



Risiken im Auslandsgeschäft und wie man ihnen begegnet

04. Februar 2015



Agenda

Saar^{LB}






- Risiken
- Folgen
- Lösungen

**„Nichts geschieht ohne Risiko,
aber ohne Risiko geschieht auch
nichts.“**

Walter Scheel

(4. Bundespräsident der BRD)

Welche auftragsbezogene Risiken entstehen bei einem Exportgeschäft:

-  **Risiko** während der Fabrikation
-  **Risiko** während des Transports
-  **Risiko** der Warenabnahme
-  **Risiko** der Zahlungsverzögerung
-  **Risiko** des Zahlungsausfalls

Welche landesbezogene Risiken entstehen bei einem Exportgeschäft:

Politische Risiken

- Ausfall des Landes,
- Bürger-/Krieg,
- Embargo

Transferrisiken

- Konvertierungsverbot
- Zahlungsverbot
- Moratorium

Währungsrisiken

Partnerlandrisiken

Und noch mehr **Risiken...**

- 💣 **Fremde Sprache (und Schrift)**
- 💣 **Probleme in der Übersetzung**
- 💣 **Unterschiedliche Zeitzonen**
- 💣 **Andere Mentalitäten**
- 💣 **Andere Gepflogenheiten**
- 💣 **Andere Auslegungen**
- 💣 **Wechselnde Gesprächspartner**

Zahlungsverhalten in Europa (Angaben in Tagen)



Quelle: EUROPEAN PAYMENT INDEX 2014

Agenda

Saar^{LB}

- Risiken
- Folgen
- Lösungen

**"Nur der Dumme lernt aus Erfahrung,
der Kluge aus der Erfahrung der
anderen!"**

**Rolf Hochhuth
(Dt. Dramatiker)**

Im Falle eines uneinbringlichen Forderungsverlustes wirkt sich dies **direkt und in vollem Umfang** auf die Ertragsseite des Unternehmens aus:

Forderungsverlust durch Kundeninsolvenz in EUR	Notwendiger Mehrumsatz in EUR (bei einer Umsatzrendite vor Steuer in Prozent)		
	2%	4%	6%
10.000	500.000	250.000	167.000
25.000	1.250.000	625.000	417.000
50.000	2.500.000	1.250.000	833.000
100.000	5.000.000	2.500.000	1.667.000

Schäden die sich aus einem uneinbringlichen Forderungsausfalles für ein Unternehmen ergeben:

- ↪ Der Vorfinanzierung (aus dem Cash Flow oder KK-Inanspruchnahme) des Auftrages, steht **keine Rückführung** aus der jeweiligen Forderung entgegen
- ↪ Cash Flow bzw. Linien stehen somit nicht zur **Finanzierung des Working Capitals** bzw. **weiterem Wachstum** zur Verfügung
- ↪ Dadurch entsteht ein **höherer Zinsaufwand**, dem kein Ertrag entgegen steht
- ↪ Förderung von **Misstrauen** innerhalb des Unternehmens (z.B. Führungsebene gegenüber Vertriebsebene)
- ↪ Aufbau von **Vorbehalten** gegenüber bestimmten Ländern -> Geschäftspotential wird aufgegeben

Agenda

Saar^{LB}

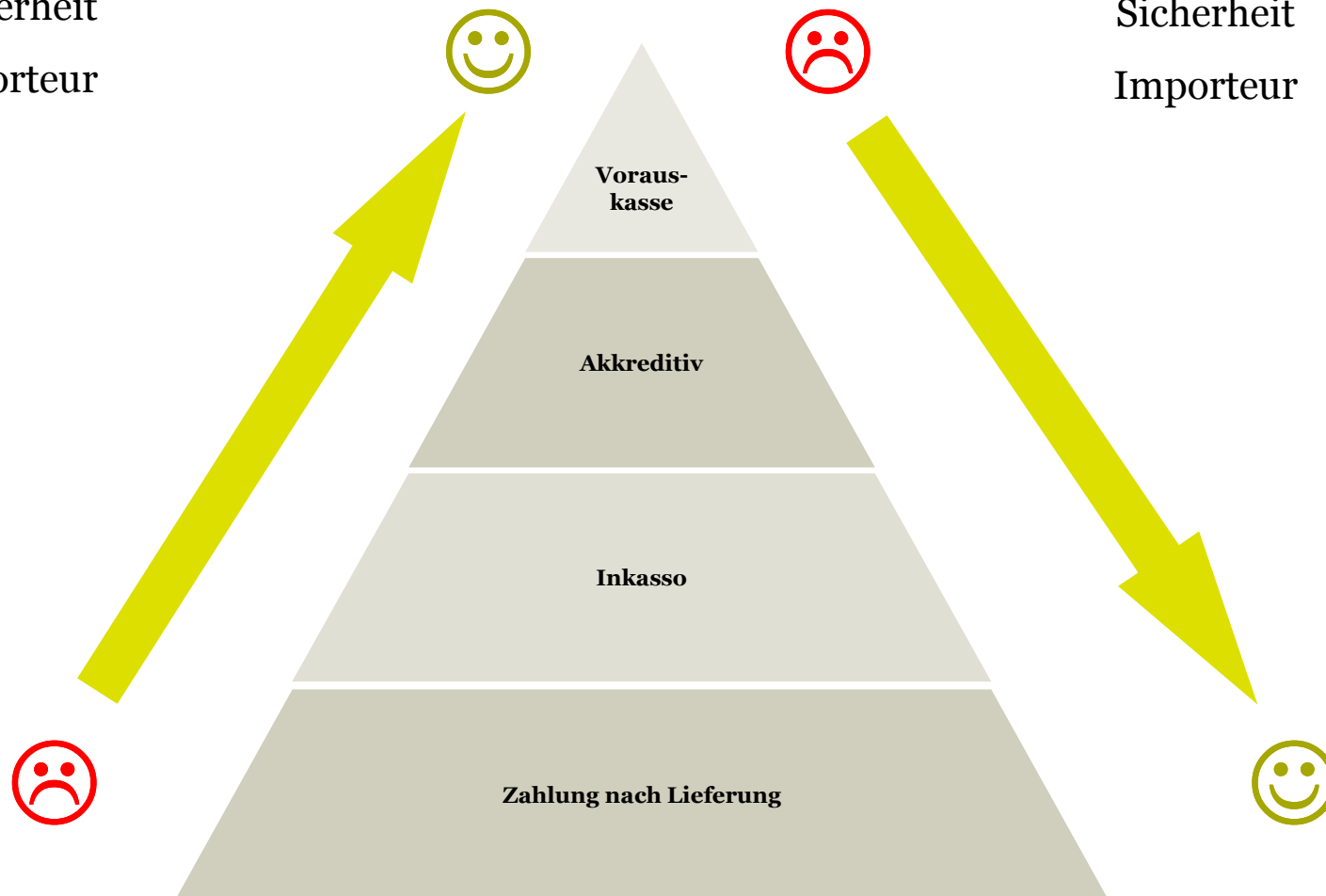
- Risiken
- Folgen
- **Lösungen**

"Es gibt **Risiken, die einzugehen du dir nicht leisten kannst und es gibt **Risiken**, die nicht einzugehen du dir nicht leisten kannst.,,**

Peter Ferdinand Drucker
(Amerikanischer Ökonom)

Sicherheit
Exporteur

Sicherheit
Importeur



- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorauskasse
 - Zahlung nach Lieferung
 - Zahlungsgarantie
 - Dokumenteninkasso
 - Dokumentenakkreditiv

Vorauskasse

Exporteur 😊

Importeur ☹️



Geldeingang



Wareneingang



Ideal, sofern keine Garantie von Ihnen gestellt werden muss.

- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorkasse
 - **Zahlung nach Lieferung**
 - Zahlungsgarantie
 - Dokumenteninkasso
 - Dokumentenakkreditiv

Zahlung nach Lieferung

Importeur 😊



Wareneingang
To

Saar^{LB}

Exporteur ☹️



Geldeingang
T1



Ohne Absicherungsinstrumente, wie z.B. eine Zahlungsgarantie, die schlechteste Zahlungsvariante, da:

- ☛ die Ware in den Zugriff des Käufers gelangt und somit kein Druck mehr auf Seiten des Käufers ist, die Rechnung zu begleichen
- ☛ je nachdem welche Versandkonditionen (Incoterms) verhandelt wurde, ab einem bestimmten Zeitpunkt ausländisches Recht gilt
- ☛ die Wiederbeschaffung der Ware bzw. deren Rücktransport äußerst aufwendig und kostenintensiv ist

- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorkasse
 - Zahlung nach Lieferung
 - **Zahlungsgarantie**
 - Dokumenteninkasso
 - Dokumentenakkreditiv

Die Zahlungsgarantie

Funktion: Sicherungsinstrument

Sicherheit: ja

Standards: International nicht vollständig geregelt

Zahlungsgarantie

- Unterliegt in der Regel ausländischem Recht
- Textvorgaben sind meist abenteuerlich
- Inanspruchnahme, d.h. Anforderung der Zahlung, kann schwierig sein

Lösung:

Texte nach internationalem Standard, die wir Ihnen gerne zur Verfügung stellen

- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorkasse
 - Zahlung nach Lieferung
 - Zahlungsgarantie
 - **Dokumenteninkasso**
 - Dokumentenakkreditiv

Das Dokumenteninkasso

Funktion: Zahlungsmittel

Sicherheit: keine

Standards: International geregelt

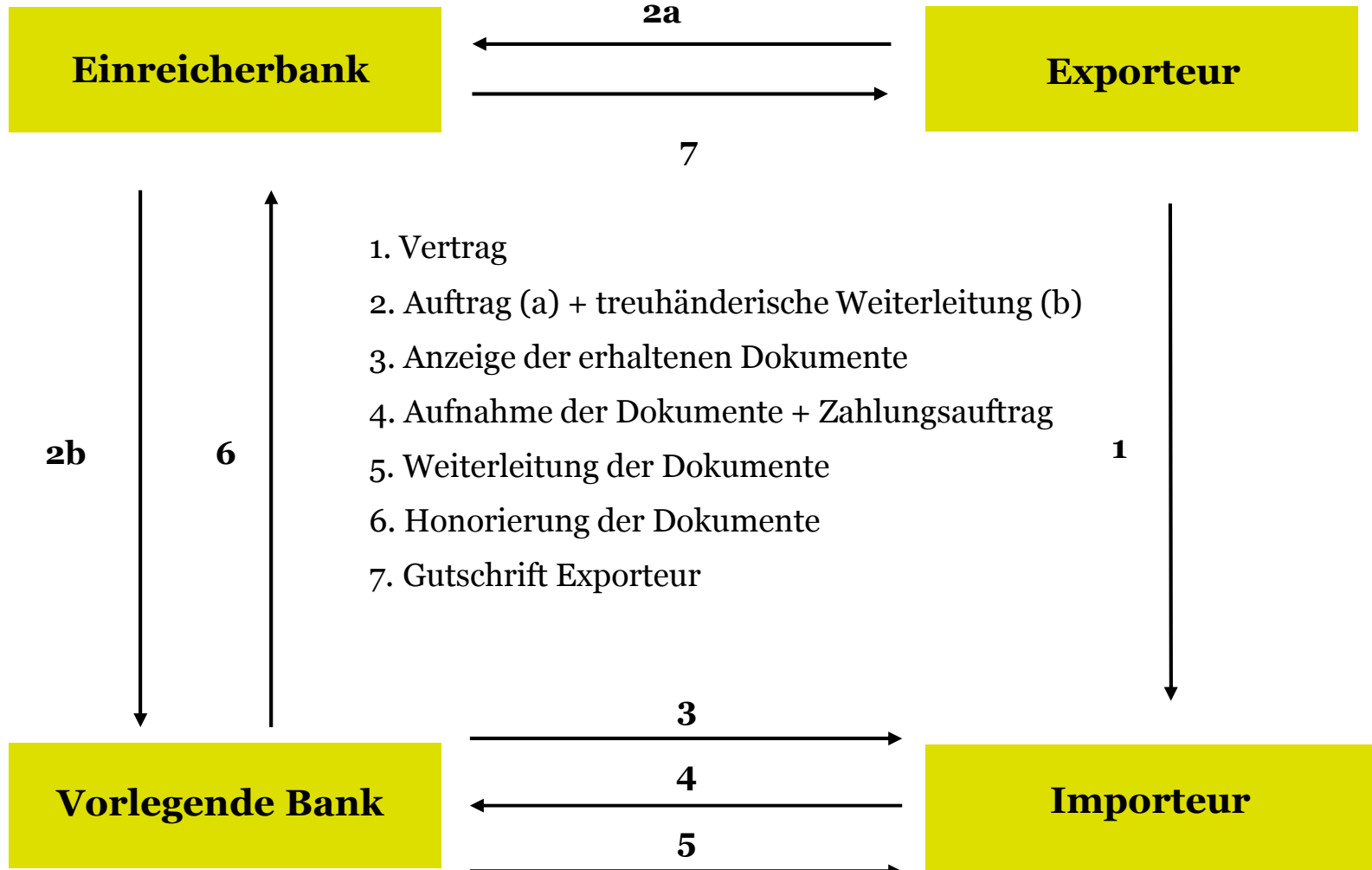
Charakteristik

Das Dokumenteninkasso geht vom Exporteur aus.

Die Bank des Exporteurs übermittelt die Dokumente treuhänderisch an die Bank des Importeurs. Nur wenn dieser die Dokumente zahlt, werden sie ihm auch ausgehändigt.

*Documents against payment (d/p) / cash against documents (cad)

Schematischer Ablauf Dokumenteninkasso



- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorkasse
 - Zahlung nach Lieferung
 - Zahlungsgarantie
 - Dokumenteninkasso
 - **Dokumentenakkreditiv**

Das Dokumentenakkreditiv

Funktion:	Zahlungsmittel
Sicherheit:	ja
Standards:	International geregelt / ERA 600

- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorkasse
 - Zahlung nach Lieferung
 - Zahlungsgarantie
 - Dokumenteninkasso
 - **Dokumentenakkreditiv**
 - Wesen
 - Arten
 - Details
 - Dokumente
 - Vorteile

Das Dokumentenakkreditiv

Ziel: Warenlieferung nur gegen **Zahlungsversprechen** einer Bank

Merkmale:

1. **Unwiderrufliche** Verpflichtung der Bank
2. Initiative geht vom Käufer aus (= Eröffnungsantrag)
3. Abstraktheit (= vom Grundgeschäft getrennt)
4. Keine einseitigen Änderungen möglich

Bedingungen:

1. Vorlage ordnungsgemäßer Dokumente
2. Einhaltung von festgelegten Fristen (z.B. Verladedatum)
3. Erfüllung bestimmter Bedingungen

Welche Risiken werden durch das Akkreditiv gedeckt?

Bei Produktion und vor Lieferung

Fabrikationsrisiko

✓ **abgedeckt**

Während die Ware unterwegs zum Käufer ist

Lieferrisiko

✓ **abgedeckt**

Ware beim Kunden inkl. eventuellem Zahlungsziel

Warenabnehmerisiko

✓ **abgedeckt**

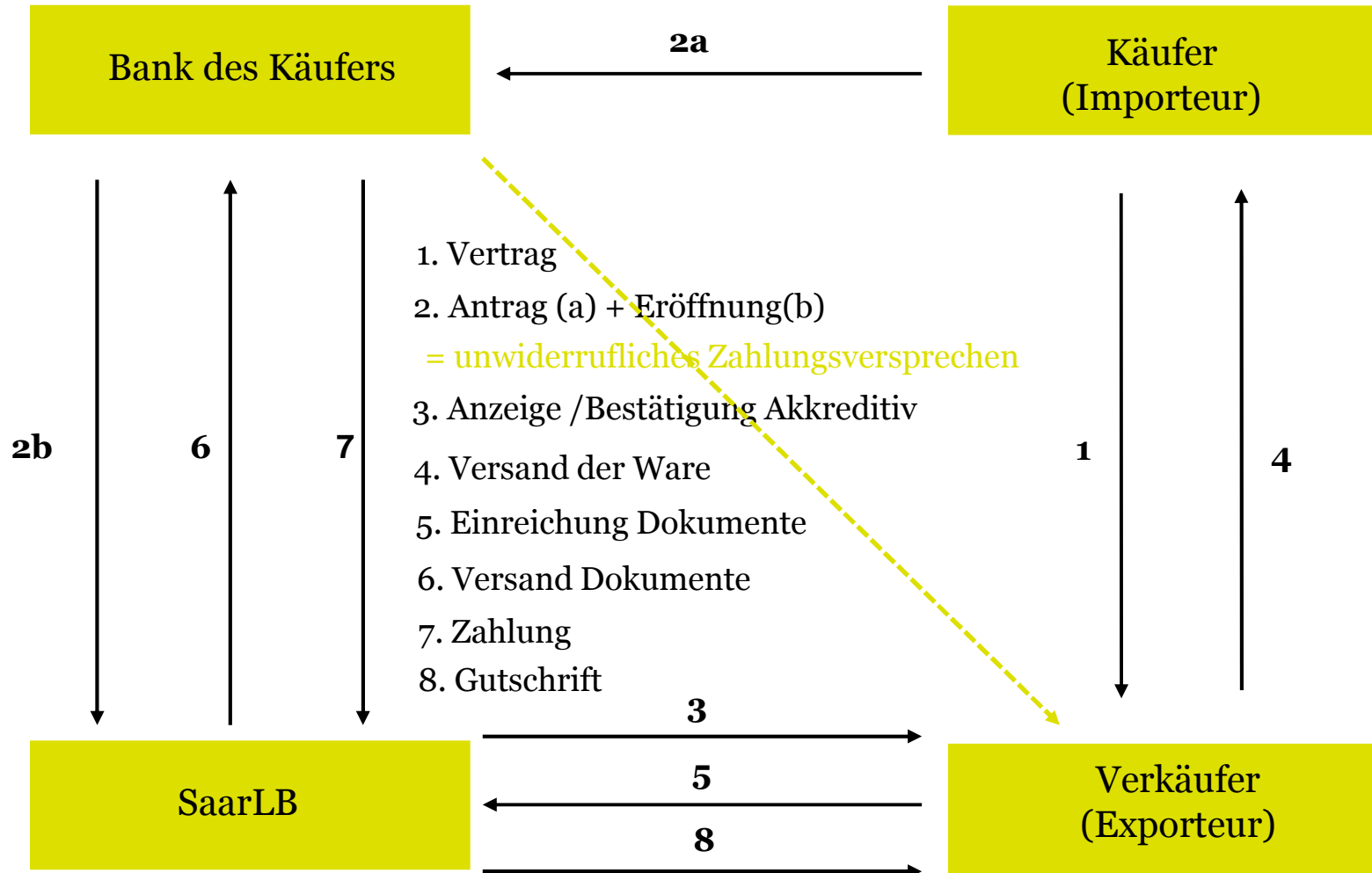
Zahlungsunwilligkeit des Importeurs

✓ **abgedeckt**

Zahlungsunfähigkeit des Importeurs

✓ **abgedeckt**

Und: Keine Beordnung eines Risikos bei der Bank des Exporteurs!!!



- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorkasse
 - Zahlung nach Lieferung
 - Zahlungsgarantie
 - Dokumenteninkasso
 - **Dokumentenakkreditiv**
 - Wesen
 - **Arten**
 - Details
 - Dokumente
 - Vorteile

Sicht-Akkreditiv

Zahlbar unmittelbar (bei Sicht) zahlbar gegen Dokumentenvorlage

Nachsicht-Akkreditiv

Wird zu einem klar bestimmbareren Termin fällig (z.B. 90 Tage n. Verladung).

➤ **Gutes Vertriebsargument!**

Übertragbares Akkreditiv

Der Begünstigte / Verkäufer kann das Akkreditiv ganz oder teilweise an einen Unterlieferanten übertragen (entsprechende Änderungen sind möglich).

- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorkasse
 - Zahlung nach Lieferung
 - Zahlungsgarantie
 - Dokumenteninkasso
 - **Dokumentenakkreditiv**
 - Wesen
 - Arten
 - **Details**
 - Dokumente
 - Vorteile

Im Akkreditiv sind immer geregelt:

Gültigkeit / Verfall

Bis zu diesem Termin müssen die Dokumente bei der angegebenen Bank eingereicht werden.

-> Wichtig: Gültigkeit in Deutschland !!

Spätestes Verladedatum

Bis zu diesem Datum muss die Ware spätestens verladen werden. Jeder Zeitpunkt davor ist akzeptabel.

Vorlagefristen

Zeitliche Differenz zwischen Verladedatum und Gültigkeitsdatum.

-> Verladedatum + Vorlagefrist = Datum, bis zu dem die Dokumente eingereicht werden müssen.

- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorkasse
 - Zahlung nach Lieferung
 - Zahlungsgarantie
 - Dokumenteninkasso
 - **Dokumentenakkreditiv**
 - Wesen
 - Arten
 - Details
 - **Dokumente**
 - Vorteile

Generell besteht **keine** spezielle Dokumentenvorgabe, d.h. die Vertragspartner bestimmen die Dokumente selbst.

Die Dokumente dürfen nicht gegen die ERA, Gesetze, Regeln oder Landesgepflogenheiten verstoßen.

Die Dokumente sollten von Ihnen selbst und/oder Ihnen vertrauten Unternehmen wie Spediteure und Versicherungen erstellt werden.

Achtung:

Bei einzelnen Lieferbedingungen (z.B. EXW) wird der Warentransport vom Importeur organisiert.

->**Folge:** Abhängigkeit vom Importeur und evtl. Fristenproblem!

Wichtig:

Die Angaben auf den Dokumenten müssen untereinander identisch sein!

Die häufigsten Dokumente

- Handelsrechnung
- Verladepapier
 - Konnossement bzw. Bill of Lading
 - Luftfrachtbrief
 - CMR (von franz. Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route)
- Packliste
- Ursprungszeugnis
- Versicherungszertifikat

- Risiken
- Folgen
- Lösungen
 - Vorkasse
 - Zahlung nach Lieferung
 - Zahlungsgarantie
 - Dokumenteninkasso
 - **Dokumentenakkreditiv**
 - Wesen
 - Arten
 - Details
 - Dokumente
 - **Vorteile**

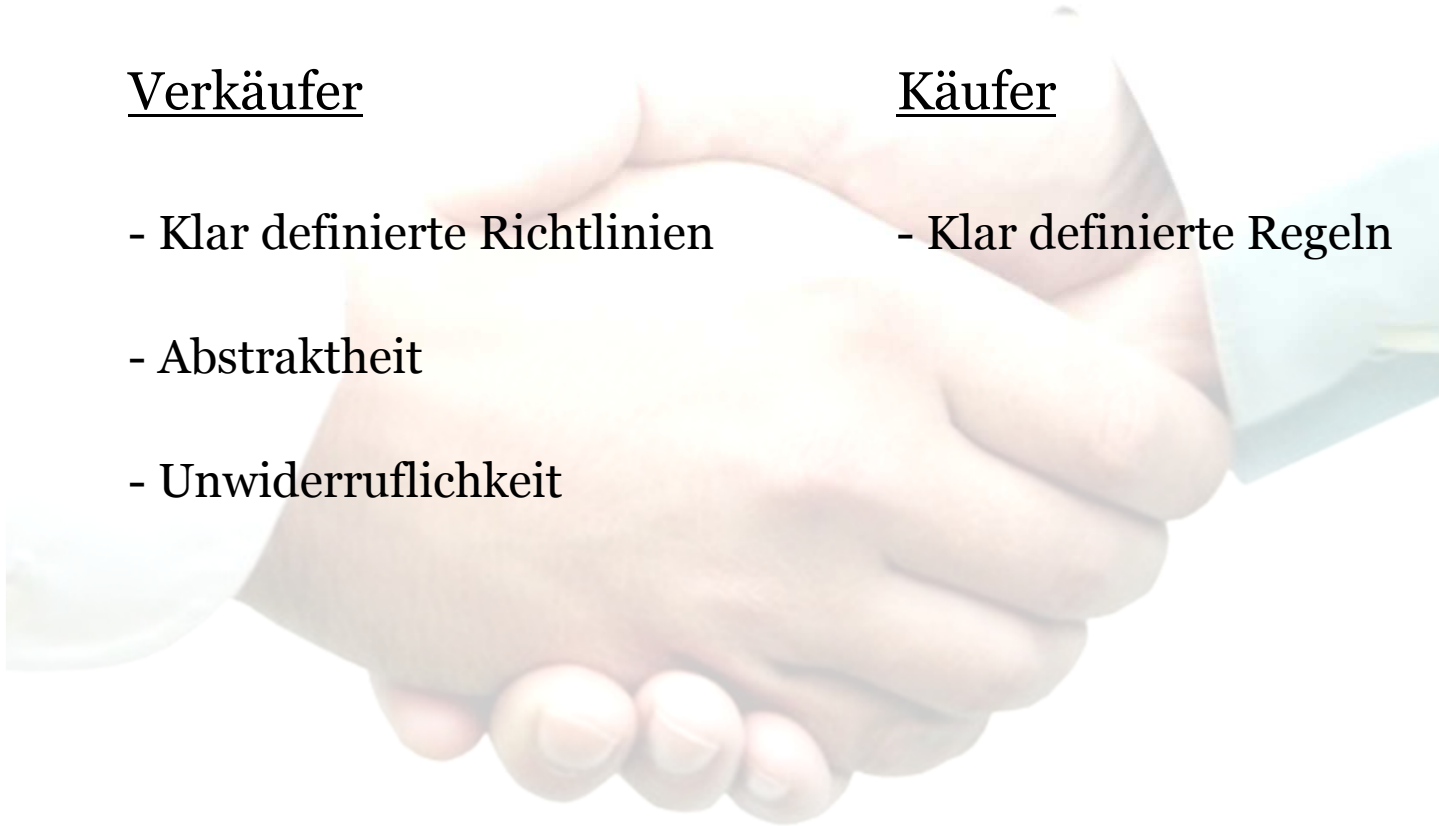
Rechtssicherheit

Verkäufer

- Klar definierte Richtlinien
- Abstraktheit
- Unwiderruflichkeit

Käufer

- Klar definierte Regeln



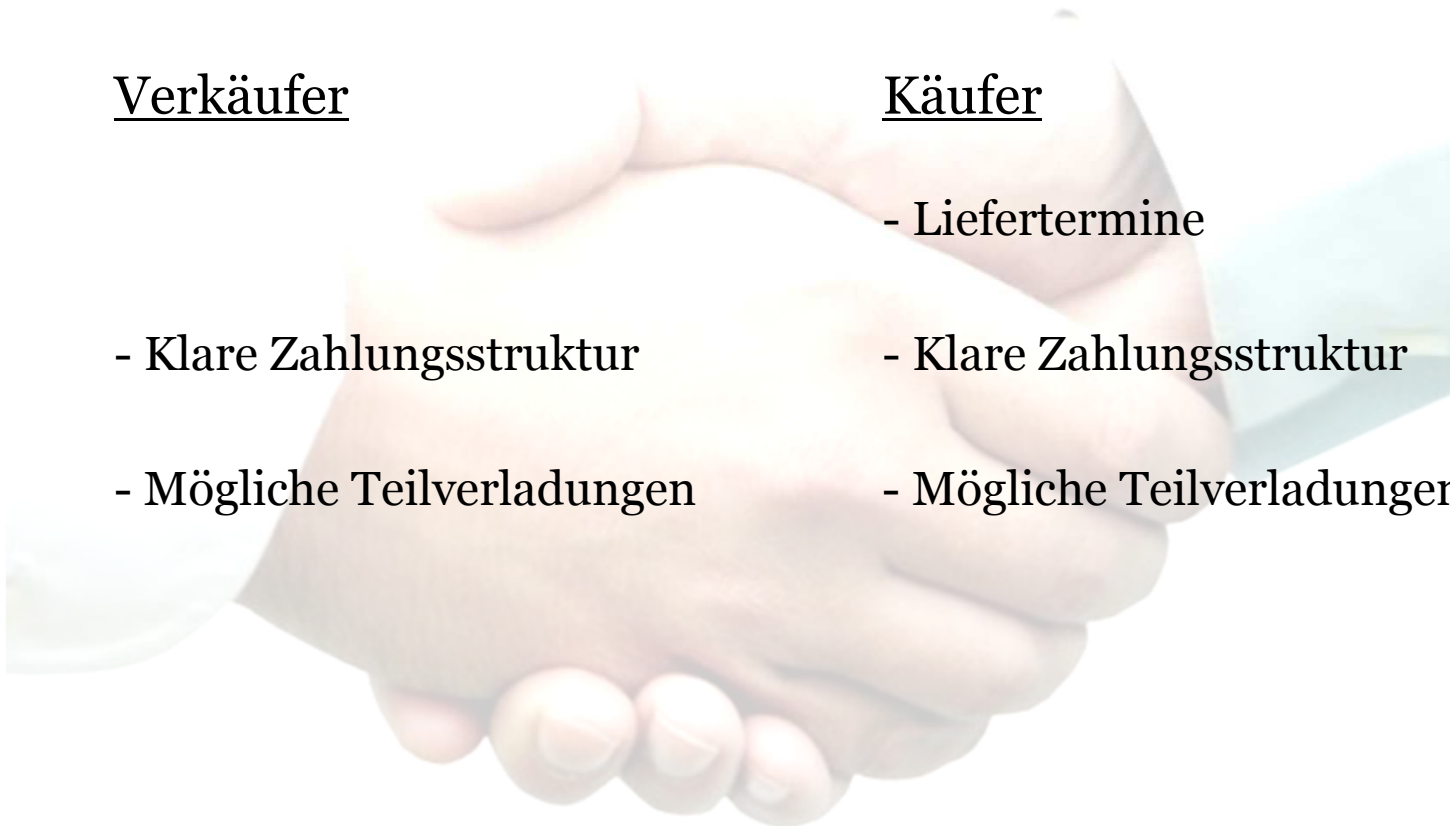
Planungssicherheit

Verkäufer

- Klare Zahlungsstruktur
- Mögliche Teilverladungen

Käufer

- Liefertermine
- Klare Zahlungsstruktur
- Mögliche Teilverladungen



Akkreditiv als Wettbewerbsvorteil

Verkäufer

- Nachsichtakkreditiv
- Übertragung
- Flexibilität

Käufer

- Nachsichtakkreditiv
- Flexibilität

Noch Bedenken?

Vorurteile

Tradition

Kosten

Zeit / Aufwand

Wettbewerb

vs.

Realität

Neue Märkte, neue Lösungen

Sicherheit muss nicht teuer sein. Kalkulierbar

Dokumentation muss generell erstellt werden

Wird seine Geheimnisse nicht preisgeben.

Wir begleiten Sie:

Sollten Sie weitere Fragen haben oder Informationen rund um das Thema Export benötigen - fragen Sie uns

Ihre Ansprechpartner:



Martin Eigner
Senior-Berater Internationales Geschäft

☎: +49 (0)681 383-1580
✉: martin.eigner@saarlb.de



Stephan Weber
Berater Internationales Geschäft

☎: +49 (0)681 383-1675
✉: stephan.weber@saarlb.de

