

## Auslandsgeschäft: *Exportakkreditiv*

### Hinweise für den Verkäufer

Sie sparen Geld und Ärger, wenn Sie noch vor Unterzeichnung eines Kaufvertrages unsere Checkliste sorgfältig durchsehen:

Bonität des Abnehmers	Ist der Geschäftspartner bekannt? Sind Vermittler eingeschaltet?
Länderrisiko/Transferrisiko	Wie "gut" ist das Land des Käufers? Gibt es besondere devisa-rechtliche Bestimmungen?
Währung	Fakturierung in Euro ist sicher ideal, wird aber nicht immer möglich sein. Bei Fremdwährung Kurssicherungsmöglichkeiten in Erwägung ziehen.
Zahlungsart	Was kommt im konkreten Fall für Sie am ehesten in Frage: Vorauszahlung, clean payment, Dokumenteninkasso, Dokumentenakkreditiv ?
Vertragsprache, anwendbares Recht, Rechtsstreitigkeiten, Schiedsvereinbarungen	Internationale Rechtsstreitigkeiten sind bekanntermaßen enorm zeit- und kostenintensiv. Daher für den „Fall der Fälle“ vorsorgen: Rechtsbeistände und Dolmetscher rechtzeitig kontaktieren, Kosten berücksichtigen.
Embargo- und Boykottregelungen	Ist die Ware, die Sie liefern möchten, und/oder das Abnehmerland von einer nationalen oder internationalen (z.B. UNO, EU, USA) Sanktions- oder Boykottmaßnahme betroffen?
Importlizenzen	Braucht oder hat der Abnehmer solche, damit es bei der Einfuhr/Verzollung keine Schwierigkeiten gibt?
Pönale, Gewährleistungsklauseln	Auch wenn solche als „Standardvertragsbestandteile“ bezeichnet werden, sollte eine genaue Überprüfung solcher Klauseln vorgenommen werden.
Provisionszahlungen	Solche sollten nach Möglichkeit immer so vereinbart werden, dass nur nach erfolgreichem Abschluss des Geschäfts eine Provision fällig wird.
Ware	Es empfiehlt sich, immer die genaue Warenbezeichnung in den Vertrag aufzunehmen, ebenso Ursprung, Menge, Einzelpreis, Qualität, Markierungen, Verpackungsart etc. zu fixieren.

## Auslandsgeschäft: *Exportakkreditiv*

Lieferkonditionen	Die Festlegung der Lieferkonditionen gemäß den Incoterms (CIF, FOB, usw.) verhindert Interpretationsschwierigkeiten über die jeweiligen Rechte und Pflichten des Käufers und des Verkäufers.
Kurzübersicht: Incoterms 2010	Die Broschüre erhalten Sie direkt über den Webshop der ICC Deutschland unter <a href="https://iccwbo.org/">https://iccwbo.org/</a> .
Versandarten und -wege	Transportmittel (z.B. LKW, Bahn, Schiff, Flugzeug) und der Transportweg sind ein Kostenfaktor und bei der Vertragsgestaltung zu berücksichtigen. Deshalb rechtzeitig mit dem Spediteur abzustimmen. In Ihrem Akkreditiv müssen daher immer die „richtigen“ Transportdokumente (die der von Ihnen gewählten Transportart entsprechen) vorgeschrieben sein.
Termine	Können vorgeschlagene Termine z.B. für Lieferung, Grenzübertritt, Ankunft der Ware oder dergl. eingehalten werden?
Teillieferungen und Umladungen	Diese sollten nach Möglichkeit erlaubt sein. Damit bleibt Ihnen ein breiterer Spielraum für Ihre Versanddisposition.
Transportversicherung	Sämtliche Risiken, deren Absicherung gewünscht wird, sollten unbedingt bereits im Vertrag einzeln aufgelistet sein.
Dokumente	<p>Kann der Exporteur Einfluss darauf nehmen, welche Dokumente er unter einem Akkreditiv als Liefernachweis etc. zu bringen hat? Selbstverständlich! Wenn Sie allerdings, um „ganz sicher zu gehen“, bereits ein „komplettes Akkreditiv“ als integrierenden Bestandteil in den Vertragstext selbst aufnehmen lassen, ist eine eventuell nachträglich notwendige Änderung wahrscheinlich mühsam.</p> <p>Unsere Empfehlung: Wenn Sie Ihrem Abnehmer schon ein Muster Ihres „Wunschakkreditivs“ zu den Vertragsverhandlungen mitbringen, wird er das sicher nicht als Bevormundung, sondern als Arbeitserleichterung auffassen. Auf jeden Fall sind Sie in einer besseren Ausgangsposition, wenn Sie schon vorab offen legen welche Dokumente (Art, Anzahl, Ausfertigungen, usw.) für die Abwicklung des Geschäfts erforderlich sind.</p>

## Auslandsgeschäft: *Exportakkreditiv*

Legalisierungen	<p>Manche Länder, z.B. im arabischen Raum, schreiben die Beglaubigung und/oder Legalisierung gewisser Dokumente vor.</p> <p>Unsere Empfehlung:  Klären Sie sicherheitshalber ab, ob entsprechende Konsulate/Botschaften im Lieferland vorhanden sind und zu welchen Bedingungen diese bereit sind, erforderliche Legalisierungen/Beglaubigungen vorzunehmen. (Kosten, Bearbeitungsfristen, Anzahl der vorzulegenden Ausfertigungen etc.)</p>
Gebühren und Spesen aller Art	<p>Sicher nicht der vordringlichste Punkt im Exportliefervertrag, aber trotzdem in der Kalkulation zu berücksichtigen. Sie sind in jedem Fall gut beraten, möglichst exakt vertraglich festzuhalten, welche Partei welche Kosten, u.a. auch die Bankspesen, zu zahlen hat. Es gibt beim Akkreditiv verschiedene Möglichkeiten zur Regelung der Bankspesen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Alle Kosten der Bank des Exporteurs zu Lasten des Exporteurs</li><li>▪ Alle Kosten der Bank des Exporteurs zu Lasten des Importeurs</li><li>▪ Keine Angabe , d.h. Spesenteilung. Somit übernimmt der Exporteur die Zahlungsprovision seiner Bank, alle anderen Entgelte zahlt der Importeur.</li></ul>
Bankverbindung des Käufers und Verkäufers	<p>Es erleichtert die Abwicklung des Akkreditivgeschäfts, wenn die Bank des Exporteurs bekannt ist.</p>
Unsere Empfehlung	<p>Erwähnen Sie bereits in Ihrer Proforma-Rechnung und/oder in Ihrem Vertrag die Landesbank Berlin als avisierende Bank.</p>