

Aussenhandel

Im täglichen Zahlungsverkehr wird normalerweise bar oder per Scheck gezahlt. Wer also morgens seine Brötchen holt, legt sein Geld bar auf die Ladentheke, wer eine grössere Anschaffung tätigt, zahlt meistens per Scheck oder Kreditkarte. In der Wirtschaft, um es genau zu sagen, unter Kaufleuten wird das meistens anders gemacht. Dort werden Rechnungen geschrieben; mit dieser Rechnung werden dann Zahlungsziele, also bestimmte Termine vereinbart, bis zu denen gezahlt werden muss. Sofortige Barzahlung bei Lieferung ist eine Ausnahme. Auf diese Weise gewähren Handel, Industrie und auch Dienstleistungsunternehmen Lieferantenkredite. Die Summe dieser Kredite, die mittlerweile jährlich eine Höhe von mehreren Hundert Milliarden € erreicht, ist höher als alle kurzfristigen Bankkredite zusammen. Während Bankkredite meistens gut abgesichert sind, ist für die Lieferantenkredite jedoch meist der so genannte Eigentumsvorbehalt der einzige Schutz. Eigentumsvorbehalt bedeutet, dass der Lieferant bis zur vollständigen Bezahlung Eigentümer der Ware bleibt. Da schon der Aufbau der Geschäftsverbindung viel Geld kostet, und der Verlust bei einer Insolvenz oder Pleite des belieferten Unternehmens umso grösser ist, sichern sich die liefernden Unternehmen ab.



Was leistet die Kreditversicherung?

Wie Herr Vogt von der IHK Köln erklärt hat, unterstützt die Bundesregierung im Rahmen der Hermes-Ausfuhrungsgewährleistungen deutsche Exporteure. Neben vielen spezialisierten Formen ist die Kreditsicherung für Waren wohl die wichtigste. Sie existiert bereits seit 70 Jahren für Unternehmen mit einem Mindestumsatzvolumen ab etwa 2.5 Millionen €. Seit 1987 haben aber auch kleine und mittelständische Unternehmen die Möglichkeit, ihre Aussenstände zu versichern. Nach Eingang des Kreditantrags prüft der Kreditversicherer zunächst die Kreditwürdigkeit des Abnehmers. Ist sie gewährleistet, wird dem Lieferanten der gewünschte Lieferkredit, den man auch Versicherungssumme nennt, erteilt. Während der Zeit der Zusammenarbeit wird die Bonität laufend überwacht, um bei drohenden Problemen frühzeitig eingreifen zu können. Als Informationsquelle dienen unter anderem Banken, Auskunfteien¹⁾, Bilanzen und Geschäftsberichte. Sollte der Abnehmer insolvent, also zahlungsunfähig werden, hilft der Kreditversicherer mit seinem Know-how bei der Abwicklung der Schäden. Normalerweise werden den Lieferanten 70% des Warenwertes ersetzt, denn eine Versicherung zu 100% ohne Selbstbeteiligung wäre einfach zu teuer für die Unternehmen. Das Finanzamt erstattet zusätzlich die 15%ige Mehrwertsteuer, die Restsumme muss das versicherte Unternehmen selbst tragen.

1) Unternehmen, die gegen Bezahlung Auskünfte insbesondere über die finanziellen Verhältnisse von anderen Unternehmen erteilen

ÜBUNG 1

Entscheiden Sie für den oben stehenden Text, ob die folgenden Informationen richtig oder falsch sind.

1. Kleine Einkäufe werden in der Regel bar bezahlt.
2. Unter Kaufleuten werden Zahlungsfristen, bis zu denen gezahlt werden muss, gewährt.
3. Diese Lieferantenkredite sind meistens genauso gut wie Bankkredite abgesichert.
4. Neben dem Eigentumsvorbehalt gibt es viele andere Schutzformen für Lieferanten.
5. Die Hermes Kreditsicherung gilt nur für Unternehmen mit mindestens 4 Millionen Umsatz.
6. Kleine und mittelständische Firmen können seit 1987 eine Hermesbürgschaft beantragen.
7. Der Kreditversicherer prüft zunächst die Bonität des Abnehmers.
8. Die Bonität wird ausschliesslich in persönlichen Gesprächen mit dem Abnehmer erkundet.
9. Bei einer Pleite ersetzt die Hermes Kreditversicherung 100% des Schadens.

ÜBUNG 2

Bitte entscheiden Sie, welche Substantive und Verben zusammengehören. Entscheiden Sie, welches Verb nicht passt.

- | | |
|--|--|
| 1. Kursrisiken | a) ausschliessen
b) vermeiden
c) sicherstellen |
| 2. einen Lieferantenkredit | a) zusagen
b) einräumen
c) abschätzen |
| 3. Geld | a) ausgeben
b) erteilen
c) verlangen |
| 4. Zahlungsfristen | a) abschliessen
b) gewähren
c) einräumen |
| 5. Länderrisiken | a) tragen
b) akzeptieren
c) leisten |
| 6. die Vertrauenswürdigkeit des Kunden | a) prüfen
b) ablehnen
c) feststellen |

ÜBUNG 3

Welche Hauptrisiken des Auslandsgeschäfts beschreibt Herr Vogt in der Hörfolge?
[Zeit 4.20 – 6.22]

Zunächst muss man wissen, ob der potentielle Kunde überhaupt zahlungsfähig ist. Ein junger Geschäftsmann in Deutschland muss sich also gründlich über die Bonität seines Abnehmers informieren. Wäre oder würde dieser potentielle Käufer nämlich zahlungsunfähig, könnten deutsche Gerichte oder Gerichtsvollzieher nicht weiterhelfen. Dieses Risiko nennt man _____.

Ein weiteres Risiko liegt natürlich darin, dass in den meisten Fällen ein Lieferantenkredit gewährt werden muss. Der Kunde kann nicht sofort zahlen und will bei längeren Lieferzeiten ja oft auch nicht vor Eintreffen des Produktes zahlen. Dadurch entsteht, je nach Währung, ein mehr oder weniger grosses _____.

Letztlich gibt es natürlich auch noch Unterschiede, die im Zielland des Exports liegen. Es gibt Länder, die für Exporteure als politisch riskant gelten. Vielleicht möchte der Kunde zahlen, aber sein Heimatland ist knapp an Devisen. Dann kann er die Rechnung nicht mehr wie vereinbart in Mark bezahlen. Hier spricht man vom _____.

Daneben gibt es natürlich noch viele andere Risiken, angefangen beim _____ (wenn die Ware bei der Versendung zerstört wird), bis zum _____ (wenn das Zielland als riskanter Partner gilt).

ÜBUNG 4

Ordnen Sie bitte nach dem Lesen die richtigen Satzteile zu. Benutzen Sie das Passiv!

Zahlungsbedingungen im nationalen und internationalen Handel

Zu den gebräuchlichsten Zahlungsformen gehören Vorauszahlung, Anzahlung, Abschlag, Zahlung bei Lieferung und offene Rechnung. Bei der Vorauszahlung wird der volle geschuldete Betrag vor Lieferung der Ware gezahlt. Das ist natürlich für den Exporteur günstig, für den Importeur ungünstig, wird aber häufig bei ungewisser Bonität des Kunden, sowie bei Sonderanfertigungen vereinbart.

Anzahlung bedeutet, dass ein Teil der Summe vor Erhalt der Ware gezahlt wird. Im Gegensatz dazu werden Teilzahlungen – so genannte Abschläge – meist vereinbart, wenn die Herstellungszeiten sehr lang sind. Ein Abschlag wird dann bei Erreichen gewisser Fertigungsstufen gezahlt. Zahlung bei Lieferung heisst, dass dem Importeur die Ware erst gegen Leistung der Zahlung ausgehändigt wird. Die Zahlung kann neben Barzahlung auch durch Scheck oder Nachnahme geleistet werden. Im Falle der offenen Rechnung kann die Ware innerhalb einer bestimmten Frist, dem Zahlungsziel, gezahlt werden.

Im internationalen Handel stehen sich normalerweise Partner gegenüber, die an sehr unterschiedliche vertragliche Regelungen gewöhnt sind. Deshalb ist die Gestaltung dieser Verträge besonders wichtig. Natürlich entsteht auch ein Interessenkonflikt, denn der Exporteur ist an einer möglichst frühen, der Importeur natürlich an einer möglichst späten Zahlung interessiert. Im Aussenhandel gehört das Dokumenten-Akkreditiv zu den gebräuchlichsten Formen. Dabei verpflichtet sich die Bank des Importeurs, dem Exporteur den Rechnungsbetrag zu zahlen, sobald dieser die Waren ordnungsgemäss abgeschickt hat, d.h. der Exporteur kann sich auf das Zahlungsversprechen einer Bank verlassen. Der Exporteur muss der Bank des Importeurs als Beweis, dass er die Ware ordnungsgemäss verschickt hat, die entsprechenden Dokumente (die beweisen, dass er die Ware dem Spediteur übergeben hat, dass sie verzollt und versichert wurde) vorlegen.

1. Bei Vorauszahlungen
2. Im Fall der offenen Rechnung
3. Bei der Anzahlung
4. Beim Dokumenten-Akkreditiv
5. Im Fall des Abschlags
6. Im Rahmen der Zahlung

- a) ein Teil der Rechnungssumme vor Erhalt der Ware gezahlt.
- b) der volle Betrag vor Lieferung der Ware gezahlt.
- c) die gelieferten Waren innerhalb einer bestimmtem Frist gezahlt.
- d) Teilzahlungen geleistet.
- e) die Ware erst gegen Leistung der Zahlung ausgehändigt.
- f) neben den Zahlungsverpflichtungen des Importeurs ein Zahlungsversprechen der Bank des Importeurs gegeben.