

Berliner Anwaltsblatt

Exklusiv
für Mitglieder:
Berliner Anwaltsblatt
APP
für iOS Apple, Android-
und Amazon-Geräte
sowie als Browserversion
im Internet

HEFT 11/2020 NOVEMBER 69. JAHRGANG
HERAUSGEGEBEN VOM BERLINER ANWALTSVEREIN E.V.
www.BerlinerAnwaltsblatt.de

ZUHÖREN – MITREDEN
Hass im Netz

INTERVIEW MIT
DR. ULF BUERMAYER
Aktuelle Verfassungs-
rechtsfragen

INITIATIVE #STAYONBOARD
Für buntere Lebens-
läufe im Vorstand



EIN Europa – EINE Verfassung



Berliner **Anwalts** Verein

ESV ERICH
SCHMIDT
VERLAG

FORDERUNGSSICHERUNG IM INTERNATIONALEN GESCHÄFT

1. EINLEITUNG

Internationale Geschäfte sind generell sehr viel komplexer als inländische Geschäfte, z. B. in Bezug auf Aspekte wie: Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturen, die Ausarbeitung von Verträgen über mehrere Jurisdiktionen, die Logistik hinter dem Versenden von Gütern und natürlich auch die Bezahlung. Gerade im internationalen Bereich sind auch Zahlungsvorgänge und Forderungssicherungen ein viel wichtigeres Thema als es im inländischen Betrieb der Fall wäre, da generell ein geringeres Vertrauen zwischen beiden Parteien vorherrscht und auch das Maß an Kontrolle, das man als Vertragspartei auf die jeweils andere ausüben kann, ist zudem deutlich geringer. Oft stellen sich Fragen: Wie können wir sicher sein, dass dieses Unternehmen zahlen wird bzw. die richtigen Güter rechtzeitig vertragskonform senden wird? Wann werden wir unser Geld bekommen? Sollte die Lieferung/Leistung nicht zufriedenstellend erfüllt werden, wie können wir unser Geld zurückbekommen bzw. Nachlieferung (rechtzeitig) bekommen. Dies alles ist vor allem auch deswegen erheblich problematischer als im Inland, da ggf. in einem fremdem Rechtssystem in einer fremden Sprache geklagt und dann auch noch vollstreckt werden muss.

„Gerade im internationalen Bereich sind Instrumente zur Forderungssicherung ein wichtiges Thema, da das Vertrauen zwischen den Parteien und das Level an Kontrolle geringer sind.“

Um mehr Sicherheit und Klarheit zu schaffen, haben Unternehmen verschiedene Möglichkeiten, Zahlungen zu fordern oder zu sichern. Hierbei lassen sich die im internationalen Rechtsverkehr üblichen Mittel zur Forderungssicherung zunächst in zwei Gruppen aufteilen. Zum einen kann durch Ausgestaltung des Zahlungsmechanismus (z. B. via L/C oder Akkreditiv) Sicherheit für die Parteien geschaffen werden, zum anderen können vom eigentlichen Leistungsaustausch unabhängige Sicherheiten (z. B. Bankgarantien) bestellt werden.

2. ZAHLUNGSMETHODEN

Grundsätzlich gibt es im internationalen Zahlungsverkehr mehrere mögliche Zahlungsmethoden, die aus Sicht der Importeure und Exporteure bestimmte Vorteile, aber auch Kosten mit sich bringen. Ggf. kommt auch eine Versicherung, hauptsächlich gegen Zahlungsausfall, in Frage. Zu den verschiedenen Zahlungsmöglichkeiten zählen insbesondere die Vorauszahlung, Zahlung bei Verschiffung, Zahlung nach Lieferung oder sonstiger Leistung, Teilvorauszahlung/Zahlung nach Milestones sowie das Dokumentenakkreditiv und die Bankgarantie.

3. DOKUMENTENAKKREDITIV

Das Dokumentenakkreditiv (im Englischen auch *Letter of Credit [L/C]* genannt) ist eines der wichtigsten Instrumente des internationalen Geschäfts. Es schafft einen Ausgleich der Interessen beider Parteien. Es ist ein selbstschuldnerisches, abstraktes, (un-)bedingtes Zahlungsverprechen der Bank des Importeurs, indem sich die beteiligte Bank direkt gegenüber dem Exporteur einer Ware verpflichtet, bei Vorlage akkreditivkonformer



Michael Lorenz

Dokumente zu zahlen. Abstrakt bedeutet hier, dass das Zahlungsverprechen der Bank rechtlich losgelöst vom Grundgeschäft ist und selbstständig neben dem Kaufvertrag steht. Bedingt bedeutet, dass die Erfüllung des Zahlungsverprechens an Bedingungen hinsichtlich der Vorlage von gewissen, im L/C sehr genau beschriebenen Dokumenten geknüpft ist. Das bedeutet letztendlich, dass das Dokumentenakkreditiv beiden Parteien einen erhöhten Schutz bietet, da der Importeur einerseits sicher sein kann, dass die Zahlung nur dann erfolgt, wenn die Dokumente eine Leistung des Exporteurs nachweisen. Der Exporteur kann andererseits sicher sein, dass er sein Geld erhält, wenn er die Dokumente vorlegt, die eine Lieferung seinerseits nachweisen und dies unabhängig von der Zahlungswilligkeit oder Zahlungsfähigkeit des Käufers/Importeurs.

„Das Dokumentenakkreditiv ist eines der wichtigsten Instrumente des internationalen Geschäftsverkehrs.“

Gegen die Vorlage bestimmter, in der Akkreditivvereinbarung aufgeführter Dokumente (insbesondere Handelsrechnung, Transportdokumente, B/L [Konnossement oder Frachtbrief], Versicherungsdokumente) verpflichtet sich die Bank zu einer Leistung, d. h. Zahlung, welche der Zahlungsverpflichtung des Importeurs für die seitens des Exporteurs gelieferten Güter oder geleisteten Dienste entspricht. Durch diesen Mechanismus schafft das Doku-



Michael Lorenz (links) und AK-Sprecher Dr. Martin F. Köhler bei der Veranstaltung des AK Handels- und Gesellschaftsrecht am 27. August 2020 zum Thema „Forderungsabsicherung und Forderungsdurchsetzung im internationalen Geschäftsverkehr“



mentenakkreditiv einen Ausgleich zwischen den gegensätzlichen Interessen der Parteien. So ist das Interesse des Exporteurs an pünktlicher Bezahlung befriedigt und ggf. auch dem Finanzierungsinteresse des Importeurs genüge getan. Denn die Bank räumt ihm zunächst einen Kredit ein, indem sie sich selbst zur Zahlung verpflichtet.

4. BANKGARANTIE

Häufig werden im internationalen Geschäftsverkehr Bankgarantien verlangt und gestellt. Dabei ist der Begriff Garantie hier als Oberbegriff für alle selbstständigen, nicht in den Zahlungsmechanismus eingebundenen Zahlungsverprechen eines Kreditinstitutes gemeint. Der Begriff Bankgarantie hat sich eingebürgert, da in den meisten Fällen eine Bank die Sicherheit stellt. Zunehmend stellen aber auch andere Finanzinstitute Garantien aus.

Die Terminologie im internationalen Rechts- und Handelsverkehr ist uneinheitlich. Das liegt daran, dass die einzelnen nationalen Rechtsordnungen sehr unterschiedliche Grundstrukturen aufweisen und die Termini somit als Rechtsbegriffe unterschiedlich belegt sind. So werden Begriffe oft synonym verwandt, die nach der nationalen Rechtsordnung Unterschiedliches meinen. Dies gilt auch für die deutsche Rechtsterminologie, vor allem für die Begriffe Bürgschaft und Garantie. Es sind jedoch nicht nur die Begriffe, die von Staat zu Staat variieren, sondern es ist vor allem auch das anzuwendende Recht, das große Unterschiede aufweist. So war es amerikanischen Banken lange Zeit nicht erlaubt, Garantien auszustellen, was zur Entwicklung des *stand-by letter of credit* führte. Dennoch haben sich der Sache nach im internationalen Rechtsverkehr übliche Garantieförmlichkeiten herausgebildet, die im Folgenden dargestellt werden sollen.

Letztendlich lassen sich zwei Hauptarten von Garantien unterscheiden:

- Garantien „auf erstes Anfordern“ (*on first written demand*)
- Bedingte Garantien, bei denen die Zahlung vom Beweis des Eintritts des Garantiefalles abhängt (*conditional guarantees*)

Garantien beider Arten werden im internationalen Rechtsverkehr überwiegend von Kreditinstituten im Auftrag des Exporteurs (Geschäftsbesorgungsvertrag mit Werkvertragscharakter) zu Gunsten des Importeurs bestellt. Sie dienen der Absicherung des Importeurs gegen Leistungsstörungen auf Exporteurseite. Aber auch der umgekehrte Fall ist denkbar: zur Sicherung des Exporteurs, wenn dem Importeur Mitwirkungspflichten obliegen, aber auch zur Sicherung der Kaufpreis-, Werklohn- oder Dienstleistungsforderung. Letzteres wird aber vom Anwendungsbereich des Dokumentenakkreditivs, das dem Exporteur ja gerade eine sichere Zahlung garantiert, aber gleichzeitig auch die Interessen des Importeurs schützt, verdrängt.

5. ZUSAMMENFASSUNG

Sowohl im nationalen als auch im internationalen Geschäftsverkehr stehen verschiedene Methoden zur Forderungssicherung zur Verfügung. Die Auswahl der richtigen Methode hängt letztlich vom Einzelfall ab. In jedem Fall muss sich der Verwender allerdings der rechtlichen und tatsächlichen Besonderheiten der jeweiligen Methode und des jeweiligen Landes, in dem ggf. die Garantie zur Anwendung kommt, bewusst sein, um sein Ziel zu erreichen – nämlich seinen Zahlungsanspruch gegen den Geschäftspartner abzusichern. Die ICC hat hier die weltweit wichtigsten Regeln in den ERA 600 (ICC Publikation Nr. 600 vom 1. Juli 2007) und URDG 758 (ICC Publikation Nr. 758 gültig ab 1. Juli 2010) zusammengestellt.

Michael Lorenz, Rechtsanwalt,
Lorenz & Partners, Bangkok/Hongkong/Vietnam,
www.lorenz-partners.com