

Exporte nach Asien – Herausforderungen bei der Vertragsgestaltung für KMU



Dr. Ralf Ruprecht

Die Abwicklung von Exportgeschäften in asiatische Länder stellt gerade für KMU, die neu in diese Märkte einsteigen, eine Herausforderung dar. Bereits bei Offertstellung sollten einige grundlegende Überlegungen angestellt werden, da eine nachträgliche Korrektur der Bedingungen im Nachhinein nur schwer möglich ist. Ein entscheidendes Kriterium sind dabei auch die Qualifikationen und Erfahrungen der Mitarbeiter.

Für die Abwicklung von Exportgeschäften nach Asien muss häufig sensibler vorgegangen werden als innerhalb Europas bzw. bei Geschäften mit industrialisierten Märkten. Es gilt Risiken zu erkennen, zu bewerten und gegebenenfalls abzusichern. Neben den wirtschaftlichen Risiken des Käufers müssen die Länderrisiken betrachtet werden. Besonders zu beachten sind die offerierten Zahlungskonditionen und Lieferbedingungen.

Zahlungskonditionen

Zahlungsausfälle im internationalen Handel zu vermeiden, zählt mit zu den grössten Herausforderungen für KMU, natürlich auch bei Lieferungen in den asiatischen Raum. Da Vorauskasse bei höheren Beträgen oftmals für die Käufer nicht in Betracht kommt, sollten Exporteure über die Verwendung eines Akkreditivs (Letter of Credit, L/C) nachdenken. Ein Akkreditiv sichert nach den aktuellen Richtlinien (ERA 600) der Internationalen Handelskammer (ICC) das Zahlungsausfallrisiko des Käufers ab, da, anstelle der Zahlungsverpflichtung des Käufers, eine unwiderrufliche Zahlungszusage seiner Bank gegenüber dem Verkäufer tritt. Politische Risiken des Käuferlandes sowie das wirtschaftliche Risiko der Bank des Käufers sind dadurch jedoch nicht automatisch abgesichert. Zu diesem Zweck kann die Bank des Verkäufers das L/C



Nachhaltiger Erfolg
ist kein Zufall!

swiss export
Seminarprogramm 2014

Jetzt anmelden:
www.swiss-export.com

zusätzlich bestätigen. Diese Überlegungen sollten bereits bei Offertstellung und damit letztlich in den Kaufvertrag einfließen.

Unter einem Akkreditiv sind die Banken jedoch nur verpflichtet zu zahlen, wenn die Bedingungen des L/C vollumfänglich erfüllt sind. Dazu gehört auch die vollständige und rechtzeitige Einreichung aller vorgeschriebenen Dokumente (zum Beispiel Handelsrechnung, Transportdokument, Versicherungsdokument, Ursprungsdokumente). Diese werden von den Banken sorgfältig, bisweilen penibel geprüft. Daher ist der Erstellung der Dokumente besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

ALLEIN MIT VORAUSKASSE UND EXW WIRD MAN DAUERHAFT KEINE NENNENSWERTEN ERFOLGE IN ASIEN ERZIELEN

Lieferkonditionen

Einen weiteren wichtiger Dreh- und Angelpunkt in internationalen Kaufverträgen stellen die Lieferbedingungen gemäss den Incoterms®-2010-Regeln der ICC dar. Sie regeln neben dem Übergang des Transportrisikos und der Kostenlast vom Verkäufer auf den Käufer auch weitere in internationalen Kaufverträgen wichtige Bestandteile, wie die Pflichten, die Ware zur Ausfuhr beziehungsweise Einfuhr freizumachen. Das bedeutet in der Praxis, dass dadurch geregelt wird, welche Vertragspartei die Ausfuhrzollanmeldung zu erledigen hat und wer das Risiko tragen muss, dass eine eventuelle Ausfuhrbewilligung von einer Behörde des Ausfuhrlandes verweigert wird. Die Ausfuhrfreimachung ist ausser bei EXW (Ex Works) Pflicht des Verkäufers. Auch die Pflicht zur Erstellung der Einfuhrzollanmeldung und die damit verbundenen Risiken im Käuferland werden darin geregelt. Die Ein-

fuhrfreimachung ist generell Pflicht des Käufers, ausser bei DDP (Delivered Duty Paid). Daher sind beide Klauseln üblicherweise für Lieferungen nach Asien ungeeignet. Mit dem Kostenübergang wird damit auch geregelt, wer für welche Strecke den Spediteur zu beauftragen und somit zu bezahlen hat. Weitere Regelungsbereiche sind gegebenenfalls der Abschluss einer Transportversicherung, die Transportverpackung sowie Benachrichtigungspflichten.

Fazit

Allein mit Vorauskasse und EXW wird man dauerhaft keine nennenswerten Erfolge in Asien erzielen. Das optimierte Zusammenspiel zwischen Zahlungs- und Lieferkonditionen ist neben weiteren Aspekten mit vielfältigen Fallstricken verbunden. Die vielseitigen Möglichkeiten sollten vom Verkäufer individuell genutzt werden können. So sollte zum Beispiel mit einem L/C grundsätzlich keine Lieferkondition kombiniert werden, die den Käufer verpflichtet, den Haupttransport zu organisieren, da sich der Verkäufer damit bei der Beschaffung des Transportdokuments, ohne das er das L/C nicht benutzen kann, in die Abhängigkeit vom Käufer begibt. ◀

Incoterms® ist eine eingetragene Marke der International Chamber of Commerce (ICC).

Dr. Ralf Ruprecht ist swiss export Referent, Partner bei Dr. Ruprecht & Partner Unternehmensberatung in D-Heidelberg und zertifizierter Incoterms®-2010-Trainer der ICC Deutschland, www.exportexpert.de.

Best Practice

Fachveranstaltung, 1. Juli 2014, Zürich

Auf dem US-Markt erfolgreich sein

Arthur Honegger blickt hinter die «Fassade der Supermacht»

Informationen:
www.swiss-export.com

