich mit dem Wechselkurs zu einem feststehenden Stichtag umgerechnet.

Durch die Verwendung unterschiedlicher Wechselkurse bei der Währungsumrechnung entsteht in der Regel eine **Umrechnungsdifferenz**. Eine positive Umrechnungsdifferenz ergibt sich, wenn die umgerechneten Aktiva größer sind als die umgerechneten Passiva und umgekehrt. Die Umrechnungsdifferenz kann dabei erfolgsneutral oder erfolgswirksam verrechnet werden. Das bilanzielle Währungsumrechnungsrisiko hat jedoch keinen unmittelbaren Einfluss auf die Liquidität. Durch die Wahl des Umrechnungsverfahrens sowie des Umrechnungskurses bieten sich Gestaltungsmöglichkeiten des Erfolgsausweises in der konsolidierten Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung. Die Handhabung des bilanziellen Wechselkursrisikos erfolgt daher in aller Regel nicht durch Wechselkursicherungsinstrumente, sondern ist vielmehr ein Instrument der internationalen Bilanzpolitik.

11.4 Kurssicherungsinstrumente im Überblick

Die Möglichkeiten einer Absicherung des Wechselkursrisikos betreffen im Außenhandel primär Instrumente zur Besicherung des Währungstransaktionsrisikos. Das Währungstransaktionsrisiko lässt sich bei Geschäftsbeziehungen zum Fremdwährungsraum nicht von vornherein vermeiden. Es trifft, sofern es nicht geteilt wird, entweder den Exporteur oder den Importeur. Die zur Besicherung des Währungstransaktionsrisikos zur Verfügung stehenden Kurssicherungsinstrumente lassen sich in interne und externe Kurssicherungsinstrumente einteilen (vgl. Breuer 2015, S. 142 ff.; Büschgen 1997 S. 317 f.; Eilenberger 2004, S. 137 f.).

Interne Kurssicherungsinstrumente

Diese zeichnen sich dadurch aus, dass sie von den am Außenhandel beteiligten Vertragsparteien ergriffen werden können ohne dass es hierzu einer Einschaltung von nicht am Grundgeschäft beteiligten Parteien, insbesondere von Banken, bedarf. Interne Kurssicherungsinstrumente können sowohl in monolaterale als auch in bilaterale bzw. multilaterale Sicherungsinstrumente eingeteilt werden. Eine **monolaterale Kurssicherung** liegt dann vor, wenn einer der Außenhandelsgeschäftspartner über deren Einsatz ohne Zustimmung des anderen Geschäftspartners entscheiden kann. Demgegenüber ist der Einsatz **bilateraler bzw. multilateraler Kurssicherungsinstrumente** von der Einigung der am Grundgeschäft beteiligten Vertragsparteien abhängig.

Externe Kurssicherungsinstrumente

Bei den externen Kurssicherungsinstrumenten werden Wechselkursrisiken an eine nicht am Grundgeschäft beteiligte dritte Partei übertragen werden. Zu den externen Kurssicherungsinstrumenten zählen die Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäfte. Die dadurch entstehenden Kurssicherungskosten sind vom Exporteur und/oder vom Importeur zu tragen. Eine externe Kurssicherung kann auch in einem Forderungsverkauf bestehen oder in einem bewussten Aufbau einer Gegenposition zu einer offenen Fremdwährungsverbindlichkeit beziehungsweise Fremdwährungsforderung.

Ob eine **Wechselkurssicherung im Außenhandel** erfolgt und welches Sicherungsinstrument im Einzelfall hierzu geeignet wäre, hängt von zahlreichen Faktoren ab. Hier ist zunächst die unternehmensindividuelle Risikobetroffenheit zu nennen, welche vom Volumen der Fremdwährungspositionen, ihrer Fristigkeit und von der Volatilität (Schwankungsintensität) der betrachteten Fremdwährung abhängt. Ferner ist die Frage, ob und gegebenenfalls wie eine Wechselkurssicherung erfolgen kann, auch unter dem Gesichtspunkt der Kosten der Kurssicherung zu betrachten. Ebenso ist die mit einer Wechselkurssicherung verbundene unternehmensinterne Abwicklung und Kontrolle zu berücksichtigen. Darüber hinaus ist die Frage nach der geeigneten Wechselkurssicherung oft auch integraler Bestandteil der unternehmensinternen **Liquiditäts- und Vertriebspolitik**. Einige Wechselkurssicherungsinstrumente, wie z. B. der Forderungsverkauf, haben eine direkte Auswirkung auf die Liquidität der Unternehmung und sind daher auch unter diesem Aspekt zu berücksichtigen. Die Wahl der Wechselkurssicherung ist zudem unter dem Gesichtspunkt der Kundenorientierung und der Geschäftsakquisition zu betrachten.

Von einem **aktiven Währungsmanagement** wird dann gesprochen, wenn das Unternehmen versucht, die aus den Außenhandelstransaktionen resultierenden Wechselkursrisiken zu minimieren. Dies kann sich sowohl beziehen auf eine vollständige Absicherung als auch auf eine fallweise Entscheidung über den Umfang und die Art der Wechselkurssicherung.

Im Gegensatz dazu wird beim **passiven Währungsmanagement** auf eine Wechselkurssicherung verzichtet. Dies ist häufig dann der Fall, wenn das Volumen der Fremdwährungsforderungen bzw. Fremdwährungsverbindlichkeiten nur als geringfügig eingestuft wird und das Unternehmen längerfristig davon ausgeht, dass sich der Gewinn oder Verlust aus der Außenhandelstätigkeit in Fremdwährung ausgleicht.

11.5 Interne Sicherungsinstrumente

11.5.1 Wahl der Fakturierungswährung

Durch die Festlegung der Fakturierungswährung wird bestimmt, in welcher Währung das Geschäft bezahlt wird. Grundsätzlich kann fakturiert werden 1) in Inlandswährung, 2) in der Währung des Importlandes und 3) in Drittländerswährung.

1) Fakturierung in Inlandswährung

Wird in der inländischen Währung fakturiert, so hat der Exporteur dadurch eine klare Kalkulationsgrundlage. Das Wechselkursrisiko wird in diesem Fall auf den ausländischen Geschäftspartner übertragen. Gehen beide Geschäftspartner von einer entgegengesetzten Wechselkursentwicklung aus, so ist eine Einigung meist ohne Probleme möglich. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn der deutsche Exporteur eine Aufwertung des Euro erwartet, wohingegen der US-Importeur eher von einer Aufwertung des US\$ ausgeht. Gehen demgegenüber beide Partner von einer Aufwertung des Euro aus, könnte die Vereinbarung des Euro als Fakturierungswährung die Geschäftsakquisition beeinträchtigen oder gegebenenfalls zukünftige Geschäftsbeziehungen und damit insbesondere Folgegeschäfte erschweren. Wird in der Währung des Importlandes fakturiert, so verlagert sich das Wechselkursrisiko auf den Exporteur.

2) Fakturierung in der Währung des Importlandes

Die Fakturierung in der Währung des Importlandes kann für den Exporteur dann sinnvoll sein, wenn der ausländische Geschäftspartner dies zur Bedingung für einen Geschäftsabschluss macht und der Exporteur die Kosten der Kurssicherung in der Kalkulation bereits berücksichtigt hat.

3) Fakturierung in Drittländswährung

Letztlich ist auch eine Fakturierung in einer Drittländswährung, z. B. Schweizer Franken, möglich. Je nachdem wie sich der Wechselkurs des Schweizer Franken zur Währung des Exportlandes und zur Währung des Importlandes entwickelt, sind mehrere Konstellationen möglich. Letztlich sind in diesem Fall jedoch beide Parteien mit einem Wechselkursrisiko konfrontiert.

Die **Wahl der Fakturierungswährung** hängt von verschiedenen Faktoren ab. Einige Länder schreiben eine Fakturierung in der Inlandswährung oder einer ganz bestimmten Währung vor. Dies ist besonders bei devisenschwachen Ländern der Fall. Für bestimmte Handelsgüter, insbesondere bei standardisierten Rohstoffen, ist eine Fakturierung in US\$ branchenüblich, da der Weltmarktpreis bei diesen Gütern in US\$ quotiert wird. Nicht zuletzt ist aber auch die Verhandlungsposition der Außenhandelspartner maßgeblich für die Festlegung der Fakturierungswährung.

11.5.2 Währungsklauseln

Eine weitere Möglichkeit der Aufteilung des Wechselkursrisikos besteht in der Vereinbarung von Währungsklauseln. Währungsklauseln sind Vertragsbedingungen, mit denen bestimmte Mindestbeträge oder prozentuale Spannen bzw. weitere Bedingungen des Währungstausches vereinbart werden. Nach der Anzahl der beteiligten Währungen wird zwischen einfachen und multiplen Währungsklauseln unterschieden (vgl. Eilenberger 2004, S. 143 f.).

Bei einer **einfachen Währungsklausel** existiert nur eine Bezugswährung. Sofern dies beispielsweise eine Fremdwährung (z. B. US\$) ist, könnte der Exporteur seine Forderung durch eine einfache Währungsklausel dahin gehend sichern, dass er einen bestimmten Mindestbetrag in Euro vertraglich vereinbart. Das Wechselkursrisiko wird dadurch trotz Fakturierung in Fremdwährung auf den ausländischen Importeur verlagert. Im Fall einer Aufwertung des US\$ könnte der deutsche Exporteur sogar noch einen Kursgewinn erzielen.

Bei **multiplen Währungsklauseln** wird die Vertragsvereinbarung an die Entwicklung eines Währungskorbes (currency basket) – bestehend aus mehreren Währungen – gebunden, um eine breitere Streuung des Wechselkursrisikos zu erreichen. Bis zur Einführung des Euro diente die Europäische Währungseinheit (European Currency Unit, ECU) in dieser Hinsicht oft als Verrechnungswährung im innereuropäischen Handel.

11.5.3 Leading und Lagging

Beim „leading“ und „lagging“ geht es um die Frage, wie das Fremdwährungsrisiko eines Importeurs beeinflusst werden kann durch eine vorgezogene oder zeitlich verzögerte Zahlung seiner Fremdwährungsverbindlichkeiten.

Erwartet der Importeur eine Aufwertung der Fremdwährung, so kann er seiner Zahlungsverpflichtung auch dadurch nachkommen, dass er seine Fremdwährungsverbindlichkeit vor Fälligkeit begleicht. Dies wird als **„leading“** (to lead – voraneilen) bezeichnet. Geht er indes von einer Abwertung der Fremdwährung aus, so wäre es für ihn von Vorteil, die Bezahlung seiner Fremdwährungsverbindlichkeiten auch über das Zahlungsziel hinauszuschieben, da sich dadurch seine Fremdwährungsverbindlichkeiten vermindern.

Das zeitliche Hinausschieben von Zahlungen über den Fälligkeitszeitpunkt zum Zwecke der Ausnutzung von Wechselkursvorteilen wird als **„lagging“** (to lag – zeitlich verzögern, hinausschieben) bezeichnet. Während „leading“ vertragskonform ist und ohne Einwilligung des Exporteurs erfolgen kann, liegt beim „lagging“ immer eine Vertragsverletzung vor.

11.5.4 Matching und Netting

Werden Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten gegenüber außenstehenden Vertragspartnern zum Zwecke der Ermittlung der Nettofremdwährungsposition saldiert, so wird dies auch als **„matching“** bezeichnet. Voraussetzung dafür sind regelmäßige Export- und Importgeschäftsbeziehungen in der zugrunde liegenden Fremdwährung. Eine Glattstellung der Fremdwährungsposition ist allerdings nur möglich, wenn die Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten in Höhe und Fälligkeit einander entsprechen. Dies ist jedoch in den seltensten Fällen der Fall.

Meist ergibt sich eine nicht ausgeglichene Position („**mismatch**“) in Form einer Nettofremdwährungsforderung oder Nettofremdwährungsverbindlichkeit (vgl. Eilenberger 2004, S. 152 f.).

Die verbleibende **Nettofremdwährungsposition** (net exposure) ist Gegenstand weiterer Überlegungen zur Wechselkurssicherung. Das sogenannte „**matching**“ ist in der Außenhandelspraxis in aller Regel immer verbunden mit dem Bestehen eines **Fremdwährungskontos** (foreign currency account), auf dem die laufenden Einzahlungen und Auszahlungen, z. B. in US\$ verrechnet werden. Zur Ermittlung der Nettofremdwährungsforderungen bzw. -verbindlichkeiten ist das Fremdwährungskonto allerdings nicht geeignet, da es lediglich die bereits erfolgten Zahlungsströme erfasst. Der Vorteil des Fremdwährungskontos besteht darin, dass die bereits erfolgten Ein- und Auszahlungen in Fremdwährung auf dem Konto als Saldo erscheinen und nur dieser Saldo bei einer Kontoverfügung umgewechselt werden muss. Das Fremdwährungskonto reduziert damit die Transaktionskosten (Geld-/Briefspanne) des Währungstausches. Dem „**matching**“ verfahrensmäßig ähnlich ist das sogenannte „**netting**“.

Netting bezieht sich auf die Saldierung der Forderungen und Verbindlichkeiten im internationalen Intra-Firmenhandel zum Zweck der Reduzierung der gegenseitigen Zahlungsströme und der Wechselkursrisiken. Erfasst werden damit die Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen der Muttergesellschaft und den Tochtergesellschaften sowie auch jene der Tochtergesellschaften untereinander. Nicht berücksichtigt sind die Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nicht zum Unternehmensverbund gehörenden Dritten.

Voraussetzung für das „**netting**“ (in Deutsch kann dies mit „netto einbringen“ bzw. „netto verrechnen“ übersetzt werden) ist die Schaffung einer **zentralen Verrechnungsstelle** (clearing center) und eines „online Berichtssystems“, über welches alle Forderungen und Verbindlichkeiten im internationalen Intra-Firmenhandel erfasst werden. Die Anzahl der internationalen Zahlungstransaktionen und damit einhergehend auch der Wechselkursrisiken, wird dadurch reduziert, dass jeder einzelnen Gesellschaft, eine Nettoschuldner- oder Nettogläubigerposition im internationalen Unternehmensverbund zugewiesen wird. Die unternehmensinternen Zahlungstransaktionen werden zentral im Rahmen des sogenannten **Treasury Managements** überwacht und koordiniert. Dadurch wird das Ziel verfolgt, die Kosten des internationalen Zahlungsverkehrs und der Wechselkursbesicherung so weit wie möglich zu reduzieren.

11.6 Externe Sicherungsinstrumente

11.6.1 Devisentermingeschäfte

Ein Devisentermingeschäft ist eine vertragliche Vereinbarung einen festgelegten Fremdwährungsbetrag zu einem gegenwärtigen Devisenterminkurs (forward rate) zum Erfüllungstermin zu kaufen oder zu verkaufen (vgl. Stocker 2012, S. 213 ff.).

Der **Exporteur** kann sich durch den Abschluss eines Devisentermingeschäfts vor dem Risiko einer Abwertung der Fremdwährung schützen. Würde die Fremdwährung bis zum Fälligkeitstag der Forderung abgewertet, so würde der Exporteur weniger in heimischer Währung einlösen. Um sich vor diesem Risiko zu schützen, verkauft der Exporteur den erwarteten Fremdwährungsbetrag per Termin an seine Bank. Der Exporteur verpflichtet sich dadurch, den Fremdwährungsbetrag zum vereinbarten Termin an die Bank zu liefern. Die Bank ist im Gegenzug verpflichtet, den Fremdwährungsbetrag per Termin anzukaufen. Die Abrechnung des Termingeschäfts erfolgt zum **Terminbriefkurs**.

Der Terminbriefkurs ist bei Mengennotierung der Euroverkaufskurs der Bank zum Erfüllungstermin. Das Wechselkursrisiko ist dadurch für den Exporteur ausgeschaltet, denn er kann bereits bei Abschluss des Devisentermingeschäfts genau berechnen, wie viel Euro er bei Lieferung der Fremdwährung zum vereinbarten Termin erhält.

Der **Importeur** kann sich durch den Abschluss eines Devisentermingeschäfts vor dem Risiko einer Aufwertung seiner Fremdwährungsverbindlichkeit schützen. Der Importeur kauft dazu per Termin den benötigten Fremdwährungsbetrag zum bestehenden Terminkurs an. Die Bank ist durch den Abschluss des Termingeschäfts verpflichtet, dem Importeur die benötigten Devisen zum Erfüllungstermin zum fixierten Terminkurs zu verkaufen. Die Abrechnung erfolgt zum **Termingeldkurs**.

Der Termingeldkurs ist bei Mengennotierung der Euroankaufkurs der Bank zum Erfüllungstermin. Da es sich bei Devisentermingeschäften im Gegensatz zu Optionsgeschäften immer um unbedingte Termingeschäfte handelt, besteht für den Importeur kein Wechselkursrisiko mehr. Der Importeur hat dadurch Kalkulationssicherheit hinsichtlich der Höhe seiner Verbindlichkeit in Euro.

- **Swapsatz** Die Kurssicherungskosten bei Devisentermingeschäften werden durch den Swapsatz bestimmt. Der Swapsatz ist die am Kassakurs gemessene prozentuale Abweichung zwischen dem Termin- und Kassakurs. Er kann entweder ausgedrückt sein als Report bzw. Aufschlag oder als Deport bzw. Abschlag. Eine Kurskonstellation, in welcher der Kassakurs dem Terminkurs entspricht, wird als *Pari* bezeichnet.

Der **Swapsatz** drückt nicht die Wechselkurserwartungen aus, sondern wird bestimmt durch die Zinsdifferenz zwischen den beteiligten Währungen. Der Devisenterminkurs errechnet sich indem zum Kassakurs der in Forward Punkten ausgedrückte SWAP-Satz addiert wird. Die Swapsätze (Swaps) sind ausgedrückt in Forward Punkten, wobei 1 Punkt einem 1/10.000) entspricht (Abb. 11.7):

- Ein **Report (Aufschlag)** ergibt sich bei Mengennotierung, wenn das Auslandszinsniveau höher ist als das Inlandszinsniveau.
- Ein **Deport (Abschlag)** ergibt sich, wenn das Auslandszinsniveau niedriger ist als das Inlandszinsniveau Tab. 11.1

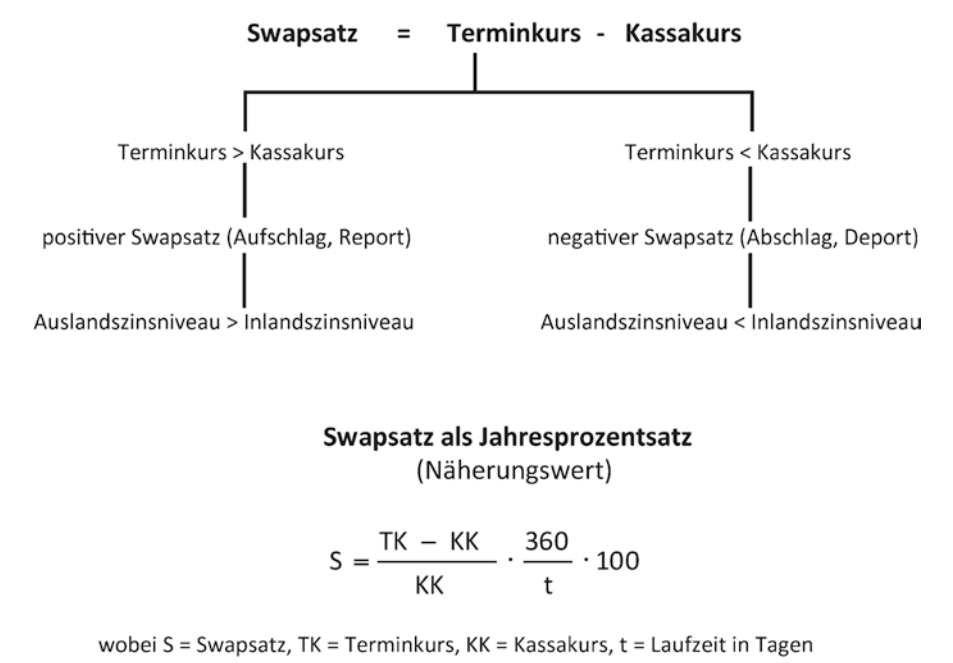


Abb. 11.7 Swapsatz

Tab. 11.1 Berechnung Devisenterminkurse

Report = Terminkurs > Kassakurs			Deport = Terminkurs < Kassakurs		
	Geld	Brief		Geld	Brief
Kassakurs US-\$	1,1102	1,1162	Kassakurs sfr	1,0817	1,0857
Swaps (3-Monate)	+63,11	+63,86	Swaps (3 Monate)	−8,78	−6,97
Devisenterminkurs beim Verkauf US-\$ (3-Monate)			Devisenterminkurs beim Ankauf sfr (3 Monate)		
TK = KK + FP/10.000 1,1226 = 1,1162 + 63,86/10.000			TK = KK + FP/10.000 1,0808 = 1,0817 − 8,78/10.000		
[Tabellenfußzeile – bitte überschreiben]					

- **Zinsparitätstheorie** Gemäß der Zinsparitätstheorie bringt der Swapsatz bestehende Zinsdifferenzen zwischen den betrachteten Währungen zum Ausgleich, sodass ein Anleger in seiner Anlageentscheidung zwischen beiden Währungen indifferent wird. Swapsätze beziehen sich immer auf einen bestimmten Zeitraum. Als Standardlaufzeiten gelten der Dreimonats- und der Sechsmonatszeitraum. Um die Höhe der Kurssicherungskosten eines Termingeschäftes für kalkulatorische Zwecke besser vergleichen zu können, wird der Swapsatz auch als Jahresprozentsatz ermittelt.

► Berechnung Devisenterminkurs über Forward Punkte

$$TK = KK + \frac{FP}{10.000}$$

Report wenn $TK > KK$

Deport wenn $KK < TK$

wobei: KK = Kassakurs; FP = Forward Punkte; TK = Terminkurs

Devisentermingeschäfte sind eine einfache und verbreitete Form der Wechselkurs-sicherung, da sie, durch Fixierung des zu erzielenden Terminkurses, eine sichere Kalkulationsbasis für das Außenhandelsgeschäft bieten. Das Wechselkursrisiko wird bei Abschluss des Devisentermingeschäfts an die Bank übertragen.

Beispiel für ein Devisentermingeschäft im Export

Ein Exporteur hat eine Fremdwährungsforderung in Höhe von 100.000 US\$, zahlbar in drei Monaten. Um sich vor einer Abwertung des US\$ zu schützen, schließt er bei seiner Bank ein Devisentermingeschäft ab. Bei Lieferung der 100.000 US\$ zum Erfüllungstermin in drei Monaten erfolgt die Abrechnung auf der Grundlage des Terminbriefkurses (1,1226). Der Exporteur erhält demnach den Betrag von 89.078,92 EUR auf seinem Kontokorrentkonto gutgeschrieben. Die Kurssicherungskosten ergeben sich aus dem Unterschiedsbetrag zwischen dem Terminbriefkurs und dem Kassabriefkurs (89.589,68 EUR minus 89.078,92 EUR = –510,76 EUR). Der Exporteur erhält damit per Termin 510,76 EUR weniger, als bei Einlösung per Kasse.

Der Swapsatz ist positiv. Es handelt sich um einen Report, da das Zinsniveau im US-Währungsraum (zum betrachteten Zeitpunkt) höher ist als im Eurowährungsraum. Durch den Abschluss des Devisentermingeschäftes hat der Exporteur die Umwechselung seiner Fremdwährungsforderung zum Terminkurs gesichert. Ob der Abschluss des Devisentermingeschäfts eher vorteilhaft oder nachteilig ist, lässt sich erst im Nachhinein (ex post) beurteilen (Abb. 11.8). ◀

Beispiel für ein Devisentermingeschäft im Import

Ein Importeur hat eine Fremdwährungsverbindlichkeit in Höhe von 100.000 sfr, zahlbar in drei Monaten. Um sich vor einer Aufwertung des sfr zu schützen, schließt er bei seiner Bank ein Devisentermingeschäft ab. Das Devisentermingeschäft verpflichtet den Importeur zum Erfüllungstermin, in drei Monaten, Schweizer Franken (sfr) zum vertraglich fixierten Terminkurs von seiner Bank anzukaufen. Die Abrechnung erfolgt zum Termingeldkurs in Höhe von 1,0808. Die Bank belastet das Kontokorrentkonto des Importeurs per Termin für die Überweisung der 100.000 sfr an den Schweizer Geschäftspartner mit 92.524,06 EUR. Die Kurssicherungskosten errechnen sich aus dem Unterschiedsbetrag zwischen Termingeldkurs und Kassageldkurs (92.524,06 EUR minus 92.447,07 EUR = 76,99 EUR). Der Importeur

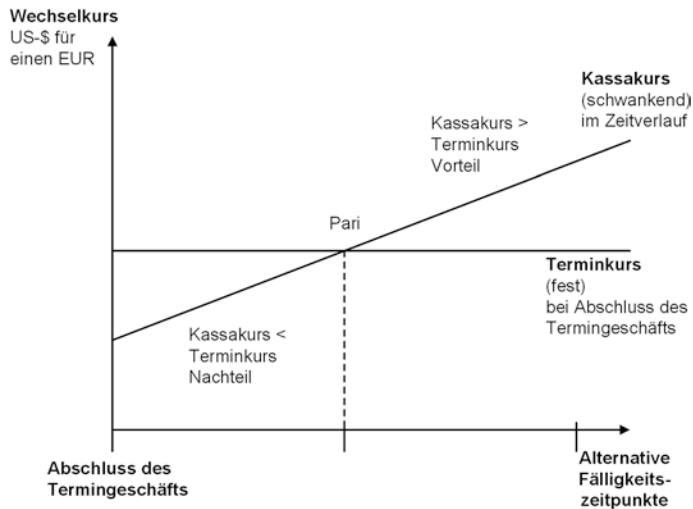


Abb. 11.8 Beurteilung von Devisentermingeschäften (mit Report)

zahlt bei Abschluss des Termingeschäfts 76,99 EUR mehr, als wenn er die benötigten Devisen schon zum gegenwärtigen Kassageldkurs abrechnen würde.

Der Swapsatz ist negativ. Es handelt sich um einen Deport, da das Zinsniveau im Eurowährungsraum (im betrachteten Zeitpunkt) höher ist, als das Zinsniveau in der Schweiz. Der Importeur hat durch den Abschluss des Termingeschäfts den Wechselkurs (Terminkurs) gesichert. Ob dies für ihn vorteilhaft oder eher nachteilig ist, lässt sich nur im Nachhinein (ex post) beurteilen (Abb. 11.9). ◀

Bei einem einseitigen Devisentermingeschäft, dem sogenannten **Outrightgeschäft** (Geschäft ohne Vorbehalt) tätigt die Bank ein Devisentermingeschäft ohne ein entgegengesetztes Kassadevisengeschäft abzuschließen. Die Bank würde in diesem Fall ein Wechselkursrisiko eingehen. Banken sind jedoch bestrebt, die von ihnen abgeschlossenen Termingeschäfte mit einem entgegengesetzten Kassadevisengeschäft zu kombinieren, um somit das Wechselkursrisiko auszugleichen.

Wird aus Sicht der Bank ein Devisentermingeschäft mit einem Devisenkassageschäft kombiniert, so wird dieses als **Swappeschäft** (Devisentauschgeschäft) bezeichnet. Bei einem Swappeschäft finden damit zwei gegenläufige Devisentransaktionen statt. Ein Swappeschäft kann beispielsweise bestehen in einem Verkauf von Devisen per Termin bei gleichzeitigem Rückkauf der Devisen am Kassamarkt oder in einem Kauf von Devisen per Termin bei gleichzeitigem Verkauf der Devisen am Kassamarkt. Bei einem Swappeschäft findet damit ein Tausch (to swap – tauschen) zweier Währungen zu den bestehenden Kursen zwischen den jeweiligen Erfüllungsterminen beider Geschäfte statt. Während das Outrightgeschäft von Banken im Auftrag ihrer Kunden wahrgenommen wird, erfolgt das zur Risikokompensation abgeschlossene Swappeschäft vor allem

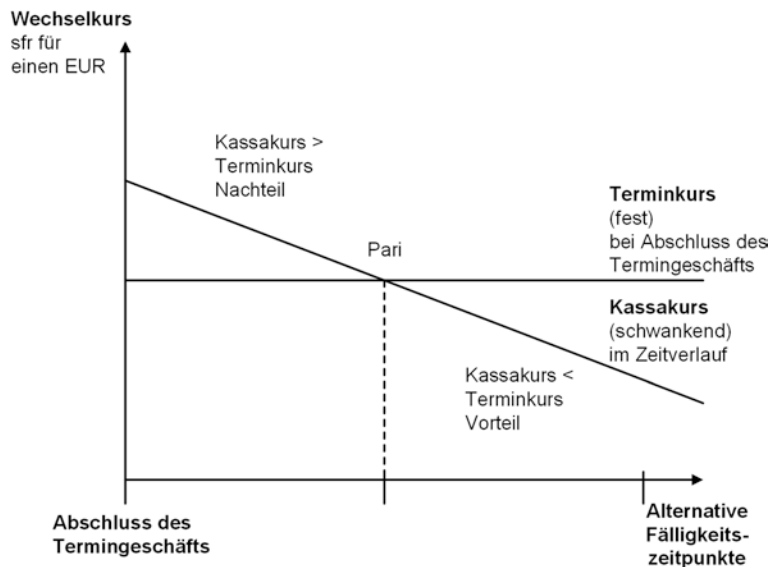


Abb. 11.9 Beurteilung von Devisentermingeschäften (mit Deport)

zwischen Banken. Neben den Standardlaufzeiten bieten Banken grundsätzlich auch die Möglichkeit, Devisentermingeschäfte mit **abweichenden Fälligkeitsterminen** (broken dates) zu vereinbaren.

- Ein **Devisentermingeschäft ist ein unbedingtes Termingeschäft**, welches das kurssichernde Unternehmen zum Fälligkeitstermin erfüllen muss. Dies bedeutet, dass das kurssichernde Unternehmen im Fall von Leistungsstörungen (z. B. verspäteter Zahlungseingang der Fremdwährungsforderung) an die vertragliche Erfüllung des Devisentermingeschäfts gebunden ist.

Sofern das Devisentermingeschäft nicht erfüllt werden kann, z. B. weil sich der Zahlungseingang verzögert, besteht die Möglichkeit der **Prolongation**, d. h. der zeitlichen Verlängerung des Devisentermingeschäfts. Scheitert das dem Devisentermingeschäft zugrunde liegende Außenhandelsgeschäft jedoch grundsätzlich, so erfordert dieses eine **Glattstellung**, d. h. die Erfüllung des Devisentermingeschäfts und die Abrechnung zu dem bei Fälligkeit bestehenden Kassakurs. Zur Sicherung dieser Eventualrisiken kalkulieren Banken üblicherweise einen bestimmten Prozentsatz aus dem Devisenhandelsvolumen gegen die Kreditlinie des Unternehmens. Neben der klassischen Form des Devisentermingeschäfts, bei welchem der Erfüllungstermin genau fixiert ist, kann unter Umständen auch ein **Devisentermingeschäft mit Laufzeitoption** vereinbart werden. Die hierzu im Einzelfall zu vereinbarenden Kurssicherungskosten sind jedoch höher als bei Devisentermingeschäften mit festem Endtermin.

11.6.2 Devisenoptionsgeschäfte

Während bei den zuvor behandelten Devisentermingeschäften für beide Vertragsparteien eine feste Verpflichtung bestand, die Devisen entweder zu liefern oder abzunehmen, wird bei einem Devisenoptionsgeschäft dem Erwerber einer Devisenoption lediglich das Recht, aber nicht die Verpflichtung, zum Kauf oder Verkauf von Devisen eingeräumt. Devisenoptionsgeschäfte werden daher auch als **bedingte Termingeschäfte** bezeichnet. Optionsgeschäfte können generell für Waren, Wertpapiere und auch Devisen vereinbart werden. Die grundlegende Struktur der Optionsgeschäfte ist gleich.

- **Struktur Devisenoptionsgeschäfte** Bei einem Devisenoptionsgeschäft erwirbt der **Optionskäufer** das Recht, aber nicht die Verpflichtung, einen Währungsbetrag (Optionsgegenstand) zu einem vereinbarten Zeitpunkt (europäische Version) oder innerhalb einer festgelegten Optionsfrist (amerikanische Version) zu einem vereinbarten Basispreis (Ausübungspreis) zu kaufen (call) oder zu verkaufen (put). Für den Erwerb des Optionsrechts zahlt der Optionskäufer dem Optionsverkäufer eine Optionsprämie. Der **Optionsverkäufer** (Stillhalter) geht bei einem Devisenoptionsgeschäft die Verpflichtung ein, den Währungsbetrag (zu dem vereinbarten Basispreis) zu liefern oder abzunehmen, sofern der Optionskäufer sein Optionsrecht ausübt.

Devisenoptionen werden von Banken angeboten, die dann in der Regel auch die Position des Stillhalters wahrnehmen. Meist werden Devisenoptionen zu unterschiedlichen Basispreisen offeriert. Devisenoptionen werden **seit Einführung des Euro in Mengennotierung** angegeben.

Die **Optionskosten** werden errechnet, indem die Optionsprämie mit dem abgesicherten Euro-Betrag multipliziert wird. Die Höhe der **Optionsprämie** ist abhängig von der Laufzeit der Option, von der Differenz des Devisenkassakurses zum abgesicherten Basispreis und von der Volatilität des Wechselkurses (Tab. 11.2).

Tab. 11.2 Devisenoptionen. Beispiel. (Quelle: historische Notierung in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung)

Historische Kurse.	1 Monat	3 Monate	6 Monate	1 Jahr
EUR/USD Call	1,37	2,53	3,84	5,79
EUR/USD Put	1,10	1,76	2,38	3,24
EUR/GBP Call	0,43	0,83	1,28	1,96
EUR/GBP Put	0,33	0,56	0,76	1,09
EUR/JPY Call	0,98	1,65	2,21	2,79
EUR/JPY Put	1,31	2,66	4,24	6,88

Alle Angaben in Prozent vom Euro-Betrag; Mittelkurse; Basis: US\$ 1,284; Britisches Pfund 0,692; Yen 146,0320 (HSBC Trinkaus & Burkhardt)

Zu unterscheiden ist die Euro-Calloption (Kaufoption) und die Euro-Putoption (Verkaufsoption), sodass sich aus den dargelegten Beziehungen insgesamt **vier Käufer-/Verkäufer Konstellationen** ergeben:

- Eine **Euro-Calloption** ist eine Option zum Kauf von Euro zu einem Basispreis zum vereinbarten Termin oder innerhalb einer Optionsfrist (Abb. 11.10). Die Euro-Calloption entspricht einer Fremdwährungsverkaufsoption (z. B. USD-Putoption). Der Erwerb einer Euro-Calloption ermöglicht dem Käufer, die Fremdwährung (z. B. USD) – zu einem vereinbarten Basispreis – an den Optionsverkäufer (Stillhalter) zu verkaufen.
- Eine **Euro-Putoption** ist eine Option zum Verkauf von Euro zu einem Basispreis zum vereinbarten Termin oder innerhalb einer Optionsfrist (Abb. 11.11). Die Euro-Putoption entspricht einer Fremdwährungskaufoption (z. B. GBP-Calloption). Der Kauf einer Euro-Putoption ermöglicht dem Optionskäufer, die Fremdwährung (z. B. GBP) – zu einem vereinbarten Basispreis – vom Optionsverkäufer (Stillhalter) zu kaufen.

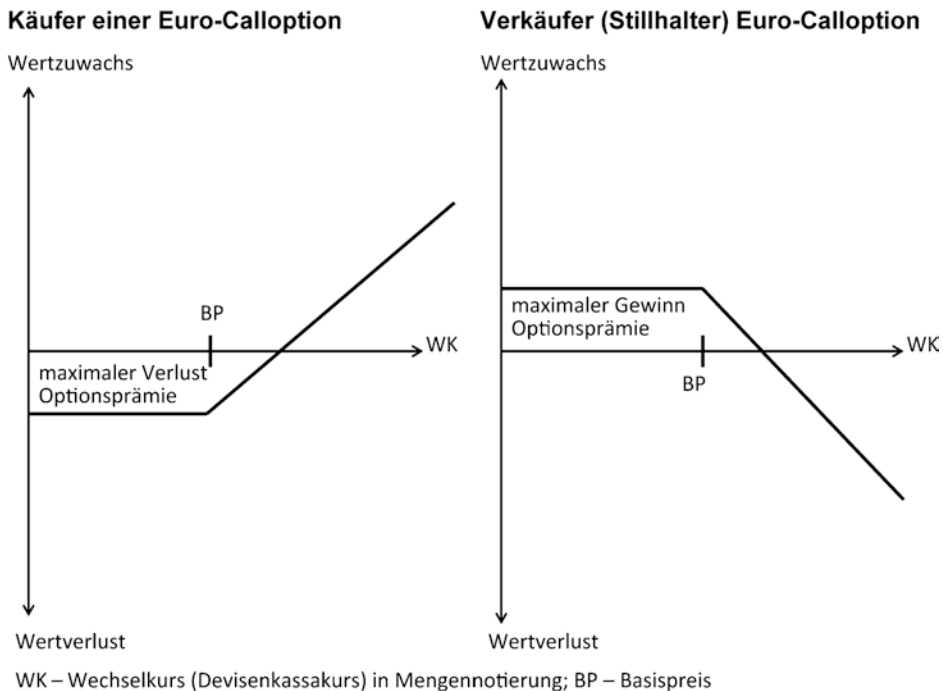
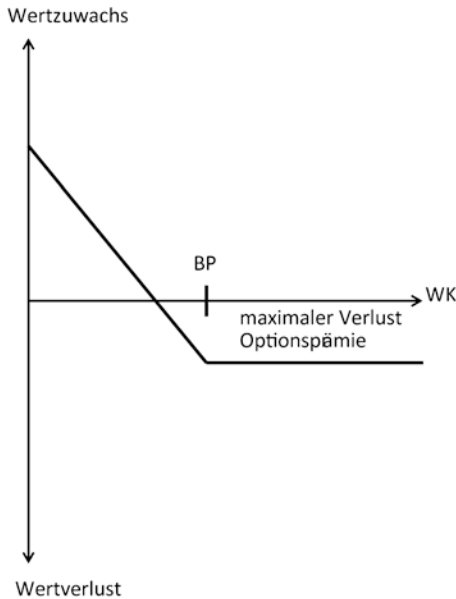


Abb. 11.10 EUR-Calloption (Gewinn-/Verlustprofil)

Käufer einer Euro-Putoption

WK – Wechselkurs (Devisenkassakurs) in Mengennotierung; BP – Basispreis

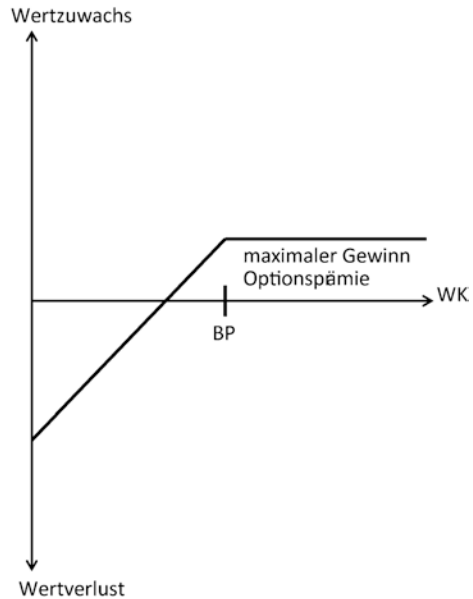
Verkäufer (Stillhalter) Euro-Putoption

Abb. 11.11 EUR-Putoption (Gewinn-/Verlustprofil)

Beispiel für ein Devisenoptionsgeschäft im Export

Ein Exporteur hat eine Fremdwährungsforderung in Höhe von 100.000 US\$, die er bei Fälligkeit in drei Monaten in Euro umtauschen möchte. Der Exporteur möchte sich durch ein Devisenoptionsgeschäft vor einer Abwertung des USD schützen. Das Recht zum Verkauf von USD gegen EUR wird in der Mengennotierung durch eine **Euro-Calloption** dargestellt. Bei einem Basispreis von 1,284 ergibt sich für 100.000 US\$ ein Wert von 77.881,62 EUR. Für den Kauf einer Euro/USD Calloption (3 Monate) ist eine Optionsprämie in Höhe von 2,53 % des Euro-Betrages zu bezahlen $77.881,62 \text{ EUR} \cdot 0,0253 = 1.970,41 \text{ EUR}$. Durch den Kauf der Option hat der Exporteur den Basispreis gesichert. Ob die Euro-Calloption ausgeübt wird, ist abhängig von der Höhe des Devisenkassakurses am Fälligkeitstag. Dabei gelten folgende Beziehungen:

- Devisenkassakurs > Basispreis = Option ist im Geld (in the money)
- Devisenkassakurs = Basispreis = Option ist zum Geld (to the money)
- Devisenkassakurs < Basispreis = Option ist aus dem Geld (out of the money)

Wird der USD abgewertet, dies entspricht bei Mengennotierung einer Erhöhung des Devisenkassakurses (z. B. auf 1,3500), so wird der Exporteur die Option ausüben. Bei Ausübung der Euro-Calloption wechselt der Exporteur den erhaltenen USD-Betrag zum Basispreis. Die Differenz zwischen dem Basispreis und dem Devisenkassakurs, abzüglich der gezahlten Optionsprämie, wäre in diesem Fall sein Gewinn (77.881,62 EUR – 74.074,07 EUR – 1970,41 EUR = 1837,14 EUR). Wird der USD aufgewertet (z. B. auf 1,2500), so wird der Exporteur die Option verfallen lassen und den Exporterlös am Kassamarkt umtauschen. Das Risiko des Optionskäufers ist damit begrenzt auf den Verlust der Optionsprämie, wohingegen seine Gewinnchancen praktisch unbegrenzt sein können. Demgegenüber erhält der Optionsverkäufer maximal die Optionsprämie. Seine Verluste können jedoch weit darüber liegen. ◀

Beispiel für ein Devisenoptionsgeschäft im Import

Ein Importeur hat eine Fremdwährungsverbindlichkeit in Höhe von 100.000 GBP, zahlbar in einem Jahr. Der Importeur möchte sich durch ein Devisentermingeschäft vor einer Aufwertung des Britischen Pfund Sterling schützen. Das Recht zum Kauf von GBP gegen Euro wird in der Mengennotierung durch eine **Euro-Putoption** abgebildet. Bei einem Basispreis von 0,692 ergibt sich für 100.000 GBP ein Wert von 144.508,67 EUR. Für den Kauf einer Euro/GBP Putoption (1 Jahr) ist eine Optionsprämie in Höhe von 1,09 % des Euro-Betrages zu entrichten (144.508,67 EUR · 0,0109 = 1575,14 EUR). Durch den Erwerb der Option hat sich der Importeur den Basispreis gesichert.

Ob die Euro-Putoption ausgeübt wird, ist abhängig von der Höhe des Devisenkassakurses am Fälligkeitstag. Dabei gelten folgende Beziehungen:

- Devisenkassakurs < Basispreis = Option ist im Geld (in the money)
- Devisenkassakurs = Basispreis = Option ist zum Geld (to the money)
- Devisenkassakurs > Basispreis = Option ist aus dem Geld (out of the money)

Wird das GBP aufgewertet, dies entspricht bei Mengennotierung einem fallenden Devisenkassakurs (z. B. auf 0,6500), so wird der Importeur die Euro-Putoption ausüben. Der Importeur erhält bei der Euro-Putoption den zum Ausgleich seiner Verbindlichkeit erforderlichen Fremdwährungsbetrag (Britisches Pfund Sterling) zum Basispreis. Die Differenz zwischen dem Devisenkassakurs bei Fälligkeit und dem Basispreis, abzüglich der gezahlten Optionsprämie, wäre in diesem Fall sein Gewinn (153.846,15 EUR – 144.508,67 EUR – 1575,14 EUR = 7762,34 EUR). Würde das Britische Pfund Sterling stattdessen abgewertet werden (z. B. auf 0,7100), so würde der Importeur die Option verfallen lassen und den benötigten Fremdwährungsbetrag am Kassamarkt erwerben. Das Risiko des Optionskäufers ist immer begrenzt auf den Verlust der Optionsprämie, wohingegen seine Gewinnchancen praktisch unbegrenzt sein können. Im Gegensatz dazu erhält der Optionskäufer maximal die Optionsprämie. Seine Verluste können jedoch weit darüber liegen. ◀

Devisenoptionsgeschäften liegt, wie dargelegt, eine **asymmetrische Gewinn-Nutzen-Verteilung** zugrunde. Der Vorteil für den Optionskäufer liegt darin, dass er eine feste Kalkulationsgrundlage erhält und sein Verlustrisiko immer begrenzt ist auf die Höhe der Optionsprämie. Im Unterschied zu Devisentermingeschäften hat der Optionskäufer jedoch die Möglichkeit, an einer für ihn positiven Wechselkursentwicklung zu partizipieren. Der Nachteil der Devisenoptionsgeschäfte liegt darin, dass die Kurs-sicherungskosten, in Form der Optionsprämie, wesentlich höher sind als die Kurs-sicherungskosten bei Devisentermingeschäften.

11.6.3 Forderungsverkauf

Fremdwährungsforderungen können sowohl durch Factoring als auch durch Forfaitierung verkauft werden, womit das Wechselkursrisiko gleichzeitig auf den Erwerber der Fremdwährungsforderung übertragen wird (vgl. Dortschy 2005). **Export-factoring** bezieht sich auf den Verkauf von kurz- bis mittelfristigen Exportforderungen. Handelt es sich hierbei um eine Fremdwährungsforderung, so geht mit dem Zeitpunkt des Verkaufs der Forderung auch das Wechselkursrisiko auf die Factoringgesellschaft über. Der Exporteur erhält den Gegenwert der an die Factoringgesellschaft verkauften Forderung in Euro gutgeschrieben (vgl. auch Abschn. 10.2.4).

Bei der **Forfaitierung** geht es um den regresslosen Verkauf einer langfristigen Exportforderung, wobei der Forfaiter (Käufer der Exportforderung) in der Regel sämtliche Risiken übernimmt. Der Exporteur haftet lediglich für den rechtlichen Bestand der Forderung sowie für Mängel aus dem Grundgeschäft. Die mit der Übernahme der langfristigen Exportforderung verbundenen Risiken, wie das Länder- und das Bonitätsrisiko sowie das Wechselkursrisiko werden im Diskontsatz des Forfiteurs berücksichtigt. Ebenso wie beim Exportfactoring erhält der Exporteur den Gegenwert in Euro gutgeschrieben (vgl. Abschn. 10.3.5).

Eine weitere Möglichkeit der Wechselkurssicherung durch Forderungsverkauf besteht darin verbriefte Fremdwährungsforderungen in Form von **Handelswechseln** (commercial bill of exchange), bei einer inländischen Bank zum Diskont einzureichen. Der Exporteur erhält dadurch den Eurogegenwert der im Wechsel verbrieften Fremdwährungsforderung gutgeschrieben. Der Fremdwährungswechsel wird abgerechnet auf der Grundlage des bestehenden Diskontsatzes (Basiszinssatzes im Eurowährungsraum) und unter Berücksichtigung des Terminkurses für die Fremdwährung. Einreichungsfähig sind dabei insbesondere von Banken akzeptierte Wechsel (**banker's acceptance**) sowie Wechsel von namhaften Unternehmen hoher Bonität.

11.6.4 Alternative Sicherungsinstrumente

Eine weitere Möglichkeit der Wechselkurssicherung besteht im **Finanzhedging**. Dabei geht es darum, eine offene Fremdwährungsposition durch eine genau entgegengesetzte Position zu besichern. Ein Exporteur könnte beispielsweise das Wechselkursrisiko seiner US\$ Forderungen dadurch absichern, dass er einen Kredit in gleicher Höhe in US\$ aufnimmt und diesen Fremdwährungsbetrag zum Kassakurs in Euro umwechselt. Der auf US\$ lautende Kredit wird dann bei Eingang der auf US\$ laufenden Forderungen beglichen. Ein Vorteil dieser Kurssicherung ist darin zu sehen, dass der Exporteur dadurch unmittelbar seine Liquiditätssituation verbessert, da ihm der Exporterlös nicht erst bei Fälligkeit der Forderung zufließt, sondern direkt bei Kreditaufnahme. Ein Importeur könnte das Wechselkursrisiko seiner US\$ Verbindlichkeiten durch eine Kreditaufnahme in US\$ zum Kassakurs absichern und den Kredit bis zur Fälligkeit seiner Verbindlichkeiten anlegen. Dadurch würde er sich den aktuellen Kassakurs als Kalkulationsgrundlage sichern und damit ein mögliches Wechselkursrisiko ausschließen. Das Finanzhedging ist lediglich bei großen Fremdwährungspositionen sinnvoll, da die Kreditaufnahme immer mit Transaktionskosten verbunden ist. Finanzhedging ist nicht risikolos. Sofern der ausländische Schuldner nicht vertragsgemäß zahlt, wird eine Ablösung oder Verlängerung (Prolongation) des Fremdwährungskredits erforderlich. Neben der Wechselkurssicherung spielen beim Finanzhedging insbesondere liquiditätspolitische Aspekte eine Rolle.

Eine Sonderform des Hedgings (aus dem englischen: absichern) besteht im sogenannten **Natural Hedging** (natürliche Absicherung). Ziel des Natural Hedgings ist es, dass Währungstransaktionsrisiko zu reduzieren durch internationale Standortwahl. Produktionskapazitäten werden dabei in ein Land verlagert, in welchem auch der Absatz erfolgt. Mithin wird das zuvor bestehende Exportgeschäft durch Produktionsverlagerung ins Abnahmeland ersetzt.

Wechselkursrisiken bei langfristigen Exportforderungen lassen sich auch im Rahmen von **Bestellerkredit** übertragen. Dabei wird dem Besteller (Importeur) nicht vom Lieferanten (Exporteur) sondern von einem Finanzinstitut ein gebundener Finanzkredit zur Finanzierung des Außenhandelsgeschäfts gewährt. Der Exporteur beantragt den Kredit bei seiner Bank und erhält bei Darlehensgewährung den Forderungsbetrag in Euro gutgeschrieben. Der Importeur tilgt das Darlehen gegenüber der kreditgewährenden Bank. Für den Exporteur wirkt sich der Bestellerkredit entlastend auf seine Bilanz aus. Gleichzeitig ist das Wechselkursrisiko an die kreditgewährende Bank übertragen (vgl. auch Abschn. 10.3.3). Die Gewährung von Bestellerkrediten auf Fremdwährungsbasis ist in der Regel verbunden mit einer **Wechselkursversicherung** auf der Grundlage einer staatlichen Ausfuhrkreditversicherung (vgl. auch Abschn. 12.2). Die Wechselkursversicherung erfolgt auf der Basis eines sogenannten gedeckten Kurses, welcher im Fall einer Wechselkursverschlechterung die Grundlage für die Ermittlung der Entschädigungsleistung bildet. Eine Wechselkursversicherung ist nur möglich bei frei konvertierbaren Währungen.

11.7 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Definieren Sie die folgenden Begriffe und erläutern Sie die Unterschiede der jeweiligen Begriffspaare:

a) Devisenkurs	Sortenkurs
b) Preisnotierung	Mengennotierung
c) Kassageschäft	Termingeschäft
d) geregelter Handel	Freiverkehr
e) „Leading“	„Lagging“
f) „Outrightgeschäft“	„Swapgeschäft“

2. Warum gilt der Devisenmarkt als ein weitgehend idealtypischer Markt?
3. Was ist die Grundaussage der Kaufkraftparitätstheorie?
4. Was ist die Aufgabe des Währungsmanagements im Außenhandel?
5. Inwiefern kann das Wechselkurstransaktionsrisiko durch die Wahl der Fakturierungswährung beeinflusst werden?
6. Ein deutsches Unternehmen hat für eine Hotelkette in Dubai den Preis für ein Lagerkühlaggregat mit 82.340 EUR auf cif-Basis ermittelt. Das Angebot soll auf US\$ Basis abgegeben werden. Das zugrunde gelegte Kursblatt zeigt in Mengennotierung die folgenden Kursnotierungen zum US\$: Devisengeldkurs 1,0975; Devisenbriefkurs 1,1035. Wie hoch ist der Preis in US\$?
7. Ein deutscher Generalimporteur bezieht aus der Schweiz Uhren im Wert von 41.250 sfr. Der Transport wird von dem Schweizer Unternehmen organisiert und dem deutschen Importeur in Rechnung gestellt. Die Transportkosten belaufen sich auf 275 EUR. Das zugrunde gelegte Kursblatt zeigt in Mengennotierung die folgenden Kursnotierungen zum Schweizer Franken (sfr): Devisengeldkurs 1,1123; Devisenbriefkurs 1,1168. Wie hoch ist der Eurogegenwert der Warenlieferung?
8. Wann kommt es zu einem sogenannten „windfall profit“?
9. Was versteht man unter dem ökonomischen Wechselkursrisiko und warum gibt es hierfür keine adäquaten Absicherungsmöglichkeiten?
10. Wodurch ergibt sich das bilanzielle Wechselkursrisiko und welche Umrechnungsverfahren lassen sich unterscheiden?
11. Was ist Gegenstand der Zinsparitätstheorie?
12. Was drückt der Swapsatz aus und wann ergibt sich bei Mengennotierung ein Report bzw. ein Deport?
13. Ein deutsches Unternehmen hat ein Exportgeschäft über 300.000 US\$ auf Ziel 90 Tage abgeschlossen. Das Exportgeschäft ist knapp kalkuliert. Das deutsche Unternehmen möchte sich durch ein Devisentermingeschäft gegen Wechselkursrisiken absichern. Das Kursblatt weist folgende Notierungen auf: Kassakurse

- Geld 1,0975; Brief 1,1035; Forward Punkte 3 Monate (90 Tage) Geld +68,49; Brief +68,79.
- a) Um welche Art von Devisentermingeschäft handelt es sich im vorliegenden Fall?
 - b) Welche alternativen Möglichkeiten der Wechselkurssicherung könnten generell zum Tragen kommen?
 - c) Berechnen Sie den Devisenterminkurs.
 - d) Wie hoch wären die Kurssicherungskosten absolut?
 - e) Wie wäre der Erfolg einer solchen Wechselkurssicherung retrospektiv einzuschätzen?
 - f) Welche Möglichkeiten der Wechselkursabsicherung und kurzfristigen Exportfinanzierung könnte ein Bankakzeptkredit (banker's acceptance) im vorliegenden Fall bieten?
14. Erläutern Sie die wesentlichen Unterschiede zwischen einem Devisentermin- und einem Devisenoptionsgeschäft.
 15. Was beeinflusst die Höhe der Optionsprämie und wie errechnen sich die Optionskosten?
 16. Welche Möglichkeiten hat der Käufer einer Euro-Calloption und welche Verpflichtungen geht der Verkäufer (Stillhalter) hier ein?
 17. Wovon hängt es ab, ob der Käufer einer Euro-Calloption sein Optionsrecht ausübt?
 18. Warum spricht man bei Devisenoptionsgeschäften von einer asymmetrischen Gewinn-Nutzen-Verteilung?
 19. Was wird unter Finanzhedging verstanden?

Literatur

- Bösch M (2013) Finanzwirtschaft Investition, Finanzierung, Finanzmärkte und Steuerung, 2. Aufl. Vahlen, München
- Breuer W (2015) Unternehmerisches Währungsmanagement: Eine anwendungsorientierte Einführung, 3. Aufl. Springer Gabler, Wiesbaden
- Büschgen HE (1997) Internationales Finanzmanagement, 3. Aufl. Knapp, Frankfurt a. M.
- Dortschy JW et al (2005) Auslandsgeschäfte, Banktechnik und Finanzierung. Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart
- Eilenberger G (2004) Währungsrisiken, Währungsmanagement und Devisenkurssicherung von Unternehmen, 4. Aufl. Knapp, Frankfurt a. M.
- Franke G (1989) Währungsrisiken. In: Macharzina K, Welge MK (Hrsg) Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung. Poeschel, Stuttgart, S 2196–2212
- Grath A (2012) The handbook of international trade and finance, 2. Aufl. Kogan Page, London
- Stocker K (2012) Management internationaler Finanz- und Währungsrisiken, 3. Aufl. Springer Gabler, Wiesbaden

Zusammenfassung

In diesem Kapitel werden die Risikoproblematik sowie die Möglichkeiten der Risikobesicherung im Außenhandel behandelt. Der Schwerpunkt dieses Kapitels liegt in der Betrachtung der Sicherungsfazilitäten im Außenhandel. Diese ermöglichen einen Geschäftsabschluss auch dann noch, wenn keine adäquate Liefer- oder Zahlungsbedingung vereinbart werden konnte. Zu den in diesem Kapitel behandelten Sicherungsfazilitäten zählen die staatliche und private Ausfuhrkreditversicherung, die internationalen Garantien sowie die Patronatserklärungen.

12.1 Zur Risikoproblematik im Außenhandel

12.1.1 Risikobegriff und Risikofaktoren

Allgemein werden unter dem Begriff „Risiko“ die mit einem Vorhaben verbundenen Wagnisse verstanden, welche mit einer negativen oder positiven Wirkung verbunden sein können. Risiken resultieren immer aus unsicheren Erwartungen über die Zukunft:

- Ein **einseitiges Risiko** liegt vor, wenn der Eintritt des Risikofalls einen Verlust bzw. Nachteil darstellt, wie beispielsweise beim Transportrisiko.
- Ein **zweiseitiges Risiko** ist dann gegeben, wenn ein Risiko nicht nur eine Verlustgefahr, sondern auch eine Gewinnchance beinhaltet, wie dies beispielsweise beim Wechselkursrisiko der Fall ist.

Aufgrund der Vielzahl von Risikoarten sowie ihrer komplexen Ursache-Wirkungszusammenhänge ist es nicht möglich, eine überschneidungsfreie und konsistente Risikoeinteilung abzubilden.

- Risiken sind keine Besonderheit des Außenhandelsgeschäfts. Risiken sind mit jeder unternehmerischen Tätigkeit verbunden. Im Unterschied zu inländischen Geschäften gibt es jedoch im Außenhandel zusätzliche Risiken. Hinzu kommt, dass sich die Risikointensität aufgrund politischer, rechtlicher und soziokultureller Unterschiede sowie durch die größere geografische Entfernung insgesamt erhöht.

Zu den bedeutendsten **Risikofaktoren im Außenhandel** zählen die mit dem jeweiligen Ausland verbundenen Risiken (Länderrisiken), die mit der Person des ausländischen Geschäftspartners verbundenen Risiken sowie die Risiken des Warentransports:

- **Das Ausland als Risikofaktor** kann sowohl export- als auch importseitig Länderrisiken beinhalten. Von einem **politischen Länderrisiko i. e. S.** wird gesprochen, wenn infolge politischer Umstände (z. B. Diktatur, Handelsblockade, Krieg, Unruhen) Außenhandelsbeziehungen, teilweise oder ganz, beeinträchtigt werden. Ein **ökonomisches Länderrisiko** liegt vor, wenn ein Land aus wirtschaftlichen Gründen seinen außenwirtschaftlichen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen kann. Eine spezielle Ausprägungsform des ökonomischen Länderrisikos ist das **Wechselkursrisiko**, welches als zweiseitiges Risiko, die mit einer Abwertung oder Aufwertung einer Fremdwährung verbundenen Risiken umfasst. Hinzu kommen **soziokulturelle Länderrisiken**, welche durch die jeweilige Gesellschaftsstruktur sowie durch landesspezifische Gebräuche, Traditionen und Verhaltensweisen entstehen können.
- **Der Vertragspartner als Risikofaktor** ist exportseitig vor allem im Hinblick auf mögliche Zahlungs- und Kreditrisiken zu beurteilen und importseitig hinsichtlich möglicher Lieferrisiken. Bei den **Zahlungs- und Kreditrisiken** wird unterschieden zwischen dem Zahlungsverzug, der Zahlungsunwilligkeit und der Zahlungsunfähigkeit. Im weiteren Sinne stellt auch das **Annahmerisiko** ein Zahlungsrisiko dar, da im Falle der Nichtannahme der Ware auch die Zahlung verweigert wird. **Lieferrisiken** können sowohl in quantitativen als auch qualitativen Falschlieferungen zum Ausdruck kommen. Ferner können sie bestehen in zeitlichen Lieferverzögerungen infolge der Nichteinhaltung von Lieferfristen.
- **Der Transport als Risikofaktor** spielt nicht zuletzt aufgrund der größeren geografischen Distanz eine bedeutende Rolle. Transportrisiken können bestehen in einer Beschädigung bzw. Verschlechterung oder gar im Verlust der Ware auf dem Transportweg. Hinzu kommen das Risiko der lokalen Falschlieferung und das temporale Transportrisiko infolge von Transportverzögerungen.

Außenhandelsgeschäfte ohne Risiko sind nicht denkbar. Damit die Risikobelastung ein bestimmtes Maß nicht überschreitet oder gar existenzbedrohend wird, können verschiedene Maßnahmen ergriffen werden.

12.1.2 Risikomanagement und Sicherungsinstrumente

Der Umgang mit Risiken ist ein integraler Bestandteil der Außenhandelsgeschäftsabwicklung und wird allgemein als **Risikomanagement** (risk management) bezeichnet (siehe dazu auch Abb. 12.1). Voraussetzung des Risikomanagements ist eine Risikoidentifikation, bei der es zunächst darum geht, durch Informationssuche mögliche Risiken zu erkennen (vgl. Schmoll 2002).

Die **Risikoidentifikation** kann sich auf unternehmensinterne Informationsquellen (z. B. Erfahrungsberichte) oder unternehmensexterne Informationsquellen (z. B. Bankauskünfte, Länderratings) stützen. Je frühzeitiger Risiken erkannt werden, desto größer sind die Handlungsalternativen, die einem Unternehmen zur Handhabung von Risiken verbleiben.

Bei der **Risikobewertung** geht es darum, die identifizierten Risiken im Hinblick auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und ihren möglichen Schadensumfang einzuschätzen. Oft können Risiken nur qualitativ, auf der Grundlage subjektiver Wahrscheinlichkeiten, bewertet werden.

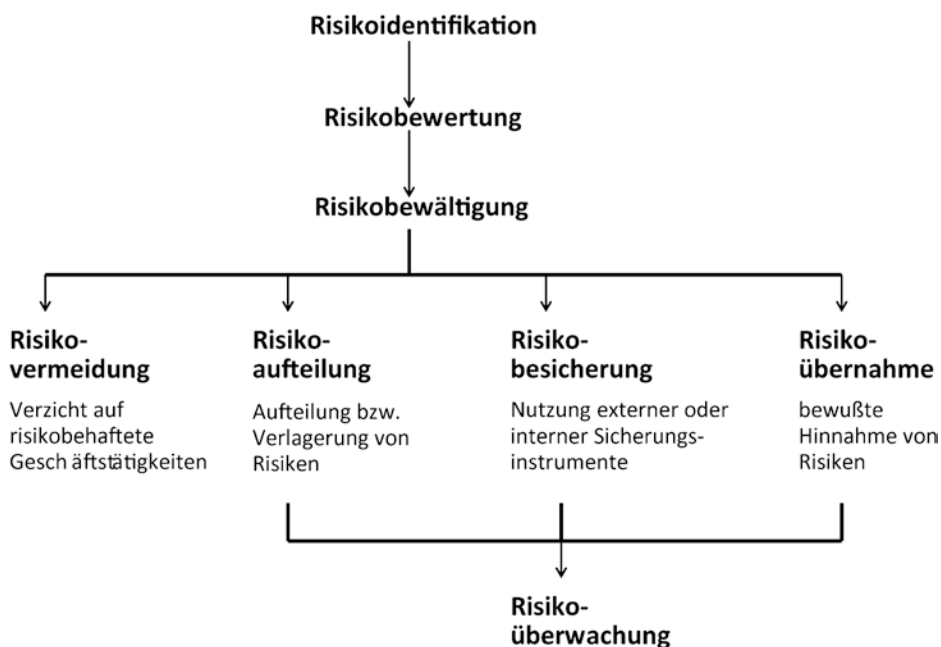


Abb. 12.1 Risikomanagement

Zur **Risikobewältigung** können verschiedene Maßnahmen ergriffen werden, welche sich wie folgt systematisieren lassen:

- **Risikovermeidung** bedeutet den bewussten Verzicht auf bestimmte mit besonderen Risiken behaftete Auslandsgeschäfte. Sie kann sich beispielsweise darin äußern, dass Fremdwährungsgeschäfte zur Vermeidung von Wechselkursrisiken grundsätzlich ausgeschlossen werden.
- **Risikoaufteilung** umfasst alle Aktivitäten die darauf abzielen, Risiken zwischen den Geschäftspartnern zu verteilen bzw. je nach Verhandlungsposition auf den jeweils anderen Geschäftspartner abzuwälzen. Von zentraler Bedeutung für die Risikoaufteilung im Außenhandel sind die Vereinbarung der Liefer- und Zahlungsbedingungen. Eine Risikoaufteilung kann auch durch die Vereinbarung einer Vertragsstrafe (Pönale) erreicht werden. Durch die Vereinbarung einer Pönale soll die Nichteinhaltung einer vertraglichen Vereinbarung sanktioniert werden.
- **Risikobesicherung** bezieht sich auf die Nutzung von unternehmensexternen sowie unternehmensinternen Sicherungsinstrumenten zur Reduzierung bzw. zum Ausgleich identifizierter Risiken. Besondere Bedeutung im Außenhandel haben unternehmensexterne Risikoinstrumente, wie Versicherungen, Garantien und Termingeschäfte, durch welche Risiken auf Dritte verlagert werden. Die mit der Risikobesicherung verbundenen Kosten in Form von Gebühren und Prämien sowie der Selbstbehalt sind in der Preiskalkulation zu berücksichtigen. Unternehmensinterne Sicherungsinstrumente bestehen beispielsweise im bewussten Aufbau einer Gegenposition (z. B. Fremdwährungsverbindlichkeit) zu einem bestehenden offenen Posten (z. B. Fremdwährungsforderung), um durch Saldierung eine Risikobesicherung zu erreichen.
- **Risikoübernahme** bedeutet die bewusste Akzeptanz erkennbarer Risiken. Die Risikoübernahme ist eine offensive Risikobewältigung. Sie kann beispielsweise dann angebracht sein, wenn die Eintrittswahrscheinlichkeit und ein möglicher Schaden als gering eingeschätzt werden. Sofern eine Vielzahl von Auslandsgeschäften mit geringem Risiko und unterschiedlichen Geschäftspartnern abgeschlossen werden, kann durch das „Gesetz der großen Zahl“ eine Risikostreuung erreicht werden.

Die letzte Stufe des Risikomanagements besteht in der **Risikoüberwachung** durch laufende Kontrolle der Wirksamkeit, der zur Risikobewältigung ergriffenen Maßnahmen.

Im Rahmen der **Risikobesicherungsmöglichkeiten** bestehen für besondere Sicherheitsbedürfnisse verschiedene Sicherungsfazilitäten, die im Außenhandel eine Krediteinräumung auch dann ermöglichen, wenn keine adäquate Liefer- oder Zahlungsbedingung erreicht werden konnte (Abb. 12.1).

Zu den **Sicherungsfazilitäten im Außenhandel** zählen:

- die Ausfuhrkreditversicherung,
- die Garantien sowie
- die Patronatserklärungen.

Während die **Ausfuhrkreditversicherung** ein Instrument zur Besicherung von Auslandsforderungen darstellt, können durch **Garantien** eine Vielzahl vertraglich vereinbarter Verpflichtungen besichert werden.

Betrachtet man zudem die wachsende Bedeutung des internationalen Intra-Firmenhandels, so resultiert daraus auch die Frage nach der Möglichkeit der Besicherung von Forderungen Dritter gegen eine ausländische Tochtergesellschaft. Zur Besicherung von Forderungen gegenüber der ausländischen Tochtergesellschaft kann die Muttergesellschaft verschiedene Formen von Verpflichtungserklärungen abgeben, die als **Patronatserklärungen** bezeichnet werden.

12.2 Staatliche Ausfuhrkreditversicherung

12.2.1 Wesen und Bedeutung

Die staatliche Ausfuhrkreditversicherung ist ein **Instrument der staatlichen Außenwirtschaftsförderung**, die das Zustandekommen und die Finanzierbarkeit von besonders risikobelasteten Exportgeschäften erleichtern soll. In Deutschland wird die staatliche Ausfuhrkreditversicherung treuhänderisch von der **Euler-Hermes Kreditversicherungs-AG** in Hamburg und der **PwC Deutsche Revision AG** in Hamburg wahrgenommen, wobei die Federführung bei der Euler-Hermes AG liegt (siehe Euler-Hermes 2015 Informationsmaterialien und Merkblätter).

Kaum ein Industrieland verzichtet darauf, seine Exportwirtschaft durch staatliche Ausfuhrkreditversicherungen (**Export Credit Agencies – ECAs**) zu fördern. In den USA erfolgt die Vergabe staatlicher Ausfuhrkreditversicherungen durch die Foreign Credit Insurance Association (FCIA) sowie durch die Export-Import-Bank (EXIMBANK). In Großbritannien werden staatliche Ausfuhrkreditversicherungen vergeben durch das Export Credits Guarantee Department (ECGD), in Frankreich durch die Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE 2016), in Japan durch die Export-Import Insurance Division (EID) sowie durch das Ministry of International Trade and Industry (MITI). Die staatlichen Ausfuhrkreditversicherungen unterscheiden sich im Hinblick auf den Umfang und die Qualität der Schadensdeckung sowie bei der Selbstbeteiligungsquote (vgl. Grath 2012, S. 118 f.).

Die **Euler-Hermes AG** (ehemals Hermes AG) ist ein privatwirtschaftliches Unternehmen, welches lediglich als Mandatar des Bundes staatliche Ausfuhrkreditversicherungen vergibt.

- Die Vergabe staatlicher Ausfuhrkreditversicherungen soll dem **Grundsatz der Subsidiarität** folgen. Eine staatliche Ausfuhrisikodeckung soll nur dort erfolgen, wo besondere versicherungsbedürftige Risiken vorliegen, die eine privatwirtschaftliche Risikoübernahme in der Regel ausschließen. Versicherbar sind nur Risiken in Verbindung mit Ausfuhrgeschäften und keine Importrisiken. Ausfuhrkreditversicherungen beziehen sich dabei nur auf unmittelbare Ausfuhrgeschäfte und nicht auf Folgegeschäfte im Ausland.

Voraussetzung für eine Ausfuhrkreditversicherung ist ferner die Aussicht auf einen schadensfreien Verlauf des Exportgeschäfts. In einzelnen Fällen können auch risikoreichere Ausfuhrgeschäfte versichert werden, sofern ein besonderes staatliches Interesse an der Durchführung des Ausfuhrgeschäfts existiert. Generell besteht keine Versicherungspflicht seitens der Euler-Hermes AG. Versicherungsdeckungen des Bundes (Bundesdeckungen) können ohne Angabe von Gründen vollständig abgelehnt werden oder unter Ausschluss bestimmter Risiken erfolgen. Für die Beantragung und Übernahme der Euler-Hermes Ausfuhrkreditversicherung ist ein Entgelt zu entrichten. Das **Entgelt (Prämie)** für die Versicherung setzt sich zusammen aus einem Bearbeitungs-entgelt (Antragsgebühr und Ausfertigungsgebühr) und einem Entgelt für die Deckungsübernahme. Das Entgelt für die Übernahme der Versicherungsdeckung ist abhängig von der Art des versicherten Risikos, vom Status des ausländischen Schuldners und von der Laufzeit der Versicherung sowie von der Einstufung des Importlandes in eine Länder-**risikokategorie**. Es werden sieben **Länderrisikoklassen** unterschieden. Durch die Zuordnung von Ländern in eine Länderrisikoklasse, wird die Entgelthöhe für die Versicherungsleistung, neben den genannten anderen Einflussfaktoren, auch von spezifischen Länderrisiken abhängig gemacht.

Vertragspartner bei den einzelnen Ausfuhrkreditversicherungen ist letztlich immer die Bundesrepublik Deutschland. Die Ausfuhrkreditversicherung und ihre jeweiligen Deckungen obliegen politischen Zielsetzungen und Entscheidungen. Neben außenhandelspolitischen Zielen werden jedoch auch ökologische, soziale und entwicklungspolitische Aspekte berücksichtigt. Die gesamte **Deckungssumme der staatlichen Ausfuhrkreditversicherung** wird jährlich im Bundeshaushalt im Rahmen des sogenannten Ermächtigungsverfahrens vereinbart. Bis zu einer bestimmten Summe kann die Euler-Hermes AG als Mandatar über die Vergabe selbst entscheiden.

Darüber hinausgehende Deckungen (Gewährleistungen) werden vom „**Interministeriellen Ausschuss für Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften (IMA)**“ entschieden. Dieser legt auch die offizielle Deckungspolitik des Bundes für einzelne Ausfuhrgeschäfte sowie für die einzelnen Länder fest. Für die wichtigsten Handelsländer werden Förder- bzw. Haftungshöchstgrenzen (Plafonds) bestimmt, bis zu welcher Höhe Ausfuhrkreditversicherungen für das jeweilige Land insgesamt vergeben werden können. Die Festlegung der Länderquoten folgt politischen Zielen und der Zweckmäßigkeit. Krisen- und Kriegsgebiete erhalten keine Deckung. Die Deckung der Länderrisiken erfolgt auf der Grundlage bilateraler Handelsabkommen, bei denen sich die BR Deutschland gegenüber dem ausländischen Staat absichert, im Schadensfall zu zahlen mit dem Recht, die Versicherungssumme zurückzufordern.

Im Rahmen der **internationalen Zusammenarbeit** bestehen seit langem Bestrebungen, die staatlichen Ausfuhrkreditversicherungskonditionen international zu harmonisieren, um damit Wettbewerbsverzerrungen – zwischen den Exporteuren verschiedener Länder – zu verhindern. Erste Überlegungen hierzu wurden von der bereits im Jahr 1934 gegründeten

„**Berner Union**“ (International Union of Credit and Investment Insurers) verfasst, mit der sich die Mitgliedsländer durch Mitteilung der Versicherungskonditionen an die Berner Union zu mehr Transparenz verpflichtet haben.

► **Wichtig**

Durch den **OECD-Konsensus** sollen die Konditionen, Laufzeiten sowie die Mindestzinssätze für staatliche Ausfuhrkreditversicherungen unter den Teilnehmerstaaten aufeinander abgestimmt werden.

OECD (1978) Agreement on Officially Supported Export Credits. Paris.

Die einzelnen Bestimmungen des OECD-Konsensus sind im „**Übereinkommen über Leitlinien für staatlich unterstützte Exportkredite**“ geregelt. Die Höhe der An- und Zwischenzahlungen darf danach einen Betrag von 15 % des Auftragswertes nicht unterschreiten. Mit der Kredittilgung muss spätestens 6 Monate nach Beginn der Kreditlaufzeit („starting point“) begonnen werden.

Als Mindestzinssatz für staatlich geförderte Exportkredite gilt die **CIRR-Commercial Interest Reference Rate**. Die CIRR wird monatlich für jede Währung der Teilnehmerstaaten am OECD-Konsensus ermittelt und gilt bei Vertragsabschluss als Festzinssatz für staatlich besicherte Ausfuhrkredite. Bei Nichteinhaltung der entsprechenden Konsensvereinbarungen besteht für die staatlichen Ausfuhrkreditversicherer die Möglichkeit, sich den Konditionen anzupassen, welche ein anderer staatlicher Ausfuhrkreditversicherer seinen Exporteuren gewährt. Im angloamerikanischen wird in diesem Zusammenhang von „matching“ gesprochen (vgl. Grath 2012, S. 125).

12.2.2 Risikoarten und Schuldnerstatus

Staatliche Ausfuhrkreditversicherungen beziehen sich auf die Besicherung des Risikos, dass der ausländische Schuldner seinen Zahlungs-, Kredit- sowie Abnahmeverpflichtungen nicht nachkommt. Sie folgen dem **Grundsatz der Einheitsdeckung**, wonach sowohl wirtschaftliche als auch politische Risiken versichert werden können (siehe Euler-Hermes 2015 Informationsmaterialien und Merkblätter):

- **Wirtschaftliche Risiken** beziehen sich auf Schadensfälle, die in der Person des ausländischen Geschäftspartners begründet sind und eine Uneinbringlichkeit der Forderung zur Folge haben. Die Uneinbringlichkeit der Forderung infolge wirtschaftlicher Umstände betrifft die Insolvenz, fruchtlose Zwangsversteigerung sowie Zahlungseinstellung des ausländischen Schuldners. Eine Uneinbringlichkeit der Forderung wird auch dann angenommen, wenn eine Forderung sechs Monate nach

Fälligkeit nicht erfüllt worden ist. Dieser als **Nichtzahlungstatbestand** („protected default“) definierte Schadensfall setzt voraus, dass der Nichteingang der Forderung spätestens zwei Monate nach Fälligkeit mitgeteilt wurde. Der „protected default“ ist nur bei bestimmten Ausfuhrkreditversicherungen versicherbar.

- **Politische Risiken** beziehen sich auf Risiken, die durch eine Veränderung der politischen Umstände des Importlandes begründet sind. Sie bestehen beispielsweise in einem politisch verhängten **Konvertierungs- und Transferverbot (KT-Risiko)**. Dabei handelt es sich um ein staatlich verordnetes, befristetes oder unbefristetes, Umtauschverbot der Währung oder eine Beschränkung des internationalen Zahlungsverkehrs. Ursache hierfür ist meist ein Devisenmangel des Importlandes. Ein weiteres politisches Risiko besteht in der Verhängung eines **Zahlungsverbots und Moratoriums (ZM-Risiko)**. Durch ein Zahlungsverbot werden sämtliche Zahlungen an das Ausland untersagt, wohingegen es sich beim Moratorium um einen staatlich verordneten Zahlungsaufschub handelt. Neben diesen politisch bedingten Risiken im internationalen Zahlungsverkehr kann die Abwicklung von Exportgeschäften auch durch gesetzliche Maßnahmen, wie Embargomaßnahmen oder Boykotte, gestört werden sowie durch politische Unruhen oder kriegerrische Auseinandersetzungen (Abb. 12.2).

Im Hinblick auf den **Status des ausländischen Schuldners** wird terminologisch zwischen Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften unterschieden:

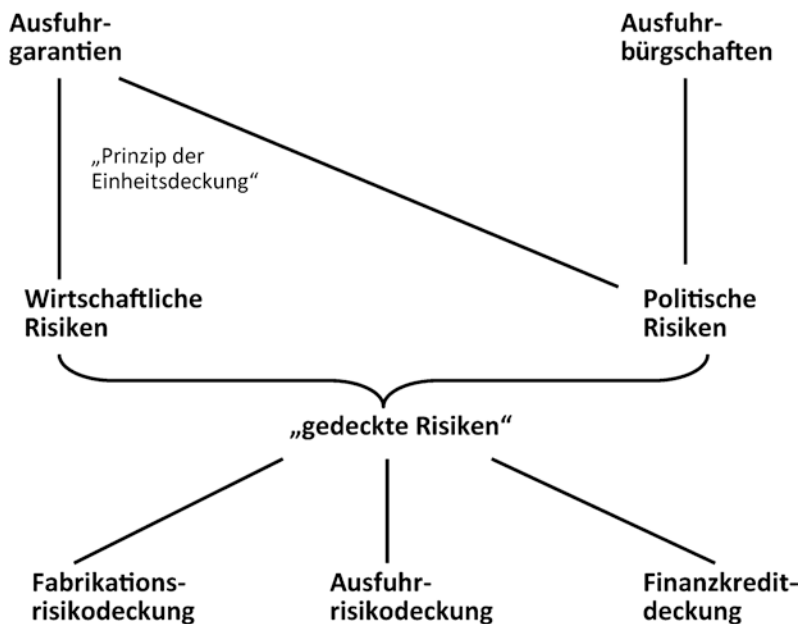


Abb. 12.2 Risikoarten und Schuldnerstatus

- **Ausfuhrgarantien** liegen vor, wenn der ausländische Besteller ein in privatwirtschaftlicher Form betriebenes Unternehmen ist. Die für die staatliche Ausfuhrkreditversicherung verwendete Begriffsbestimmung ist grundsätzlich zu trennen von der rechtlichen Definition von Bürgschaften im BGB als auch jener im Außenhandel üblichen Begriffsdefinition von Bankgarantien. Sie dient lediglich der begrifflichen Trennung zweier Schuldnerstypen.
- **Ausfuhrbürgschaften** liegen vor, wenn der ausländische Besteller eine Regierung, eine Regierungsbehörde oder eine andere staatliche Einrichtung ist. Risiken im Zusammenhang mit der Vergabe von Bürgschaften infolge von Ausfuhrgeschäften an staatlichen Institutionen sind dabei immer als politische Risiken definiert.

Als versicherbar gelten, unabhängig vom Schuldnerstatus, die sogenannten „gedeckten Risiken“, bei denen unterschieden wird zwischen Fabrikationsrisiken, Ausfuhrрисiken als auch Finanzkreditrisiken. Die Absicherung von **Fabrikationsrisiken** erstreckt sich auf Verlustrisiken bis zum Versand der Ware. Das **Ausfuhrisiko** umfasst demgegenüber Risiken, die nach dem Versand der Ware entstehen. Ein **Finanzkreditrisiko** ist dann gegeben, wenn eine inländische Bank dem ausländischen Importeur (Besteller) einen Kredit zur Bezahlung seiner Verbindlichkeiten aus dem zugrunde liegenden Außenhandelsgeschäft gewährt.

Im Weiteren werden einzelne Deckungsarten beschrieben. Die Ausführungen beziehen sich dabei auf die Ausfuhrgarantien und damit auf Verlustrisiken gegenüber privaten Schuldner. Die Versicherungsbedingungen für Ausfuhrbürgschaften (staatliche Schuldner) unterscheiden sich von jenen für Ausfuhrgarantien vornehmlich durch eine unterschiedliche Risikodefinition und durch die Höhe der Versicherungsprämie.

12.2.3 Fabrikationsrisikodeckung

Die Fabrikationsrisikodeckung beginnt mit der Deckungszusage und bezieht sich auf eintretende Schäden während der Produktionsphase bis zum Versand der Ware. Bedeutung erlangt die Fabrikationsrisikodeckung vor allem bei **Spezialanfertigungen**. Sofern Teile der Ware, die für den betrachteten Auftrag produziert werden auch anderweitig verwendet werden können, besteht die Möglichkeit, diese aus dem Deckungsumfang herauszunehmen, sodass nur eine Teildeckung des Fabrikationsrisikos erfolgt. Die Deckung des Fabrikationsrisikos ist immer nur als Einzeldeckung möglich.

Das **Fabrikationsrisiko** stellt ein wirtschaftliches Risiko dar, wenn die Versendung oder Fertigstellung der Ware wegen Vermögensverfalls oder Zahlungsverzuges des ausländischen Kunden unzumutbar wird. Das Fabrikationsrisiko ist als politisches Risiko zu interpretieren, wenn die Versendung bzw. Abnahme der Ware infolge kriegerischer Auseinandersetzungen oder sonstiger politischer Umstände des Bestimmungslandes unterbleibt. Gegenstand der Fabrikationsrisikodeckung sind die **Selbstkosten** (Einzel- und Gemeinkosten) auf der Grundlage der von der Versicherung formulierten „Leitsätze für

die Preisermittlung aufgrund von Selbstkosten“. Nicht gedeckt sind der kalkulatorische Gewinn sowie das Entgelt für die Deckung. Die Fabrikationsrisikodeckung kann mit anderen Bundesdeckungen (z. B. der Lieferantenkreditdeckung) kombiniert werden.

Der Exporteur kann seine Ansprüche aus einer Fabrikationsrisikodeckung an eine Bank zur Refinanzierung abtreten. Bei einem Schadenseintritt ist der Exporteur jedoch immer durch den **Selbstbehalt** beteiligt. Der Selbstbehalt darf nicht an anderer Stelle versichert werden, sondern soll den Exporteur zu kaufmännischer Vorsicht bei seinen Geschäftsabschlüssen veranlassen. Der Selbstbehalt beträgt bei der Fabrikationsrisikodeckung (sofern keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden) im Regelfall 5 % der bis zum Eintritt des Versicherungsfalls entstandenen Selbstkosten.

12.2.4 Ausfuhrisikodeckung

Das **Ausfuhrisiko** beginnt mit dem Versand der Ware und endet mit dem Eingang der Forderung. Auch bei den Ausfuhrisikodeckungen ist ein **Selbstbehalt** obligatorisch. Bei Eintritt politischer Risiken beträgt der Selbstbehalt im Regelfall 5 % der Schadenssumme. Bei allen anderen Risiken beträgt der Selbstbehalt im Regelfall 15 % der Schadenssumme. Bei den staatlichen **Ausfuhrisikodeckungen für kurzfristige Exportgeschäfte** werden verschiedene Deckungsformen unterschieden:

- **Kurzfristige Einzeldeckung:** Sie bezieht sich auf die Versicherung von Forderungen aus einem einzelnen grenzüberschreitenden Liefer- und/oder Leistungsgeschäft. Die Kreditlaufzeit darf dabei im Normalfall 12 Monate nicht überschreiten. Im Investitionsgüterexportgeschäft sind im Einzelfall jedoch auch längerfristige Kreditlaufzeiten versicherbar.
- **Revolvierende Einzeldeckung:** Bei einer revolvingen Einzeldeckung wird eine Mehrzahl von Forderungen aus Ausfuhrgeschäften gegenüber einem Importeur versichert, wobei die Kreditlaufzeiten jeweils zeitlich befristet sind. Es wird ein Forderungshöchstbetrag vereinbart, der nach Ausschöpfung wiederholt in Anspruch genommen werden kann. Dadurch vereinfacht sich der Versicherungsablauf. Revolvierende Deckungen können auch prolongiert werden. Ausgenommen von der revolvingen Deckung ist jedoch das Fabrikationsrisiko.
- **Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG):** Die APG ist eine Ausfuhrkreditversicherung, welche als Rahmenversicherung konzipiert ist, für eine Vielzahl von Forderungen gegenüber Importeuren aus verschiedenen Ländern. Gedeckt werden jedoch lediglich kurzfristige Ausfuhrisiken. Ausgenommen von der Risikodeckung ist das Fabrikationsrisiko. Bei der Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung wird ein Höchstbetrag vereinbart, bis zu welchem die einzelnen ausländischen Importeure beliefert werden können. Der Exporteur hat innerhalb einer festgelegten Grenze die Pflicht,

selbst zu prüfen, ob die Bonität seiner ausländischen Importeure im Einzelfall die Ausschöpfung der Höchstbeträge rechtfertigt (Selbstprüfungsgrenze).

- **Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung light (APG light):** Die APG light ist eine Pauschaldeckung für Ausfuhr Risiken über Lieferungen an einen oder mehrere ausländische Besteller, sofern die Kreditlaufzeiten nicht länger als 4 Monate betragen. Sie richtet sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen mit jährlichen Exportumsätzen von bis zu 1 Mio. EUR pro Jahr. Alle deckungsfähigen Forderungen aus Exportgeschäften müssen abgesichert werden (Andienungspflicht).

- Abgesehen von der Einzeldeckung basieren alle Ausfuhrkreditgarantien auf dem **Prinzip der Andienungspflicht**, wonach alle deckungsfähigen Forderungen aus Exportgeschäften in den Deckungsumfang mit einbezogen werden müssen (Einbeziehungspflicht). Dadurch soll verhindert werden, dass nur die „schlechten Risiken“ einer Versicherung zugeführt werden („adverse selection“).

Um in den Versicherungsschutz zu gelangen, müssen alle Ausfuhrgeschäfte differenziert nach Ländern, ausländischen Bestellern und den vereinbarten Zahlungsbedingungen an die Euler-Hermes AG gemeldet werden (**Deklarationspflicht**). Ausnahmen von der Andienungspflicht können jedoch zugelassen werden. Dies betrifft beispielsweise Exportgeschäfte, bei denen der ausländische Schuldner eine öffentliche Institution ist. Ebenso können auch Geschäfte, die durch ein unwiderrufliches Dokumentenakkreditiv zahlbar sind, von der Andienungspflicht befreit werden. Die sich aus den Ausfuhrgarantien des Bundes ergebenden Ansprüche können zu Refinanzierungszwecken abgetreten werden.

Für **mittel- und langfristige Exportgeschäfte** können Ausfuhrgarantien in Form einer **Lieferantenkreditdeckung** vergeben werden (Abb. 12.3). Die Lieferantenkreditdeckung ist eine Form der Einzeldeckung für ein einzelnes mittel- bzw. langfristiges Exportgeschäft. Bedeutung erlangt sie vor allem im Investitionsgüterexportgeschäft und im Anlagenbau. Der Versicherungsschutz beginnt mit dem Warenversand und endet erst bei vollständiger Bezahlung der Forderung durch den Besteller. Die Lieferantenkreditdeckung kann der Exporteur zusammen mit der Kaufpreisforderung zu Refinanzierungszwecken abtreten.

Neben den erwähnten Ausfuhr Risikodeckungen werden noch weitere „**Sonderdeckungsformen**“ angeboten. Diese können sich je nach vertraglicher Vereinbarung auf besondere Projektfinanzierungen, Leasing-Finanzierungen, Konsignationsgeschäfte als auch auf Bau- und Montageleistungen im Ausland beziehen. Zudem können auch Risiken, die durch eine ungerechtfertigte Inanspruchnahme von Bankgarantien entstehen gedeckt werden.

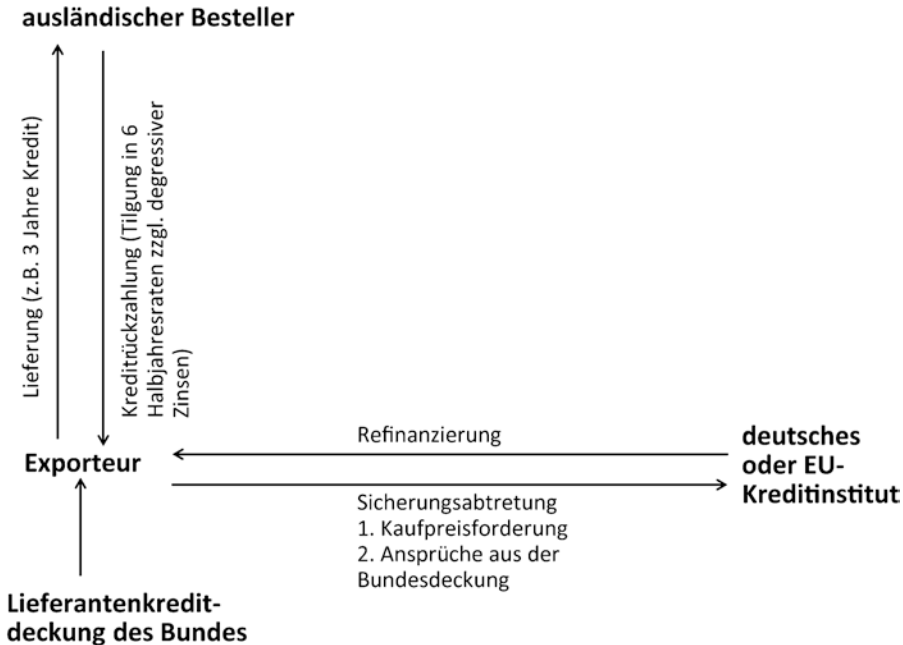


Abb. 12.3 Exportgeschäft mit Lieferantenkreditdeckung. (Quelle: Euler-Hermes SA 2015 Merkblatt Lieferanten- und Bestellerkredite)

12.2.5 Finanzkreditdeckung

Ein **Finanzkreditrisiko** entsteht, wenn eine inländische Bank dem ausländischen Besteller (Importeur) einen Kredit auf der Grundlage eines Exportgeschäfts gewährt. Deckungsnehmer einer Finanzkreditdeckung ist die kreditgebende inländische Bank, welche dem ausländischen Besteller auf Antrag des Exporteurs den Bestellerkredit gewährt (Abb. 12.4).

Durch eine **Finanzkreditdeckung** sichert sich die Kredit gebende inländische Bank die Rückzahlung des dem ausländischen Besteller gewährten Finanzkredites. Finanzkreditdeckungen des Bundes werden nur für **gebundene Finanzkredite** vergeben, denen ein Exportgeschäft zugrunde liegen muss. Der Finanzkredit kann sowohl in heimischer Währung als auch in Fremdwährung ausgelegt werden. Der Deckungsschutz beginnt mit dem Zeitpunkt der Kreditauszahlung und endet mit der Erfüllung der gedeckten Forderung. Die kreditgewährende Bank kann die sich aus der Finanzkreditdeckung ergebenden Ansprüche an andere Kreditinstitute zur Refinanzierung abtreten.

Der **Bestellerkredit** hat für den Exporteur den Vorteil, dass er nach Erfüllung seiner Lieferverpflichtung die Kaufpreiszahlung von der Bank erhält. Beim Bestellerkredit erlischt damit das Ausfuhrisiko des Exporteurs und wird als abstraktes Kredit- bzw.

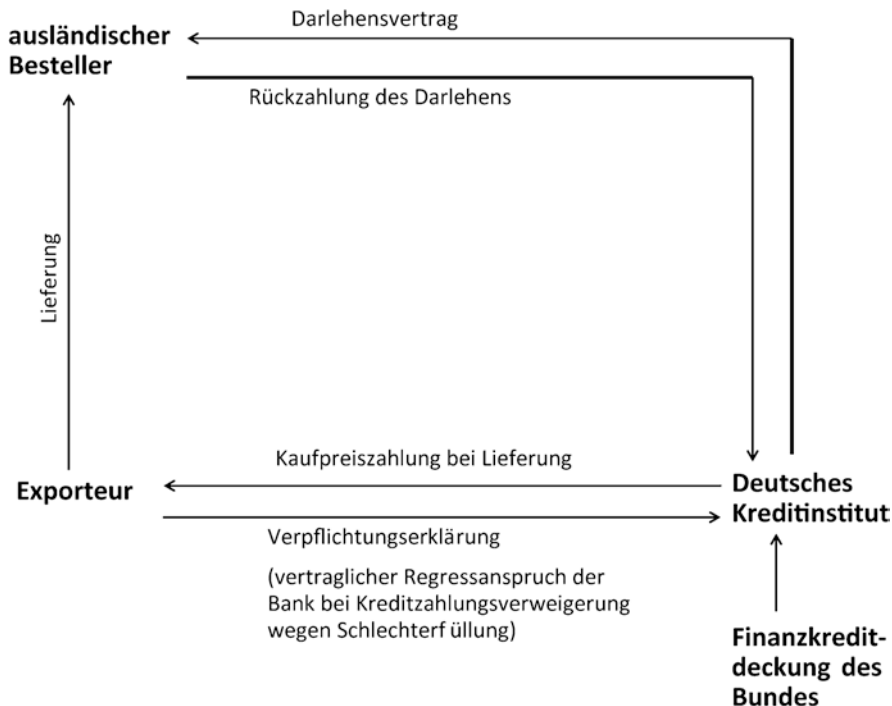


Abb. 12.4 Exportgeschäft mit Finanzkreditdeckung

Finanzrisiko von der Bank übernommen. Da der Bestellerkredit vom Grundgeschäft losgelöst ist und damit eine abstrakte Forderung der Bank gegenüber dem ausländischen Besteller darstellt, verlangt diese vom Exporteur in der Regel eine Verpflichtungserklärung (Abb. 12.4).

Die **Verpflichtungserklärung** begründet eine Informationspflicht über das Ausfuhrgeschäft sowie über etwaige Mängellieferungen seitens des Exporteurs gegenüber der Kredit gebenden Bank. Verweigert der Besteller (Importeur) infolge mangelhafter Lieferung die Bezahlung, so kann dies einen Regressanspruch der Bank gegenüber dem Exporteur begründen. Eine Finanzkreditrisikodeckung ist nur möglich, wenn eine besondere Förderungswürdigkeit festgestellt werden kann. Diese liegt beispielsweise dann vor, wenn es sich um Investitionsgüterexporte in Entwicklungsländer handelt, welche an eine regelmäßige Ratentilgung gekoppelt werden. Deckungsgegenstand beim Finanzkreditrisiko ist die ausstehende Kreditforderung einschließlich der Zinsen bis zum Fälligkeitszeitpunkt. Die Berechnung und Auszahlung der Versicherungsleistung im Schadensfall ist geregelt in den „Allgemeinen Bedingungen für Garantien/Bürgschaften für gebundene Finanzkredite“, die grundsätzlich vom rechtskräftigen Bestand der garantierten bzw. verbürgten Forderung ausgehen.

Auch bei den Finanzkreditdeckungen ist ein **Selbstbehalt** (in Höhe von 5 %) obligatorisch, welcher nicht an anderer Stelle versichert werden darf. Dabei ist es durchaus üblich, dass die kreditgewährende Bank als Deckungsnehmer den Deckungselbstbehalt dadurch absichert, dass sie im Bestellerkreditvertrag vereinbart, diesen im Schadensfall auf den Exporteur zu übertragen.

12.3 Private Ausfuhrkreditversicherung

Private Ausfuhrkreditversicherungen werden **nur von wenigen Unternehmen der Versicherungswirtschaft angeboten**. Hierzu zählen beispielsweise die Allgemeine Kreditversicherungs AG in Mainz, die Speziale Kreditversicherungs AG (Gerling Konzern) in Köln, die R+V Versicherungs AG in Wiesbaden sowie die Zürich Kautions- und Kreditversicherungs AG in Frankfurt. Daneben tritt auch die Euler-Hermes AG als privater Ausfuhrkreditversicherer auf. In diesem Fall ist die Euler-Hermes AG jedoch nicht als Mandatar des Bundes tätig. Die privaten Ausfuhrkreditversicherungen der Euler-Hermes AG werden nur in einem kleinen Umfang vergeben, um nicht in Konkurrenz zur staatlichen Ausfuhrkreditversicherung zu treten.

Im **Unterschied zur staatlichen Ausfuhrkreditversicherung** beschränken sich die privaten Versicherungsgesellschaften auf die Versicherung der ökonomischen Risiken. Politische Risiken werden in aller Regel ausgeschlossen. Versicherbar sind dabei Ausfuhren in OECD-Mitgliedsstaaten bis zu einer Laufzeit von maximal fünf Jahren. Die Versicherung erfolgt meist auf der Grundlage einer **Mantelversicherung**. Dabei werden entweder alle Exportforderungen in ein bestimmtes Land versichert oder aber alle Exportforderungen gegenüber einem ausländischen Importeur. Versicherungstechnisch soll damit verhindert werden, dass nur die „schlechten Risiken“ vonseiten des Exporteurs versichert werden („adverse selection“). Gleichzeitig erhöhen sich dadurch auch der Versicherungsumfang und damit auch die Versicherungsprämie. Neben den Manteldeckungen besteht auch die Möglichkeit einer **Einzelversicherung** insbesondere im Investitionsgüterexport.

Die **Versicherungsprämie** wird bei den privaten Versicherungsgesellschaften vertragsindividuell kalkuliert. Sie richtet sich nach Art und Umfang des Geschäfts, der Versicherungslaufzeit, den Zahlungsbedingungen und dem Länderrisiko. Private Gesellschaften haben den Vorteil, dass sie unabhängig von politischen Erwägungen flexibel entscheiden und sich dabei ganz auf die Risikobeurteilung stützen können. Ebenso wie bei den staatlichen Ausfuhrkreditversicherungen stehen auch die privaten Ausfuhrkreditversicherungen immer unter einem Selbstbehalt. Der Selbstbehalt ist oft höher als bei den staatlichen Ausfuhrkreditversicherungen. Damit soll ein verstärkter Anreiz zur kaufmännischen Vorsicht gegeben werden.

12.4 Garantien im Außenhandel

12.4.1 Wesen und Bedeutung

Im Außenhandel werden Garantien überwiegend in Form von Bankgarantien (bank guarantees) vergeben. Garantien zählen zu den **stärksten Sicherungsinstrumenten im Außenhandel**, welche auch hohen Sicherheitsbedürfnissen gerecht werden können (vgl. Büter 2014; Dortschy et al. 2005).

- Bei einer **Garantie** wird der Garantiegeber (der Garant) im Auftrag seines Kunden (dem Garantierauftraggeber) verpflichtet, einem Dritten (dem Garantiebegünstigten) einen bestimmten Betrag bei Eintritt des Garantiefalls zu zahlen. Die Zahlungsverpflichtung des Garantiegebers ist losgelöst vom Grundgeschäft, d. h. sie besteht auch dann, wenn Einwendungen aus dem Grundgeschäft gegen die Zahlungsverpflichtung geltend gemacht werden können.

Garantien sollen einen Risikoschutz dafür bieten, dass ein Vertragspartner seinen kaufvertraglich vereinbarten Leistungen nicht oder nicht vereinbarungsgemäß nachkommt. Im Außenhandel sind Garantien Sicherungsinstrumente, welche für **Leistungsstörungen jeglicher Art** vereinbart werden können. Sie können sowohl zur Absicherung von Forderungen des Exporteurs (z. B. Schlusszahlungsgarantie) als auch zur Absicherung von kaufvertraglich vereinbarten Lieferungs- und Leistungsansprüchen des Importeurs (z. B. Gewährleistungsgarantie) eingesetzt werden. In der Regel sollen sie ganz bestimmte kaufvertragliche Vereinbarungen garantieren. Garantien können jedoch auch in kombinierter Form für mehrere Kaufvertragsbestandteile gegeben werden. Die gesetzlichen Regelungen für Garantien sind von Land zu Land unterschiedlich.

Die von der International Chamber of Commerce (ICC) in Paris herausgegebenen **„Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG)“**, d. h. die „Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien“ können bei internationalen Garantien vereinbart werden.

Artikel 1 a URDG 758 (Anwendung der URDG) ICC Publikation

„Die Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien („URDG“) gelten für jede auf Anfordern zahlbare Garantie oder Gegengarantie, die ausdrücklich besagt, dass sie diesen unterliegt. Sie sind für alle Parteien einer auf Anfordern zahlbaren Garantie oder Gegengarantie bindend, soweit die auf Anfordern zahlbare Garantie oder Gegengarantie sie nicht ändert oder ausschließt.“

Anders als bei den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumentenakkreditive“ sowie bei den „Einheitlichen Richtlinien für Inkassi“ werden die **URDG**

nicht automatisch anerkannt. Sie finden daher nur Anwendung, wenn sie ausdrücklich vereinbart werden. Um die Risiken einer Garantie für den Garantierauftraggeber zu reduzieren, wird häufig versucht, das nationale Recht des Garantierauftraggebers zu vereinbaren.

Die **Garantie ist ein abstraktes Zahlungsversprechen** für einen bestimmten Eventualfall, das in der Regel unbedingt bei Eintritt des Garantiefalls, d. h. bei konformer Anforderung (complying demand), einzulösen ist. Die Garantie ist also losgelöst vom Grundgeschäft. Sie begründet ein eigenständiges Rechtsverhältnis zwischen dem Garantiegeber (guarantor) und dem Garantiebegünstigten (beneficiary).

Erforderlich für eine **konforme Anforderung unter der Garantie** ist auf jeden Fall eine Erklärung des Begünstigten, die angibt, in welcher Hinsicht die veranlassende Partei ihre Verpflichtung unter der zugrunde liegenden Beziehung verletzt hat (Artikel 15 URDG 758 ICC Publikation).

Artikel 25 Satz b, URDG 758 (Erlöschen) ICC Publikation

„Eine Garantie erlischt unabhängig davon, ob die Garantieurkunde an den Garanten zurückgegeben worden ist: 1) bei Verfall, 2) wenn kein Betrag mehr unter der Garantie zahlbar ist, oder 3) bei der Vorlage der unterzeichneten Haftungsentlastung unter der Garantie seitens des Begünstigten beim Garanten.“

Die **Unterschiede zwischen Garantien und Bürgschaften** sind zu beachten (vgl. Moltrecht et al. 2010). Die **Garantie ist fiduziarisch**, d. h. abstrakt und unabhängig vom Forderungsbestand. Demgegenüber ist eine **Bürgschaft akzessorisch**, d. h. abhängig vom Forderungsbestand. Erlischt die Forderung, kann auch die Bürgschaft nicht mehr in Anspruch genommen werden. Bei einer Bürgschaft liegt die Beweislast für den Zahlungsanspruch beim Begünstigten. Bei einer Garantie bedarf es keines Berechtigungsbeweises, sondern lediglich einer konformen Anforderung. Die Garantie ist damit leichter in Anspruch zu nehmen.

Im Außenhandel ist die Verwendung von Bürgschaften unüblich, wohingegen Garantien als Sicherungsinstrumente eine zentrale Bedeutung erlangen. Garantien sind ein besonders starkes Druckmittel dafür, dass die in der Garantie gegebene Verpflichtung eingehalten wird.

Bei Garantien besteht das **Problem der ungerechtfertigten Zahlungsanforderung („unfair calling“)**. Der Garantiebegünstigte erhält die Zahlung auf erste Anforderung auch dann, wenn die Zahlungsanforderung zu Unrecht erfolgt. Der Garantiegeber (also die Bank) kann keine Einwendungen aus dem Grundgeschäft geltend machen. Der Garantiegeber ist zur Zahlung verpflichtet. Wird eine Garantie zu Unrecht in Anspruch genommen, so kann lediglich der Garantierauftraggeber (also der Exporteur oder der Importeur) im Nachhinein Klage erheben.

In gewisser Weise ähneln Garantien den Dokumentenakkreditiven. Beide sind abstrakt und losgelöst vom Grundgeschäft und werden von Banken vergeben. Es gibt jedoch

einige wesentliche **Unterschiede zwischen Garantien und Dokumentenakkreditiven**. Garantien können Schutz vor Nichterfüllung oder Schlechterfüllung gegenüber einer Vielzahl kaufvertraglich vereinbarter Leistungen bieten. Während bei Dokumentenakkreditiven die Zahlungsverpflichtung an die Vorlage genau spezifizierter Dokumente geknüpft ist, ergibt sich bei Garantien eine Zahlungsverpflichtung allein durch eine konforme Zahlungsanforderung. Die Inanspruchnahme eines Dokumentenakkreditivs ist im Geschäftsablauf der Regelfall, wohingegen die Inanspruchnahme einer Garantie mit einem negativen Geschäftsverlauf einhergeht und dadurch eher einen Ausnahmefall darstellt. Im Unterschied zum Dokumentenakkreditiv, welches immer den Exporteur begünstigt, können Garantien sowohl den Exporteur als auch den Importeur begünstigen. In der Mehrzahl der Fälle wird eine Garantie vom Exporteur veranlasst, welche den Importeur begünstigt (vgl. Zahn et al. 2009, S. 401).

Um die **Risiken des Garantierauftraggebers** so gering wie möglich zu halten, empfiehlt sich folgende Vorgehensweise. Garantien sollten sowohl der Höhe nach als auch in zeitlicher Hinsicht immer („so eng wie möglich“) beschränkt werden. Eine direkte Garantie ist für den Garantierauftraggeber oft günstiger, da die garantiegebende Bank ihren Sitz im Land des Garantierauftraggebers hat. Meist handelt es sich dabei um die Geschäftsbank des Garantierauftraggebers und es kommt das Recht des Landes des Garantierauftraggebers zur Anwendung. Ferner ist es sinnvoll, eine Garantie nur dann zu vereinbaren, wenn eine Schiedsklausel in den Kaufvertrag aufgenommen wird (siehe hierzu Abschn. 5.4). Ein Muster einer Liefergarantie zeigt Abb. 12.5.

12.4.2 Direkte und indirekte Garantien

Bei der **direkten Garantie** besteht zwischen der Garantiebank bzw. dem Garantiegeber (guarantor) und dem Garantiebegünstigten (beneficiary) eine direkte Beziehung (vgl. Bertrans 2004). Direkte Garantien werden immer dann vergeben, wenn der Garantiebegünstigte kein bestimmtes Land oder eine bestimmte ausländische Bank vorschreibt (Abb. 12.6).

Der Garantierauftraggeber (instructing party) kann sowohl der Exporteur als auch der Importeur sein. Es hängt davon ab, welche Garantieart vereinbart wird. Der **Vorteil einer direkten Garantie für den Garantierauftraggeber** besteht darin, dass damit in der Regel das Recht des Landes des Garantierauftraggebers zur Anwendung kommt. Sofern eine in Deutschland ansässige Bank im Auftrag eines deutschen Unternehmens eine Garantie gegenüber einem im Ausland ansässigen Begünstigten herausgibt, so unterliegt diese, sofern keine anderen Vereinbarungen getroffen wurden, deutschem Recht.

Artikel 34 URDG 758 (Anwendbares Recht – Garantie) ICC Publikation

„Mangels anderweitiger Regelungen in der Garantie unterliegt diese dem am Ort der Filiale oder Niederlassung des Garanten, die die Garantie erstellt hat, geltenden Recht.“

COMMERZBANK 
Guarantee Business

**Standardwortlaut
Liefergarantie
Deutsch**

Liefergarantie Nr. _____

Wir haben erfahren, dass Sie, Importeur GmbH, Mahara, Sri Lanka, nachstehend KÄUFER genannt, mit Exporteur GmbH, Frankfurt am Main, Germany, nachstehend VERKÄUFER genannt, den Vertrag Nr. 13456, vom 13. Juni 2016, nachstehend VERTRAG genannt, abgeschlossen haben, gemäß welchem der VERKÄUFER

Ware xyz,

im Gesamtwert von 250.000,00 EUR an den KÄUFER liefern wird.

Es wurde vereinbart, dass der VERKÄUFER eine Bankgarantie in Höhe von 50% des Gesamtwertes, d.h. 125.000,00 EUR zu Gunsten des KÄUFERS beizubringen hat, welche die Erfüllung seiner Lieferverpflichtungen unter dem VERTRAG besichert.

Dies vorausgeschickt, übernehmen wir, COMMERZBANK Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, hiermit für den VERKÄUFER gegenüber dem KÄUFER die Garantie bis zum Höchstbetrag von

125.000,00 EUR
(in Worten: ein hundert fünf und zwanzig tausend Euro)

indem wir uns unwiderruflich verpflichten, ohne Berücksichtigung von Einwendungen und Einreden des VERKÄUFERS oder Dritter und ungeachtet der Gültigkeit und Rechtswirksamkeit des VERTRAGES und unter Verzicht auf jegliche Einwendungen aus demselben, an den KÄUFER jeden uns vom KÄUFER genannten Betrag im Rahmen des Höchstbetrages dieser Garantie zu zahlen, und zwar bei Erhalt der ersten schriftlichen Anforderung des KÄUFERS, in der dieser gleichzeitig erklärt, dass der VERKÄUFER seine Lieferverpflichtungen unter dem VERTRAG verletzt hat.

Die Verpflichtung aus dieser Garantie erlischt, sobald wir das Original dieser Garantie zum Zwecke der Erledigung vom KÄUFER oder einem Dritten zurückerhalten haben, sie erlischt jedoch spätestens am 25. Oktober 2017. Etwaige Inanspruchnahmen nach Maßgabe der obigen Bedingungen müssen uns innerhalb der Gültigkeit dieser Garantie zugegangen sein.

160616_Version 2 Deutsch Liefergarantie.doc

Abb. 12.5 Liefergarantie (Muster) Abdruck mit freundlicher Genehmigung der Commerzbank AG Frankfurt am Main

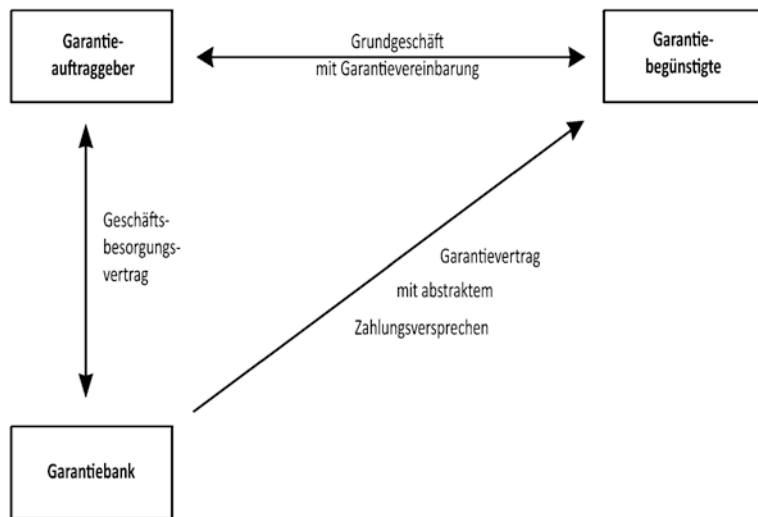


Abb. 12.6 Direkte Bankgarantie

Bei der **indirekten Garantie** beauftragt eine inländische Bank eine ausländische Korrespondenzbank oder eine ganz bestimmte ausländische Bank (sofern vorgeschrieben) zur Übernahme der Garantie. Die inländische Bank des Garantierauftraggebers ist dabei durch eine **Gegen- bzw. Rückgarantie** (counter guarantee) verpflichtet, bei einer möglichen Inanspruchnahme der Garantie gegenüber der ausländischen Bank zu haften. Indirekte Bankgarantien sind durch die Einschaltung einer Zweitbank im Ausland mit zusätzlichen Kosten verbunden.

Der **Vorteil der indirekten Garantie für den Garantiebegünstigten** besteht darin, dass damit bei einer Garantieinanspruchnahme in aller Regel das Recht des Landes, in welchem die Garantiebank ihren Sitz hat, zur Anwendung kommt. Darüber hinaus wird der Zahlungsort in das Domizilland des Garantiebegünstigten verlagert. Da bei indirekten Garantien zwei Banken involviert sind, ergeben sich höhere Kosten (Bankprovisionen, Spesen) der Garantiebesorgung als bei einer direkten Garantie.

Artikel 34 URDG 758 (Anwendbares Recht – Gegengarantie) ICC Publikation

„Mangels anderweitiger Regelungen in der Gegengarantie unterliegt diese dem am Ort der Filiale oder Niederlassung des Gegengaranten, die die Gegengarantie erstellt hat, geltenden Recht.“

Ob nun eine direkte (Abb. 12.6) oder eine indirekte Garantie (Abb. 12.7) vereinbart wird, ist meist abhängig von den Forderungen des Begünstigten sowie auch von den Bestimmungen des Domizillandes. Oft verlangen öffentliche Auftraggeber im Ausland indirekte Bankgarantien, wobei meist auch eine bestimmte Bank vorgeschrieben wird.

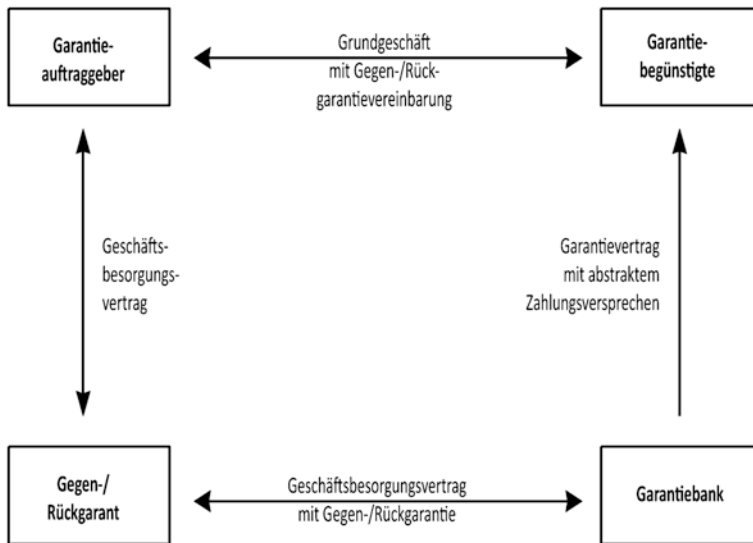


Abb. 12.7 Indirekte Bankgarantie

Garantien begründen ein **Avalkreditverhältnis** zwischen dem Garantierauftraggeber und der Garantie eröffnenden Bank (Garant). Der Garantierauftraggeber hat hierfür eine Avalkreditgebühr zu bezahlen. Für die Garantie gebende Bank stellt die Garantie eine Eventualverbindlichkeit dar. Gibt der Garantiebegünstigte eine Erklärung über den Eintritt des Garantiefalls ab, so ist die Garantie gebende Bank auf erste Anforderung zur Zahlung verpflichtet. Dies gilt auch dann, wenn die Inanspruchnahme der Garantie möglicherweise zu Unrecht erfolgt (**unfair calling**).

Da die Garantie abstrakt ist, befasst sich die Garantie gebende Bank nicht mit möglichen Streitigkeiten aus dem der Garantie zugrunde liegenden Grundgeschäft zwischen dem Exporteur und dem Importeur. Bei der indirekten Garantie zahlt die ausländische Bank an den Begünstigten unter Rückbelastung der Garantie eröffnenden Bank. Bei der direkten Garantie zahlt die inländische Bank direkt an den Begünstigten. Der in Anspruch genommene Garantiebetrug wird dem Garantierauftraggeber belastet. Das Problem der ungerechtfertigten Inanspruchnahme einer Garantie kann durch den Garantierauftraggeber reduziert werden, wenn im Kaufvertrag eine Schiedsklausel vereinbart wird. Ferner sollten Garantien immer zeitlich befristet und in ihrer Höhe auf den möglichen Schaden begrenzt werden.

12.4.3 Garantiearten im Außenhandel

Der Inhalt und Aufbau eines Garantievertrages kann von den Vertragsparteien grundsätzlich frei gestaltet werden. Es gibt daher eine Vielzahl von Garantiearten, welche je nach Interessenlage und Sicherungszweck unterschiedlich ausgestaltet und miteinander kombiniert

sein können. Garantien können alle Risiken sowohl bei der Außenhandelsanbahnung als auch bei der Außenhandelsabwicklung betreffen. Die bedeutendsten Arten von Garantien im Außenhandel zeigt Tab. 12.1.

12.4.3.1 Bietungsgarantie

Durch eine Bietungsgarantie (bid bond, tender guarantee) soll eine **Präqualifikation der Bieter** im Rahmen einer **internationalen Ausschreibung** (Tenderverfahren) erreicht werden (vgl. Zahn et al. 2009, S. 420). Die Bietungsgarantie soll die Ausführbarkeit eines Auftrages bei Zuschlagserteilung in einer Ausschreibung garantieren. Die ausschreibende Stelle will sich damit vor den finanziellen Folgen des Risikos absichern, dass der Bieter bei Zuschlagserteilung die Übernahme des Auftrages ablehnt oder nicht mehr in der Lage ist, diesen auszuführen.

Nur jene Unternehmen, die eine „tender guarantee“ im Rahmen der Angebotsunterbreitung einreichen, gelangen in die „**short list**“ und werden damit im weiteren Ausschreibungsverfahren berücksichtigt. Bietungsgarantien werden oft von staatlichen oder sonstigen öffentlichen Stellen verlangt. Die ausschreibende Stelle fordert dabei in der Regel, dass die garantierende Bank ihren Sitz im Land des Auftraggebers hat. Eine besonders große Bedeutung haben Bietungsgarantien bei **öffentlichen Ausschreibungen in der Europäischen Union**.

Die Bietungsgarantie wird fällig, wenn der Bieter den Zuschlag erhalten hat, sein Angebot jedoch nicht mehr aufrechterhält. Der **Garantiebetrag** soll zur Deckung der Kosten dienen, die der ausschreibenden Stelle durch eine Neuausschreibung entstehen. Gedeckt werden soll auch der Umstand, dass durch die Neuausschreibung die Auftragserteilung zu ungünstigeren Konditionen erfolgt. Die Höhe der Bietungsgarantie richtet sich nach dem Auftragsvolumen des betrachteten Projektes. Üblicherweise liegt die Garantiehöhe bei 2 bis 5 % des Auftragsvolumens.

12.4.3.2 Anzahlungsgarantie

Durch eine Anzahlungsgarantie (advance payment bond, repayment guarantee) sichert sich ein Importeur einen Rückzahlungsanspruch auf eine von ihm geleistete

Tab. 12.1 Typische Garantiearten im Außenhandel

Garantien, die den Käufer (Importeur) begünstigen. Leistungssicherungsgarantien	• Bietungsgarantie • Anzahlungsgarantie • Liefergarantie • Leistungsgarantie • Vertragserfüllungsgarantie • Gewährleistungsgarantie
Garantien, die den Verkäufer (Exporteur) begünstigen. Zahlungssicherungsgarantien	• Zahlungsgarantie • Abschlusszahlungsgarantie
Garantien, welche die nicht am Grundgeschäft beteiligten Parteien begünstigen. Zahlungssicherungsgarantien	• Konnossementgarantie (begünstigt Reederei) • Zollgarantie (begünstigt Zollbehörden)

Anzahlung, falls der Exporteur seine Leistung nicht oder nicht vertragsgerecht erfüllt. Anzahlungsgarantien werden vergeben **bei großvolumigen Investitionsgüterexportgeschäften**, die in der Regel auch eine Spezialanfertigung beinhalten. Die Anzahlung dient dem Exporteur zur Finanzierung seiner Fabrikationskosten und soll auch eine gewisse Abnahmesicherung für die produzierte Ware durch den Importeur bieten. Anzahlungsgarantien werden meist als direkte Garantien vergeben. Die Überweisung einer Anzahlung seitens der Bank des Importeurs wird häufig von der Vergabe einer Anzahlungsgarantie abhängig gemacht. Die Anzahlungsgarantie erfolgt dann im Auftrag des Exporteurs und wird von seiner Bank zugunsten des Importeurs vergeben. Dadurch schützt sich der Importeur vor dem Verlust der Anzahlung.

Die Anzahlungsgarantie ist fällig, wenn der Exporteur seinen Leistungsverpflichtungen nicht nachkommt. Der **Garantiebetrag** richtet sich nach der Höhe der geleisteten Anzahlung. Die Garantiebedingungen können dabei vorsehen, dass sich die Garantiehöhe bei Teillieferungen entsprechend reduziert. Die Anzahlungsgarantie ist in der Regel zeitlich befristet. Sie verfällt bei Lieferung der Ware.

12.4.3.3 Liefer- und Leistungsgarantie

Durch eine **Liefergarantie** (delivery guarantee) soll der Garant die termin- und vertragsgerechte Lieferung der Ware garantieren (vgl. Häberle 2002 S. 899 f.). Bei der **Leistungsgarantie** (performance bond) ist die zu erbringende Leistung (z. B. Aufbau einer Maschine, Anlage) Gegenstand der Garantie. Die Leistungsgarantie ist oft noch für einen gewissen Zeitraum nach der Lieferung gültig, um sicherzustellen, dass die mit der Leistungsgarantie verbundene Funktionsfähigkeit der Anlage gegeben ist. Liefer- und Leistungsgarantien können auch in kombinierter Form vergeben werden. Man spricht dann von einer **Vertragserfüllungsgarantie**.

Liefer- und Leistungsgarantien werden häufig im Anschluss an eine Bietungsgarantie vergeben, sofern der Exporteur den Zuschlag für die Ausschreibung erhalten hat. Darüber hinaus sind sie bei größeren Handelsgeschäften auch Teil der geforderten Dokumente im Rahmen der Dokumentenakkreditive. In diesem Fall wäre die Akkreditivbank bei Vorlage einer Liefer- und Leistungsgarantie zur Zahlung verpflichtet. Der Garantiebegünstigte (Importeur) erhält dadurch ein **starkes Druckmittel**, welches unabhängig von der wirtschaftlichen Lage des Exporteurs ein abstraktes und unbedingtes Schuldversprechen des Garanten darstellt. Der **Garantiebetrag** ist in der Regel höher anzusetzen als bei der Bietungsgarantie. Er richtet sich nach der Höhe des Schadens, der dem Importeur durch nicht vertragsgemäße Lieferung bzw. Leistung der Ware entstehen kann.

12.4.3.4 Gewährleistungsgarantie

Die Gewährleistungsgarantie (warranty guarantee) findet im Außenhandel Anwendung, wenn der Importeur die Qualität bzw. die Funktionstüchtigkeit der von ihm bestellten Ware (z. B. bei Anlagen, Maschinen, Investitionsgütern) nicht unmittelbar nach Erhalt der Ware durch Besichtigung feststellen kann. Gegenstand der Gewährleistungsgarantie sind damit **Qualitätsmängel** an der bereits gelieferten Ware.

Gewährleistungsgarantien sichern dem Importeur die Zahlung des Garantiebetrages für den Fall zu, dass die Ware nicht den vereinbarten Qualitätsstandards entspricht. Damit zwingen sie den Exporteur, nur erfüllbare Leistungen kaufvertraglich zu vereinbaren. Der **Garantiebtrag** für Gewährleistungsgarantien beträgt in der Regel 10 %. Gewährleistungsgarantien werden oft mit Liefer- und Leistungsgarantien verknüpft.

12.4.3.5 Zahlungsgarantie

Durch eine Zahlungsgarantie (payment guarantee, payment bond) sichert sich der Exporteur die Zahlung des Kaufpreises für den Fall, dass der Importeur seiner Zahlungsverpflichtung nicht nachkommt. Die Zahlungsgarantie erfolgt **im Auftrag des Importeurs**. Garantiegeber ist dabei die Bank des Importeurs oder bei der indirekten Garantie eine Korrespondenzbank im Land des Garantiebegünstigten. Zahlungsgarantien stehen häufig in Verbindung mit der Einlösung von internationalen Handelswechseln. Ebenso dienen sie auch der Sicherung von Forderungen im Rahmen der Forfaitierung.

Eine Sonderform der Zahlungsgarantie ist die **Abschlusszahlungsgarantie** (retention money guarantee). Durch eine Abschlusszahlungsgarantie soll die bei größeren Projekten oftmals zurückbehaltene Schlusszahlung (letzte Rate) besichert werden.

12.4.3.6 Konnossementgarantie

Die Konnossementgarantie (bill of lading guarantee) kann Verwendung finden, wenn die Ware bereits im Bestimmungshafen angekommen ist und der Importeur die Warenauslieferung wünscht, ohne über die hierzu erforderlichen Dokumente, insbesondere das Konnossement, zu verfügen. Dies kann daran liegen, dass das Konnossement sowie auch weitere Warenbegleitdokumente noch nicht übermittelt worden sind, oder das Konnossement verloren gegangen ist.

Bei einer Konnossementgarantie gibt der Importeur **zugunsten der Reederei** zunächst eine selbst erstellte Garantie ab. Es ist jedoch auch möglich, dass der Importeur direkt seine Bank beauftragt, eine Konnossementgarantie zugunsten der Reederei zu übernehmen. Die Konnossementgarantie ermöglicht dem Importeur über die Ware zu verfügen, ohne das dazu erforderliche Konnossement vorzulegen. Die Konnossementgarantie verpflichtet den Importeur zum Ersatz aller Schäden, die der Reederei dadurch entstehen können, dass die Ware ohne Vorlage des erforderlichen Konnossements ausgeliefert wird. Der Importeur bleibt zur Nachlieferung des Konnossements verpflichtet. Die Konnossementgarantie beläuft sich in aller Regel auf mehr als 100 % des Warenwertes.

12.4.3.7 Sonstige Garantiearten

Neben den bereits erwähnten Garantiearten gibt es eine Vielzahl weiterer Garantiearten. Bei der **Zollgarantie** (customs guarantee) verpflichtet sich der Garantiegeber gegenüber der ausländischen Zollbehörde die anfallenden Einfuhrzölle und Abgaben für den Fall zu zahlen, dass die nur vorübergehend eingeführten Waren nicht wie vorgesehen wieder ausgeführt werden.

Eine Sonderrolle nimmt der im angloamerikanischen Raum weit verbreitete „**standby letter of credit**“ ein. Der „standby letter of credit“ gleicht dem Dokumentenakkreditiv, da er an die Vorlage genau spezifizierter Dokumente geknüpft ist. Im Unterschied zum Dokumentenakkreditiv braucht dem „standby letter of credit“ jedoch kein Warengeschäft zugrunde liegen (vgl. Grath 2012, S. 88–90).

12.5 Patronatserklärungen

Die Patronatserklärung (letter of awareness, comfort letter) tritt im Außenhandel in verschiedenen Formen auf (Abb. 12.8). Generell geht es bei den Patronatserklärungen darum, dass eine Muttergesellschaft zum Zwecke der Besicherung von Forderungen gegen ihre Tochtergesellschaft Maßnahmen oder Unterlassungen in Aussicht stellt oder verbindlich zusagt (vgl. Büschgen 1997, S. 85 f.). Patronatserklärungen finden dann Anwendung, wenn dem ausländischen Gläubiger keine anderen Sicherungsmöglichkeiten bleiben, beziehungsweise die ausländische Tochtergesellschaft keine anderen Besicherungen mehr stellen kann. Bedeutung erlangen Patronatserklärungen vor diesem Hintergrund vor allem dann, wenn ein inländisches Unternehmen sein Exportgeschäft durch den Aufbau von Vertriebstochtergesellschaften in ausländischen Zielmärkten verstärken möchte.

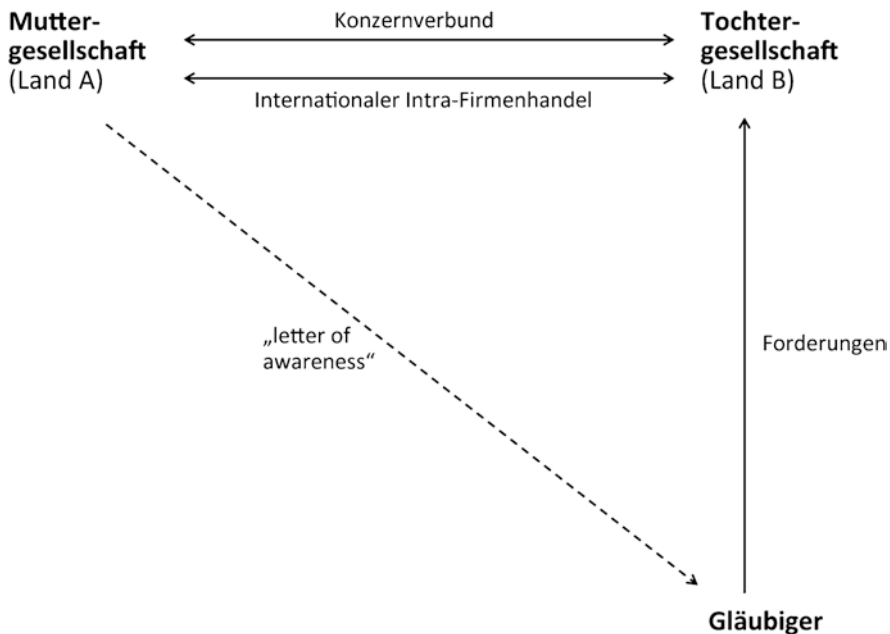


Abb. 12.8 Patronatserklärung („letter of awareness“)

Patronatserklärungen sind **gesetzlich nicht geregelt** und an keine Form gebunden. Zu unterscheiden sind „weiche Patronatserklärungen“ von „harten Patronatserklärungen“:

- **„Weiche Patronatserklärungen“** beinhalten lediglich eine „moralische Verpflichtung“ der Muttergesellschaft, für die Verbindlichkeiten der Tochtergesellschaft einzustehen. Die „weichen Patronatserklärungen“ sind nicht als Kreditsicherheit geeignet, da sie keinen rechtsverbindlichen Charakter aufweisen. Oft sind sie nur sehr vage formuliert, beispielsweise in der Form, dass eine Muttergesellschaft lediglich erklärt, sie habe von der Kreditaufnahme der Tochtergesellschaft Kenntnis genommen. Ebenso üblich ist es, dass eine Muttergesellschaft eine Unterlassung in Aussicht stellt, indem sie beispielsweise darauf hinweist, dass sie während der Laufzeit des Kredits das derzeitige Beteiligungsverhältnis an der Tochtergesellschaft nicht ändern wird. „Weiche Patronatserklärungen“ haben eher einen bestätigenden Charakter und dienen dem Kreditgeber als Information über das „Wohllollen“ der Muttergesellschaft gegenüber ihrer Tochtergesellschaft.
- **„Harte Patronatserklärungen“** begründen demgegenüber eine rechtsverbindliche Haftungserklärung der Muttergesellschaft für die Verbindlichkeiten ihrer Tochtergesellschaft einzustehen. Die Muttergesellschaft tritt für die Verbindlichkeit ihrer Tochtergesellschaft ein, indem sie beispielsweise erklärt, dass „sie sich verpflichtet, stets dafür Sorge zu tragen, dass die Tochtergesellschaft so ausgestattet ist, dass sie den Kreditverpflichtungen nachkommen kann“. Harte Patronatserklärungen beinhalten damit ein eigenes Forderungsrecht. Sie sind als Eventualverbindlichkeit bei der die Erklärung abgebenden Gesellschaft (in der Regel die Muttergesellschaft) zu bilanzieren.

Der **Unterschied zwischen „weichen“ und „harten“ Patronatserklärungen ist fließend** und ergibt sich aus der Formulierung der von der Muttergesellschaft abgegebenen Erklärung. Die rechtliche Auslegung der abgegebenen Erklärung ist dabei oft sehr schwierig, wobei insbesondere auch darauf zu achten ist, dass eine in einer Fremdsprache gegebene Formulierung, nicht mit dem Inhalt der direkten Übersetzung übereinstimmen muss.

Bei großen multinationalen Konzernen kann anstelle einer Patronatserklärung auch eine **Konzernbürgschaft** (corporate guarantee) zugunsten des Gläubigers abgegeben werden.

12.6 Fragen und Aufgaben zur Wiederholung

1. Nennen und beschreiben Sie typische Risikofaktoren im Außenhandelsgeschäft und unterscheiden Sie dabei zwischen einseitigen und zweiseitigen Risiken.
2. Wie können Risiken im Außenhandel identifiziert werden und welche Strategien der Risikobewältigung lassen sich generell unterscheiden?

3. Welche Bedeutung erlangen die Liefer- und Zahlungsbedingungen als Instrumente der Risikobewältigung im Außenhandel?
4. Welche Zwecke verfolgen die Industrienationen mit staatlichen Ausfuhrkreditversicherungen und welche Probleme können sich daraus ergeben?
5. Welche Risiken können durch staatliche Ausfuhrkreditversicherungen besichert werden und was besagt der Grundsatz der Einheitsdeckung?
6. Was ist Gegenstand der OECD-Konsensusregeln?
7. Woran orientiert sich der Commercial Interest Reference Rate?
8. Wie ist der Nichtzahlungstatbestand, der sogenannte „protected default“, definiert?
9. Was versteht man unter Andienungspflicht und Selbstbehalt bei der Ausfuhr-risikodeckung?
10. Was ist Gegenstand einer Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung?
11. Erläutern Sie die Voraussetzungen und das Abwicklungsverfahren bei der Finanz-kreditdeckung.
12. Bankgarantien gelten als das stärkste Sicherungsinstrument im internationalen Geschäftsverkehr. Erläutern Sie die Besonderheiten internationaler Garantien, indem Sie:
 - a) die wichtigsten Merkmale von Garantien im Unterschied zu Bürgschaften beschreiben,
 - b) die Unterschiede zwischen direkten und indirekten Bankgarantien aufzeigen und
 - c) zwei Beispiele für Bankgarantien im internationalen Geschäftsverkehr nennen.
13. Welche Risiken sollen durch eine Leistungsgarantie (performance bond) besichert werden?
14. Wozu dienen Bietungsgarantien (tender guarantees) und was bestimmt die Höhe einer Bietungsgarantie?
15. Zu welchen Zwecken werden Patronatserklärungen vergeben und was ist der Unterschied zwischen weichen und harten Patronatserklärungen?

Literatur

- Bertrams RF (2004) Bank guarantees in international trade. ICC Publication, Paris
- Büschgen HE (1997) Internationales Finanzmanagement, 3. Aufl. Knapp, Frankfurt a. M.
- Büter C (2014) Garantien im Exportgeschäft – Risikobesicherung im internationalen Geschäft. Zoll-Export 2014(10): 12–19
- Coface (2016) Unsere Lösungen – Informationsmaterialien: professionelles Risikomanagement. Mainz
- Dortschy JW et al (2005) Auslandsgeschäfte, Banktechnik und Finanzierung. Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart
- Grath A (2012) The handbook of international trade and finance, 2. Aufl. Kogan Page, London
- Häberle SG (2002) Handbuch der Außenhandelsfinanzierung, 3. Aufl. Oldenbourg, München

- Kreditversicherung Euler-Hermes (2015) Exportgarantien der Bundesrepublik Deutschland – Hermesdeckungen (Informationsmaterialien und Merkblätter). Euler-Hermes, Hamburg
- Moltrecht E, Kuhn S, Kolberg T (2010) Garantien und Bürgschaften – Exportkreditgarantien des Bundes. Bundesanzeiger, Köln
- OECD (1978) Agreement on officially supported export credits. OECD, Paris
- Schmoll GA (2002) Risikomanagement im Auslandsgeschäft – Mehr Sicherheit bei Exporten und Investitionen. Deutscher Wirtschaftsdienst, Köln
- Zahn J, Ehrlich D, Haas G (2009) Zahlung und Zahlungssicherung im Außenhandel, 8. Aufl. De Gruyter, Berlin

Stichwortverzeichnis

A

ADR-Regeln, 209
Advance payment bond, 411
AKA-Globalkredit, 342
Akkreditiv, 308
Akkreditiveröffnungsantrag, 308
Akkreditivkonformität, 304
Allgemeine Deutsche Seeversicherungsbedingungen (ADS), 229
Allgemeines Präferenzsystem (APS), 22
Analogietechnik, 132
Andienungspflicht, 401
Anmeldung, summarische, 48
Annahmerisiko, 302, 392
Anschreibeverfahren, 48
Antidumpingzölle, 21, 162
Arbitragegewinn, 164
Area Sales Manager, 175
Assoziierungsabkommen, 22
Auflagengeschäft, 93
Ausfuhrbürgschaft, 399
Ausführer, 70
Ausfuhrgarantie, 399
Ausfuhrgenehmigung, 38
Ausfuhrkontrolle, 38
Ausfuhrkreditgesellschaft, 339
Ausfuhrliste, 37
Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung, 400
Ausfuhrisiko, 399
Ausfuhrverantwortlicher, 40
Ausfuhrzollstelle, 55
Ausgangszollstelle, 55
Ausgleich, kalkulatorischer, 162
Auslandsabteilung, 72, 77
Auslandsforderung, 7

Auslandsreisender, 174
Außenbeitrag, 3
Außendienst, 174
Außenhandel
 intersektoraler, 17
 intrasektoraler, 17
Außenhandelsabhängigkeit, 14
Außenhandelsberatung, 10
Außenhandelsbilanzkalkulation, 133
Außenhandelsfinanzierung, 321
Außenhandelskennzahl, 4
Außenhandelslehre, 2
Außenhandelsmittler, 79
Außenhandelspolitik, 3, 21
Außenhandelsquote, 5, 14
Außenhandelsstatistik, 4, 62
Außenhandelstheorie, 3
Außensteuergesetz, 121
Außenwert
 Währung, 364
Außenwirtschaftsgesetz, 35
Außenwirtschaftsverordnung, 35
Autarkie, 19
Authority to purchase, 331
Authorized Economic Operator (AEO), 44
Avalkreditverhältnis, 410
Avisbank, 308

B

B/L (marine/ocean bill of lading), 273
BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle), 37
Bagatellklausel, 165
Baisse-Klausel, 166

Bankakzeptkredit, 329
Bank Payment Obligation (BPO), 295, 315
Banker's acceptance, 330
Bank-zu-Bank-Kredit, 323
Barcoding-System, 241
Barter trade, 90
Basispreis, 384
Beförderungsverkauf, 204
Berner Union, 397
Bestellerkredit, 323, 387, 402
Bestimmungslandprinzip, 58
Bestimmungsort, 217
Betreibermodell, 112
Bid bond, 411
Bill of lading guarantee, 413
Binnenmarkt, 27, 28
Binnenmarktprinzip, 47
Binnenmarktziele, 28
Blockchain-Technologie, 262
Bona-fide-Klausel, 315
Break-even-Analyse, 177
Brics-Staaten, 17
Briefkurs, 361
Brückenland, 140
Bruttowährungstransaktionsrisiko, 368
Bürgschaft, akzessorische, 406
Business
 Development Manager, 175
 package, 102
Buy-back compensation, 92

C
Carnet-ATA-Verfahren, 52
Carnet-TIR-Verfahren, 52
Carrier-MTO, 255
Carrier's Haulage, 254
CE-Konformitätszeichen, 143
Ceteris-paribus-Annahme, 29
Charterkonnossement, 277
CIF-Agent, 84
CIM, 243
 Frachtbrief, 268
CIRR (Commercial Interest Reference Rate), 345
CISG (Convention on Contracts for the International Sale of Goods), 201
Clearing agreement, 91

Clearing center, 376
CMR, 242
 Frachtbrief, 264
Comfort letter, 414
Commercial Interest Reference Rate (CIRR), 397
Commitment-Taktik, 188
Comprador, 85
Confirming Houses, 85
Consular invoice, 286
Container Security Initiative, 254
Containerfrachstation, 253
Convenience goods, 144
Corporate
 guarantee, 415
 Identity, 189
Country-of-origin-Effekt, 182
Cross license, 97
Cross-rates, 364
Cross-selling, 188
Culture-bound-products, 143
Culture-free-products, 143
Customs invoice, 287

D

Data lumping, 131
Dealing at arm's length principle, 121
Deckungsgeschäft, 206
Declaration of value, 56
Deffered barter, 91
Deklarationspflicht, 401
Delivery guarantee, 412
Delivery order, 283
Delkredere, 332
Delkredererisiko, 293
Deport, 377
Devisen, 360
Devisenbeschränkung, 96
Devisenkassageschäft, 363
Devisenkassamarkt, 366
Devisenkurs, 360
Devisenmarkt, 336, 364
Devisenmarktintervention, 365
Devisentermingeschäft, 364
Devisenterminmarkt, 366
Dienstleistungsfranchise, 103
Dienstleistungsfunktion, logistische, 239

Dienstleistungsverkehr, 5, 22, 28

Direktexporteur, 70

Direktexportgeschäft, 71

Direktinvestition, 113

mittelbare, 117

unmittelbare, 117

Direktvertrieb, 127

Dispatcheur, 232

Dispositionsfunktion, 261

Diversifikation, 147

Doppelbesteuerungsabkommen, 22

Dreiecksverkehr, 54

Drittlandskooperation, 106

Drittlandswährung, 374

Drittmarkteffekt, 32

Dual-use-Güter, 38, 87

Dumping, 21, 162

Durchfuhr, 86

E

EAN-Standard, 241

EAWB (elektronischer Luftfrachtbrief), 273

E-Commerce, 178

Economies

of large scale buying, 109

of scale, 29

of scope, 109

EDIFACT (Electronic Data Interchange for
Administration, Commerce and Trans-
portation), 240

EDocument, 181

EFreight, 273

EG-dual-use-Verordnung, 38

Einfuhrabgaben, 49, 60

Einführer, 75, 76

Einfuhrlizenz, 286

Einfuhrumsatzsteuer, 49, 60

Einfuhrverbot, 36

Einfuhrverfahren, 36, 37, 49, 75, 260

Einfuhrzoll, 49

Eingang, 63

Einpunktklausel, 219

Einreihung, 42

Embargo, 87

Entwicklungsländer, 17

ERA (Einheitliche Richtlinien und Gebräuche
für Dokumentenakkreditive), 303

ERFA-Gruppen, 106

ERI (Einheitliche Richtlinien für Inkassi), 298

ERP-Exportfinanzierungsprogramm, 344

Erwerb, innergemeinschaftlicher, 58

Ethnozentrismus, 141

Euler-Hermes-Ausfuhrisikodeckung, 353

EURIBOR (European Interbank Offered Rate),
335

Euro-Calloption, 383

Euro FX, 361

Euroeinführung, 26

Eurokredit, 337

Euromarkt, 334

Europäische Gemeinschaft (EG), 26

Europäische Union (EU), 26

Europäische Zentralbank (EZB), 31

Referenzkurs, 361

Europäische Zollunion, 40

Euro-Putoption, 383

Eurowährungsraum, 32

Expedient, 9

Export

Compliance, 38

Credit Agencies, 395

Dienstleistungsexport, 69

direkter, 70, 171

indirekter, 70, 171

mehrgleisiger, 172

mehrstufiger, 172

Sachgüterexport, 69

Exportentwicklung, 73

Exporteurgarantie, 345

Exporteurselbstbehalt, 353

Exportfactoring, 333, 386

Exportfinanzierung, 322

Exportförderung, 20

Exportgemeinschaft, 106

Exportintensität, 75

Exportkartell, 107

Exportkontingent, 23

Exportkontrolle, 40, 73

Exportkooperation, 74

Exportleasing, 349

Exportmotive, 73

Exportorganisation, 72

Exportpolitik, 73

Exportpreisgüterindex, 18

Exportquote, 5

Exportschutzklausel, 231

Exportsortiment, 148

Exportsteuerung, 73
Exportsubstitutionseffekt, 100, 114
Exportsubvention, 21
Exportüberschuss, 7
Exportverstärkungseffekt, 100, 115
Exportvertreter, 80
Exportvertrieb, 172
Exportvorschuss, 325
Expressdienst, 247
Extrahandel, 4

F

Fabrikationsrisiko, 399
Fabrikationsrisikodeckung, 399
FBL-Dokument, 278
FCL (Full Container Load), 253
FCR-Dokument, 266
FCT-Dokument, 268
Finanzhedging, 387
Finanzkreditrisiko, 399
Floating, 366
Force majeure, 206, 243
Forfaitierung, 352, 386
Frachtführer, 237
Free clause, 252
Freihafen, 88
Freihandel, 19
Freihandelszone, 22, 40
Freiverkehr, 367
Freizone, 52, 88
Fremdvergleichsgrundsatz, 120
Fremdwährungskonto, 325, 376
Fremdwährungswechsel, 329
FWR-Dokument, 280

G

Garantenrisiko, 305
Garantie, fiduziarische, 406
GATS (General Agreement on Trade and Services), 24
GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), 22
Zollwertkodex, 55
Gefährdungshaftung, 239
Gegenakkreditiv, 314
Gegengeschäft, 91
Geldkurs, 360

Geldleihe, 329
Gemeinschaftswaren, 47
Generalimportgeschäft, 76
Generalunternehmerschaft, 111
Geozentrismus, 141
Geschäft, durchgehandeltes, 312
Gestellung, 47
Glattstellung, 375, 381
Global Account Manager, 175
Graumarkt, 163
Gross terms, 251

H

HADDEX (Handbuch der Deutschen Exportkontrolle), 38
Halo-Effekt, 182
Handel, geregelter, 367
Handelsabkommen, 21
Handelsbeziehung, 32
Handelsbilanz, 5
Handelsbilanzüberschuss, 6
Handelsbrauch, 212
Handelshemmnis, 19
 administratives, 20
 nicht-tarifäres, 20
 tarifäres, 19
Handelskalkulation, 155
Handelskooperation, 21
Handelskreditbrief, 315
Handelsliberalisierung, 23
Handelspolitik, 19, 27
Handelsprotektion, 21
Handelsprotektionismus, 19
Handelsschaffungseffekt, 29
Handelsspanne, 70, 155, 158
Handelsumlenkungseffekt, 29
Handelsverbot, 20
Handelsvertrag, 21
Handelsvorteil
 endogener, 18
 exogener, 18
Handelswechsel, 327, 386
Handlungskosten, 156
Harmonisierung, 3
Hartwährung, 366
Hauptverpflichteter, 51
Hausse-Klausel, 166
Havarie, 232

Herkunftslandeffekt, 182
Herkunftslandnachweis, 46
Hub-and-Spoke-System, 247
Huckepackverkehr, 255

I

IATA-Agentur, 246
IMA (Interministerieller Ausschuss für Ausfuhrgarantien und Ausfuhrbürgschaften), 396

Import

Compliance, 37
Dienstleistungsimport, 75
direkter, 75
indirekter, 76
lateraler, 164
Sachgüterimport, 75
Importeurkredit, 324
Importfinanzierung, 322
Importintensität, 79
Importkooperation, 107
Importorganisation, 77
Importpreisgüterindex, 18
Importquote, 5
Importschutzklausel, 231
Importsubstitution, 18
Importvertreter, 80
Importvorschuss, 325
Importzölle, 19
Incoterms®, 217
Industriekompensation, 93
Industrieländer, 17
Inkasso
 d/a Inkasso, 301
 d/p Inkasso, 301
Inkassoauftrag, 300
Innendienst, 175
Institute Cargo Clauses, 230
Integrationseffekt, 29
Intercompany business, 117
Intergouvernementalismus, 27
Intermediaries, 79, 187
International
 Chamber of Commerce, 26
 Governmental Organization, 22
Internationales Privatrecht (IPR), 200
Internationalisierung, 73, 78
Intra-Firmenexport, 117

Intra-Firmenimport, 117
Intrahandel, 4
Investitionsgüter, 144
Investitionsgüterexport, 338
Investitionsgüterexportgeschäft, 187
Investitionsgütermarketing, 126
ISO-Code, 292

J

Junctim trade, 92

K

Kabotagefreiheit, 241
Kaiempfangsschein, 276
Kalkulationsfaktor, 155
Kalkulationsmethode, 154
Kalkulationszuschlag, 155
Kapitalbilanz, 6
Kapitalexport, 6
Kapitalimport, 6
Kapitalverkehr, 28
Kassakurs, 363
Kaufkraftparitätstheorie, 365
Kennzahlenvergleich, 192
Key-Account-Manager, 175
Klausel, kassatorische, 275
Kleinländerproblematik, 131
Kompensationshandel, 90
Konnossement, 273, 275, 309
Konsensualvertrag, 242
Konsignationslager, 82
Konsignor, 82
Konsortium, 112
Konsulats- und Mustervorschrift, 226, 285
Konsumentenmarkt, 126
Kontingentierung, 20
Konvergenzkriterien, 31
Konvertibilität, 366
Konzernbürgschaft, 415
Kopplungsgeschäft, 90
Korrespondenzbank, 292
Korrespondenzdienstleistungsverkehr, 5
Kostenaufschlagsmethode, 121
Kreditleihe, 329
Kreuzwechsellkurs, 364
Kriegswaffenkontrollgesetz, 38
Krönungstheorie, 30

KT-Risiko, 398
 Kumulationszone, paneuropäische, 46
 Kumulierung, 46

L

Ladeschein, 249
 Lagergeschäft, 87
 Lagging, 375
 Ländergruppe, 136
 Länderreferent, 9
 Länderrisiko, 294, 392
 Länderrisikoklasse, 396
 Ländersegmentierung, 135
 Lash-Dienst, 255
 LCL (Less than Container Load), 253
 Leading, 375
 Leistungsbilanz, 6
 Letter
 of awareness, 414
 of Credit (L/C), 302, 317
 of intent, 106
 Lieferantenerklärung, 288
 Lieferantenkreditdeckung, 401
 Lieferung, innergemeinschaftliche, 58
 Liner terms, 250
 Linienschiffahrt, 250
 Local content, 93
 Losgrößenproblematik, 111
 Luftfrachtagentur, 240
 Luftfrachtbrief, 271
 Luftfrachtvertrag, 245

M

Made in Germany, 46
 Markenpiraterie, 148
 Marktdurchdringung, 147
 Markteintrittsentscheidung, 137
 Markterweiterung, 147
 Marktplatz, elektronischer, 180
 Marktsegmentierung, 135
 Marktselektion, 135
 Massengutverkehr, 243
 Matching, 375
 Mate's receipt, 276
 Meistbegünstigung, 23
 Mengennotierung, 360, 384
 Merchant's Haulage, 254

Mismatch, 376
 Multimodal Transport Operator (MTO), 278

N

Nachweis-papiere, 264
 Natural Hedging, 387
 Negoziationsakkreditiv, 312
 Negoziierung, 330
 Netting, 376
 Nettowährungstransaktionsrisiko, 368
 Nichtgemeinschaftswaren, 47, 250
 Nomenklatur, 41
 kombinierte, 42
 Notify address, 251, 275

O

OECD-Konsensusregeln, 344
 Off-Shore-Markt, 334
 One-stop-shop concept, 239
 Order to negotiate, 331
 Organisationsstruktur
 differenzierte, 72
 integrierte, 72
 Outrightgeschäft, 380

P

Parallel trade, 92
 Parallelwährung, 366
 Parcel receipt, 277
 Pari, 377
 Pass-through pricing, 167, 370
 Patronatserklärung, 414
 Payment guarantee, 413
 Performance bond, 412
 Plafond, 341
 Polyzentrismus, 141
 Pönale, 394
 Portfolioinvestition, 113
 Präferenzabkommen, 22, 46
 Präferenznachweis, 45
 Präqualifikation, 411
 Prebisch-Singer-These, 18
 Preisdifferenzierung, ländergeografische, 151,
 163
 Preiselastizität, 152
 Preiseskalation, 154

Preisgleitklausel, 165
Preiskorridor, 165
Preisnotierung, 360
Preisverbund, 162
Preisvergleichsmethode, 121
Pre-shipment finance, 325
Pricing-to-market, 370
 strategy, 168
Pro forma invoice, 286
Produktfranchise, 103
Produkthaftung, 143
Produktinnovation, 145
Produktionsgüter, 144
Produktionslizenz, 98
Produktlebenszyklus, 134
Produktnorm, 143
Produktpiraterie, 36
Produzentenmarkt, 126
Prognoseverfahren, 131
Progress payment, 341
Prolongation, 381
Pro-rata-Lieferung, 341
Protected default, 398
Protektionismus, 19
Prozessinnovation, 145

Q

Quasi-Forfaitierung, 353

R

Reaktanzeffekt, 185
Recht, supranationales, 35
Reederei, 273
Referenzland, 140
Regiozentrismus, 141
Remboursakkreditiv, 312
Rembourskredit, 330
Report, 377
Retention money guarantee, 413
Reversefactoring, 333
RFID (Radio Frequency Identification), 241
Risikomanagement, 393
Risikozuschlag, kalkulatorischer, 151
Rohgewinn, 155
Roll-over-Eurokredit, 335
Ro-Ro-Verkehr, 237
Rückgarantie, 409

S

Scheck-Wechsel-Verfahren, 328
Schiedsurteil, 211
Schiedsvereinbarung, 210
Schiffsliste, 250
Schiffsmakler, 240
Schwellenländer, 17
Seefrachtvertrag, 238, 251
Selbstbehalt, 400
Selbstbeschränkung, 20
Serviceleistung, exportbegleitende, 150
Shopping goods, 144
Signatur, elektronische, 181
Single European Payment Area (SEPA), 292
Solawechsel, 353
Sonderziehungsrecht, 25, 239
Sorten, 360
Sortenkurs, 360
Sovereign Ceiling Rule, 294
Specialty goods, 144
Spedition, 239
Sperrfunktion, 268
Sprinklerstrategie, 139
Standby letter of credit, 414
Standortwahl, internationale“, 387
Standortwettbewerb, internationaler, 29
Streckengeschäft, 87
Subsidiarität, 395
Subsidiaritätsprinzip, 27, 35
Swapgeschäft, 380
Swapsatz, 377, 379, 380
SWIFT (Society for Worldwide Interbank
 Financial Telecommunication), 293, 316,
 318
Switch trader, 93
System, harmonisiertes, 41

T

TACT (The Air Cargo Tariff), 247
Tallyman, 275
Tandem exporting, 107
Tara, 216
TARIC, 42
Tenderverfahren, 111
Terminbriefkurs, 377
Termingeldkurs, 377
Terminkurs, 364
Terms of Trade (ToT), 18, 216

Territorialprinzip, 97, 199

Trade

finance, 321

Services Utility (TSU), 316

Trading

down, 146

up, 146

Traditionspapiere, 263

Trampschiffahrt, 251

Transaktionskosten, 32, 96, 164, 170, 192, 325, 364, 376, 387

Transaktionsmethode, 56

Transferbedingung, 128

Transferpreis, 119

Transithandel, 85, 89

Transport, multimodaler, 237

Transportkette, 236

Transport-Konnossement, multimodales, 277

Transportversicherung, 220

Transportversicherungszertifikat, 283

Transportwährung, 364

Triade, 139

des Welthandels, 14

TRIMS (Agreement on Trade Related Investment Measures), 24

TRIPS (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), 24

Turn-key plants, 93

U

Übergabeort, 217

Umsatzsteueridentifikationsnummer, 58

UNCTAD, 25

Unfair calling, 406

Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO), 315

Unionszollkodex, 41

UN-Kaufrecht, 202

Ursprung

handelspolitischer, 45

nichtpräferenzieller, 45

präferenzieller, 45

Ursprungserklärung, 45

Ursprungszeugnis, 45

Usance, 212

V

Valutadumping, 162

Valutierung, 363, 366

Verbrauchssteuer, 57

Verbringen, 47

Veredelung, 53

Verfrachter, 237

Verkehr, kombinierter, 243

Versandort, 217

Versandverfahren, 50, 51, 88

Verschuldungshaftung, 239

Versendung, 63

Vertriebsfranchise, 103

Verwendung, vorübergehende, 53

W

Währungsfonds, internationaler, 25

Währungsklausel, 375

Währungsmanagement, 369, 373

Währungstransaktionskosten, 33

Währungsunion, 27

Warenansprache, 42

Wareninspektionszertifikat, 288

Warenursprung, 46

Warenverkehr, 28

innergemeinschaftlicher, 63

Warenverkehrsbescheinigung, 45, 288

Warranty guarantee, 412

Wasserfallstrategie, 138

Wechselaval, 353

Wechselkursmechanismus, 31

Wechselkursrisiko, 371

bilanzielles, 371

ökonomisches, 168, 369

Transaktionsrisiko, 367

Wechselkurssystem, 365

Wechselkursversicherung, 387

Weichwährung, 366

Weltabschlussprinzip, 371

Weltbank, 25

Welthandel, 1

Welthandels- und Entwicklungskonferenz, 25

Welthandelsbeziehung, 17

Welthandelsorganisation, 24

Welthandelsvolumen, 13

Welthandelszentrum, [94](#)
Weltmarktkonzept, [141](#)
Weltwirtschaftsleistung, [13](#)
Weltzollorganisation, [40](#), [42](#)
Wertzoll, [55](#)
Wiederverkaufspreismethode, [121](#)
Windfall profit, [368](#)
Wirtschaftsgebiet, [35](#)
Wirtschaftsunion, [30](#)
World Intellectual Property Organization
(WIPO), [148](#)
WTO-Prinzipien, [23](#)

Z

Zahlungsbilanz, [3](#), [5](#)
Zahlungsfloater, [293](#)
Zahlungsinstrument, [291](#)
Zahlungsverkehr, [28](#), [291](#)
Zentraleinkauf, [10](#)
Zentralregulierung, [108](#)
Zinsparitätstheorie, [378](#)

ZM-Risiko, [398](#)
Zoll, spezifischer, [55](#)
Zollbefund, [49](#)
Zollbeschau, [49](#)
Zollbescheid, [49](#), [56](#)
Zollbetrag, [55](#)
Zollkodex, [41](#), [44](#), [49](#)
Zolllager, [52](#), [88](#)
Zollnummer, [48](#)
Zollpolitik, [27](#)
Zollrecht, [40](#)
Zollschuldner, [56](#)
Zollstraßen, [47](#)
Zolltarifauskunft, [42](#)
Zolltarifschema, [42](#)
Zollunion, [22](#), [40](#), [41](#)
Zollwert, [55](#), [60](#)
Zollwertanmeldung, [56](#)
Zollwertermittlung, [56](#)
Zugelassener Wirtschaftsbeteiligte (ZWB), [42](#)
Zug-um-Zug-Geschäft, [295](#)
Zweipunktklausel, [220](#)