

Februar 2021

SICHERHEIT BEIM EXPORT

Akkreditiv, *letter of credit*, Bürgschaft, Garantien, Warenkreditversicherung, Konnossement, *bill of lading* etc.

INHALT

Seite 2

ZAHLUNGSSICHERUNG BEI INTERNATIONALEN GESCHÄFTEN

- Patronatserklärung
- Bürgschaft
- Bankgarantie
- Warenkreditversicherung

Seite 3

- „Hermesdeckung“
- Dokumenten-Akkreditiv
- Dokumenten-Inkasso
- Export-Factoring

Seite 4

- Vorauszahlung

INSBESONDERE: DAS DOKUMENTEN-AKKREDITIV

- Rechtlicher Rahmen: ICC, ERA 600 und el.ERA 2.0

Seite 5

- Abweichungen und Mängel des Akkreditivs
- Weitere Funktionen eines Akkreditivs

TRANSPORTDOKUMENTE – KONNESSEMENT (BILL OF LADING), LADESCHEIN UND FRACHTBRIEFE

Seite 6

- Konnossement, *bill of lading* (B/L)
- Digitalisierung – el.ERA 2.0 und Blockchain
- Straßen-, Schienen- und Luftfrachtverkehr
- Weitere wichtige Dokumente

DAS RICHTIGE TUN

EINLEITUNG

Wie sichern Sie ihr Exportgeschäft? Mit einer weichen oder harten Patronatserklärung (engl. *letter of comfort*), Bürgschaft, (Bank-)Garantie, Warenkreditversicherung, Hermesdeckung, Dokumenten-Inkasso, Export-Factoring, Vorauszahlung oder vielleicht mit einem sog. Dokumenten-Akkreditiv (engl. *letter of credit*)? Organisationen wie die internationale Handelskammer (ICC) glänzen mit zahlreichen Mustern für solche Instrumente, die für den jeweiligen Einzelfall eine optimale Sicherung erlauben sollen (z.B. URDG 758, ERA 600, ERI 522). Gerade vor dem Hintergrund aktueller Unwägbarkeiten (Stichwort Pandemie, Brexit oder Embargos) kommt der Absicherung beim Export eine große Bedeutung zu. Weitere Einzelheiten zu möglichen Auswirkungen derartig einschneidender Ereignisse auf die Lieferketten, finden Sie in unserem [Leitfaden – „Die neue Nähe in der Lieferkette!?“](#).

Wenn Sie sich nun etwa für das Dokumenten-Akkreditiv entschieden haben, stellen sich gleich die nächsten Fragen: **Wie läuft dieses ab? Was brauchen Sie im Sicherungsfall, um an die Leistung zu kommen?** Die Sicherungsverträge benennen oftmals eine Vielzahl an verschiedenen Dokumenten: Konnossement, *bill of lading*, Frachtbriefe, Ladescheine etc. Je nach Art des Transportwegs variieren die Bezeichnungen. Das führt zu einer nahezu unüberschaubaren Anzahl an sog. Traditionsdokumenten. Bei internationalen Sachverhalten wird es noch komplizierter. Allein der im Exportgeschäft alltägliche Begriff *bill of lading* kennt im internationalen Verkehr seinerseits zahlreiche Variationen: *order* oder *bearer bill of lading – shipped* oder *received for shipment – frei von Bemerkungen (clean)* oder nicht (*cloused*)?

Damit Sie den Überblick über die Sicherungsmöglichkeiten für Ihr Exportgeschäft behalten, gewährt dieser Leitfaden Ihnen Einblicke in die **neun wichtigsten Sicherungsmethoden**, insbesondere das neuerdings wieder sehr beliebte **Dokumenten-Akkreditiv**. Anschließend finden Sie Erklärungen zu den gängigsten **Transportdokumenten** und den dazugehörigen Begrifflichkeiten. Zuletzt adressieren wir klassische Stolpersteine bei Exportvereinbarungen, damit Sie bei Ihrem Exportgeschäft von Anfang an **das Richtige tun**.

Natürlich müssen Klauseln von den Parteien auch in gleicher Weise verstanden werden. **Incoterms** (international standardisierte Lieferbedingungen) sollen dabei eine einheitliche Vertragsauslegung gewährleisten. Ab 1. Januar 2020 gelten diese in ihrer achten Fassung. Einzelheiten zu Incoterms und was sich ab 2020 ändern wird, finden Sie in unserem [Newsflash – Incoterms® 2020](#).

ZAHLUNGSABSICHERUNG BEI INTERNATIONALEN GE- SCHÄFTEN

In Deutschland absolut gängige Sicherungsmethoden, wie der Eigentumsvorbehalt, bieten international häufig keine bzw. nicht die gewünschte Sicherheit. Man kann zwar durchaus das Recht wählen, welches auf den Vertrag anwendbar ist. Allerdings beurteilt sich speziell die Frage, wann und wie das Eigentum übergeht, immer nach dem Recht des Landes, in welchem sich die Ware gerade befindet. Je nachdem ist daher der Eigentumsvorbehalt teilweise unzulässig oder knüpft an weitere Voraussetzungen an: Registrierung in der Schweiz (Art. 715 ZGB); notariell beglaubigtes Datum in Polen, Italien („*data certa*“) und Spanien („*fecha cierta*“). Einzelheiten zum Eigentumsvorbehalt finden Sie in unserem [Briefing „Eigentumsvorbehalt International – Bringt der wirklich gar nichts?“](#).

Den Vertragsparteien steht aber eine Reihe an weiteren Sicherungsmöglichkeiten zur Verfügung. Im Blick sollten Sie dabei die folgenden haben:

Patronatserklärung

Bei der Patronatserklärung (engl. *letter of comfort*) steht ein Dritter (in der Regel die Muttergesellschaft des Importeurs) Patron für die Verbindlichkeit des Importeurs. Eine solche Erklärung ist in Deutschland gar nicht gesetzlich normiert. Eine notarielle Beurkundung ist nicht notwendig.

Je nach Einzelfall können sich unterschiedliche Pflichten ergeben, wie finanzielle Ausstattung des Importeurs oder die Ausnutzung von Einflussmöglichkeiten, damit der Patron darauf hinwirken kann, dass eine fristgerechte Zahlung geschieht (**weiche Patronatserklärung**). Sofern konkrete Zahlungs- oder Einstandspflichten vorgesehen sind, können diese auch eingeklagt werden (**harte Patronatserklärung**). Sie bestehen entweder zwischen Importeur und Patron, damit dieser seine Zahlungsverpflichtung gegenüber dem Exporteur erfüllen kann,

(Regelfall) oder zwischen Patron und Exporteur direkt; Patron und Importeur haften dann gesamtschuldnerisch („nebeneinander“).

Bürgschaft

Anders ist dies bei Bürgschaften: der Bürge haftet nur subsidiär („nacheinander“). Bürgschaften sind Versprechen Dritter (z.B. einer Bank oder wieder der Muttergesellschaft) für die Erfüllung der Verbindlichkeit des Importeurs einzustehen. Der Bürge haftet dann etwa bei einer selbstschuldnerischen Bürgschaft wie der Hauptschuldner. Besonders vorteilhaft ist aber die sog. Bürgschaft auf erstes Anfordern, bei der der Bürge für die Zahlungsverpflichtungen unbedingt einzustehen hat.

Allerdings sind diese Sicherungsmethoden gerade im internationalen Verkehr nicht immer verfügbar. Schuld sind hier oft rechtliche Unterschiede (z.B. Akzessorietät der Bürgschaft, Ausschluss von Banken).

Bankgarantie

Bei einer Bankgarantie garantiert die Bank mittels eines Garantievertrages, dass sie für einen bestimmten Erfolg einsteht bzw. die Gefahr eines Schadens übernimmt. Auch hier gibt es die Garantie auf erstes Anfordern. Oftmals handelt es sich um eine **Zahlungsgarantie der Bank des Importeurs**. Dieser entsteht eine selbstständige Zahlungsverpflichtung gegenüber dem Exporteur, sobald der Importeur seiner eigenen Zahlungsverpflichtung nicht nachkommt. Zur Geltendmachung müssen keine weiteren Dokumente eingereicht werden. Jedoch ist weiterhin eine mögliche **Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit** der ausländischen Bank zu berücksichtigen.

Dies wird umgangen, soweit man sich einer sog. **indirekten Garantie** bedient. Hierbei wird der Importeur verpflichtet seine Bank mit der Garantienstellung derart zu beauftragen, dass diese zur Garantienstellung eine zweite Bank – am besten in Deutschland – einschaltet. Weil das Risiko hier stark auf den Importeur verlagert wird, bezeichnet man diese Art von

Garantie gelegentlich auch als „*sui-cide guarantee*“. Dies wird verstärkt durch den Effekt, dass bei einem Rechtsstreit (z.B. einstweiliges Verfügungsverfahren bzgl. der Auszahlung), die Bank sich mit ihrer Rechts-Expertise aus zahlreichen gleichartigen Verfahren in das Lager des Exporteurs stellen wird.

Bankgarantien werden international typischerweise auf Grundlage der **URDG 758** (*Uniform Rules for Demand Guarantees*), welche von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegeben werden, abgeschlossen. Diese legen ihren Fokus klar auf rechtssichere Formulierungen. Nach der Praxis deutscher Gerichte werden sie der strengen AGB-Kontrolle unterworfen. Neben den Einbeziehungsvoraussetzungen stellt sich also das Problem, dass eine dort festgeschriebene Garantie auf erstes Anfordern im Einzelfall eine nach § 307 BGB unwirksame Klausel sein könnte. Die Parameter der URDG sollten daher individuell vereinbart oder zumindest Teil einer separaten Garantieabrede sein. Des Weiteren können im internationalen Verkehr gesetzliche Regelungen einer Bankgarantie entgegenstehen, was teilweise der Grund für die Entwicklung anderer Arten der Sicherung war (s. vor allem den US-Handel: 12 USC Sec. 24 (1988) erlaubte Banken keine Garantien, was zur weiteren Entwicklung des sog. *standby letter of credit* bzw. der Akkreditive führte).

Warenkreditversicherung

Der Exporteur geht mit dem Versand seiner Ware regelmäßig in **Vorleistung** und gewährt dem Importeur daher eine Art „Warenkredit“. Gegen diesen kann sich der Exporteur bei Banken versichern. Die Bank nimmt dabei zunächst eine Prüfung der Vereinbarung und Bonität des Importeurs vor. Sofern diese die Warenkreditversicherung zu den anfallenden Gebühren übernimmt, kann der Exporteur bei Zahlungsverzug zunächst die Forderung an die Bank übertragen (Forderungsinkasso) und schließlich über den sog. „**protracted default**“ (vorgezogener Versi-

cherungsfall) einen Anteil seiner offenen Forderung von der Bank verlangen.

Teilweise bieten die Versicherer aber auch als Zusatzleistung eine Art Forderungsmanagement und **Rechtsschutz**, wobei die Kosten der möglicherweise gerichtlichen Durchsetzung der Forderung übernommen werden. Im Einzelfall kann dies eine sinnvolle aber vergleichsweise langsame Alternative zur Lösung über den *protracted default* sein.

Abgesehen, von den Kosten und Abschlüssen dieser Sicherungsmethode besteht eine **Sicherungslücke** bei Lieferungen in Märkte mit hohem politischen und wirtschaftlichen Risiko.

„Hermesdeckung“

Exportkreditgarantien **des Bundes** schließen diese Lücke teilweise und sind Versicherungen, die neben bestimmten politischen auch wirtschaftliche Risiken inklusive Zahlungsverzug abdecken. Der Bund bedient sich zur Vergabe der Euler Hermes AG sowie der PricewaterhouseCoopers GmbH, wobei erstere in dieser Kooperation seit jeher federführend ist. Daher spricht man auch von der „Hermesdeckung“ obwohl sämtliche Einnahmen aus diesem Geschäft (aus Entgelten, Gebühren) an den Bundeshaushalt abgeführt werden. Voraussetzung für die Übernahme ist unter anderem:

- Förderungswürdigkeit (kein Zuwiderlaufen gegen Grundentscheidungen der Bundesrepublik Deutschland und kein Verstoß gegen gesetzliche Bestimmungen);
- risikomäßige Vertretbarkeit;
- besonderes staatliches Interesse an der Durchführung dieses Ausfuhrgeschäfts;
- keine „hohe Wahrscheinlichkeit“ einer Inanspruchnahme des Bundes;
- Vertragsgestaltung mit im Außenhandel üblichen Bedingungen.

Sowohl die finanzierende Bank (Finanzkredit), als auch der Exporteur selbst (Lieferantenkredit) können

sich um eine solche Förderung bewerben.

Die Hermesdeckung ist allerdings nicht für Jedermann: Sie richtet sich vorrangig an kleine und mittelständische Unternehmen und die Selbstbeteiligung kann zwischen 5 und 15 % betragen kann. Für weitere Informationen zum Produktportfolio und Details, sowie eine erste Einstufung Ihrer Finanzierungsmöglichkeiten besuchen Sie die Website: AGAPORTAL.DE.

Dokumenten-Akkreditiv

Viele Probleme der besprochenen Sicherungsmethoden können mit dem sog. Dokumenten-Akkreditiv (engl. *letter of credit*) umgangen werden. Das Dokumenten-Akkreditiv ist allgemein die Verpflichtung einer Bank bei Vorlage gewisser Dokumente an den Exporteur auszuführen. Der Prozess gestaltet sich dabei wie folgt (s. die Übersicht zum bestätigten Dokumenten-Akkreditiv, S. 4):

Zunächst wird ein Grundgeschäft (z.B. ein Kaufvertrag) zwischen Exporteur und Importeur geschlossen, welches eine Vereinbarung zur Zahlungsabwicklung über ein Dokumenten-Akkreditiv enthält. Der Importeur beauftragt auf Basis dieser vertraglichen Absprache seine Bank (Akkreditivbank) zugunsten des Exporteurs ein unwiderrufliches Dokumenten-Akkreditiv zu eröffnen. Die Akkreditivbank tritt in Kontakt mit der Bank des Exporteurs (Avisbank), welche den Begünstigten, den Exporteur, in Kenntnis setzt (avisiert). Gegen Vorlage der vereinbarten Dokumente (etwa Konnossements oder Frachtbriefe, mehr zu diesen Dokumenten, s.u. auf S. 6) erhält der Exporteur die Zahlungsleistung von der in der Regel ausländischen Akkreditivbank. Somit hängt die Zahlung lediglich von der **Einreichung der richtigen Dokumente** ab. Allerdings ist der Exporteur immer noch der Zahlungsmöglichkeit und -willigkeit der ausländischen Bank ausgesetzt.

Anders ist dies bei einem **bestätigten Dokumenten-Akkreditiv**. Gegenüber dem unbestätigten Dokumenten-Akkreditiv und der Zah-

lungsgarantie der Bank des Importeurs bietet es den Vorteil, dass die heimische Bank des Exporteurs, die Avisbank, das Zahlungsverprechen „bestätigt“, mithin absichert. Das bestätigte Dokumenten-Akkreditiv ist daher eine vergleichsweise sichere Zahlungsmethode. Es verbleibt dem Exporteur lediglich das Risiko, die Lieferdokumente exakt nach den in der Vereinbarung getroffenen Bedingungen vorzulegen.

Das Dokumenten-Akkreditiv kann außerdem **widerruflich** gestaltet sein, wobei dies sichtlich die Sicherheitsfunktion schmälert, da die Akkreditivbank sich bis zum Einreichen der Dokumente von der Akkreditiv-Absprache einseitig lösen kann, bzw. die Bedingungen ändern kann.

Dokumenten-Inkasso

Der Exporteur liefert die Waren in das Bestimmungsland, allerdings noch nicht an den Importeur, sondern an eine Zwischenstelle (z.B. ein Zoll-Lager). Die Bank des Exporteurs erhält dann die relevanten Dokumente, um die Verfügungsgewalt über die Ware zu erhalten. Sie tritt daraufhin in Kontakt mit der Bank des Importeurs, welche die Dokumente entgegennimmt und garantiert, dass die Lieferdokumente nur an den Importeur ausgehändigt werden, wenn dieser den geschuldeten Betrag bezahlt. Bis zur Zahlung kann bei Rückerhalt der Dokumente also die Ware vom Exporteur zurückgefordert werden. Zahlt der Importeur allerdings nicht, besteht auch keine Möglichkeit gegen diesen vorzugehen. Ebenso ist die Annahme der Vertragsdokumente durch die Bank des Importeurs nicht gewährleistet.

Export-Factoring

Möglich ist auch eine Vorausabtretung der Zahlungsansprüche aus dem Kaufvertrag an einen Dritten. Die Durchsetzbarkeit der Ansprüche obliegt dann diesem Dritten. Teilweise können allerdings hohe Gebühren anfallen oder wiederum Sicherheiten an den Dritten zu stellen sein.

Vorauszahlung

Die Vorauszahlung bietet die **höchste Sicherheit** für den Exporteur und das ohne zusätzliche Gebühren. Hiernach trägt im Falle etwaiger Leistungsstörungen der Importeur das Risiko, seine Ansprüche gegenüber dem Vertragspartner durchzusetzen.

Möglich ist auch An- oder Teilzahlung. Aus Sicht des Importeurs ist es dabei sinnvoll eine Vorauszahlungsgarantie abzuschließen, welche ihrerseits an bestimmte Bedingungen geknüpft ist, sodass auch hier oftmals eine gewisse Risikoverteilung stattfindet.

INBESONDERE: DAS DOKUMENTEN-AKKREDITIV

Das Akkreditiv erfüllt im Zusammenhang mit der **Zahlungssicherung** die wichtigsten Interessen von beiden Seiten. Der Exporteur bekommt die Sicherheit, dass er nach vertragsgemäßer Lieferung auch tat-

sächlich bezahlt wird. Denn mit einem Akkreditiv muss er nicht mehr mit dem Versand der Ware in Vorleistung gehen. Stattdessen hat er ein eigenständiges Zahlungsverprechen einer Bank. Der Importeur dagegen hat bei der Abwicklung mit einem Akkreditivgeschäft die Sicherheit, dass seine Bank die Zahlung an den Exporteur erst freigeben wird, wenn dieser die richtigen und vollständigen Lieferdokumente einreicht. Mit diesen Dokumenten kommt der Importeur einerseits ggf. in den Besitz der Ware (vgl. § 524 S. 1 HGB) und erkennt andererseits frühzeitig, dass die gelieferte Ware den Abmachungen im Liefervertrag entspricht.

Dementsprechend erfreut sich das Dokumenten-Akkreditiv gerade seit der Finanzkrise wachsender Beliebtheit.

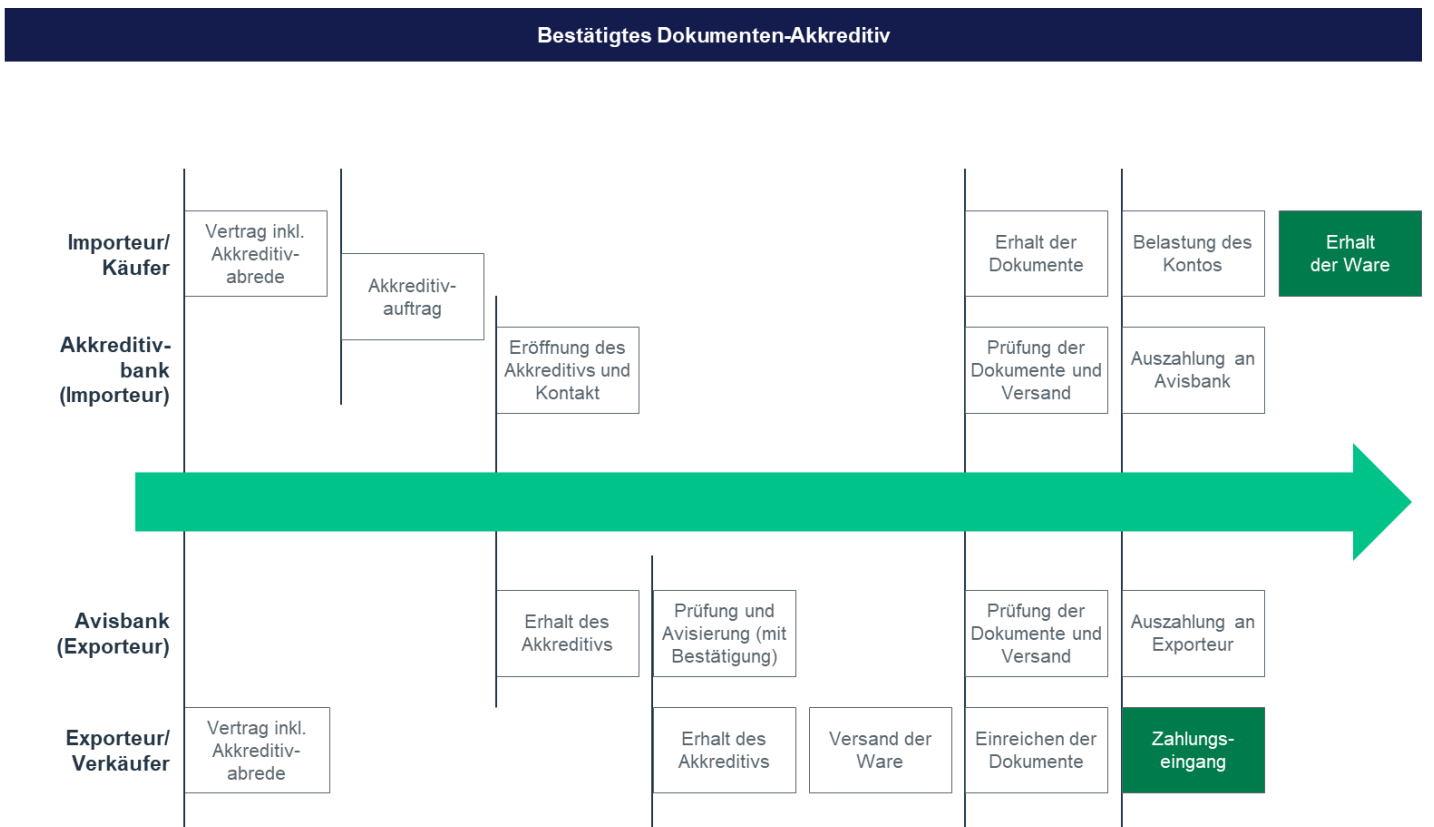
Rechtlicher Rahmen: ICC, ERA 600 und eI.ERA 2.0

Rechtlich ist ein Dokumenten-Akkreditiv als ein selbstschuldnerisches, abstraktes, bedingtes Zahlungsverprechen der Bank des Importeurs

einzuordnen, da es losgelöst vom Grundgeschäft existiert. Die Erstellung und Abwicklung von Dokumenten-Akkreditiven erfolgt heute weltweit nahezu ohne Ausnahme auf Grundlage der von der **Internationalen Handelskammer (ICC)** zur Anwendung empfohlenen „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive“ (**ERA**). Dieses Regelwerk, das eine international einheitliche Handhabung des Akkreditivgeschäftes bezweckt, stammt aus dem Jahre 1933, wurde inzwischen mehrfach und zuletzt 2007 (als **ERA 600**) aktualisiert. Die Bedingungen müssen bei Anwendbarkeit Deutschen Rechts nach den Vorschriften zu AGBs einbezogen werden.

Die Mehrzahl der Akkreditivgeschäfte wird immer noch in Papier abgewickelt. Die Wirtschaftsakteure sind schon seit geraumer Zeit bestrebt, die Prozesse zu modernisieren und dabei zu digitalisieren. So finden sich etwa in dem Anhang zu ERA 600 (Dokumenten-Akkreditiv) und zu ERI 522 (Dokumenten-Inkasso) Regeln zur Abwicklung mit

ÜBERSICHT BESTÄTIGTES DOKUMENTEN-AKKREDITIV



elektronischen Dokumenten: **el.ERA** und **el.ERI**. Die **el.ERA** wurden im April 2019 erneuert und sind seit 01. Juli 2019 in der aktuellen Version 2.0 in Kraft.

Die Digitalisierung stößt allerdings dort an ihre Grenzen, wo die einzelne Rechtsordnung derartige digitale Dokumente nicht akzeptiert. In Deutschland ist in § 516 Abs. 2 HGB geregelt, dass elektronische Aufzeichnungen, deren Authentizität und Integrität sichergestellt ist, dem Papier-Konnossement gleichgestellt sind (**elektronisches Konnossement**; vergleichbare Regelungen etwa in USA). Im internationalen Verkehr (z.B. Russland) und sogar im EU-Warenverkehr (z.B. Vereinigtes Königreich), können aber durchaus Überraschungen auftreten.

Abweichungen und Mängel des Akkreditivs

Es ist essentiell für den Exporteur bei Erhalt des Akkreditivs die aufgelisteten Bedingungen umgehend auf Übereinstimmung mit der Abrede aus dem Grundgeschäft zu überprüfen. Dabei gilt: **Klare Regelungen** in der Akkreditiv-Abrede führen zu einfacher Handhabung im Akkreditivprozess. Sofern Abweichungen oder gar echte Mängel nicht bemerkt werden, können diese zur Wertlosigkeit des Dokumenten-Akkreditivs führen

(Eine Checkliste zum bestätigten unwiderruflichen Akkreditiv finden Sie in der Infobox).

Weitere Funktionen eines Akkreditivs

Neben der beschriebenen Sicherungsfunktion kann durch das Dokumenten-Akkreditiv ebenfalls eine bargeldlose Abwicklung gewährleistet werden (**Zahlungsfunktion**) und der Exporteur das Akkreditiv zur Refinanzierung verwenden (**Kreditfunktion**). Dementsprechend sollten Sie diese Form der Absicherung im internationalen Warenhandel auf Ihrem Radar haben.

TRANSPORTDOKUMENTE – KONNOSSEMENT (*BILL OF LADING*), LADESCHEIN UND FRACHTBRIEFE

Die Auszahlung bei einem Akkreditiv ist davon abhängig, ob die richtigen Dokumente rechtzeitig eingereicht werden. Wichtig hierfür ist eine möglichst exakte Bezeichnung der nötigen Dokumente schon im Grundgeschäft, also dem Kaufvertrag. Dafür ist es essentiell, dass Sie sich über die verschiedenen Begrifflichkeiten im Klaren sind.

Konnossement, *bill of lading* (*B/L*)

Das Konnossement (engl. *bill of lading*) ist ein Begriff aus dem Seehandel und bezeichnet ein Traditionspapier, welches in Deutschland in den §§ 513–525 HGB geregelt ist. Die internationalen Begrifflichkeiten können allerdings vom klassischen Verständnis abweichen. Gängig sind international folgende Bezeichnungen für *bills of lading*, die oftmals in Kombination miteinander verwendet werden:

1. Order bill of lading

Durch die *bill of lading* wird regelmäßig der Anspruch auf Herausgabe der Güter im Bestimmungshafen (inkl. Schadensersatzansprüche) verbrieft. Berechtigte Person (vgl. § 519 HGB) ist bei der *order bill of lading*, wer dort als solcher benannt wird oder von der ermächtigten Person (dies kann Importeur als auch Exporteur sein) ernannt wird.

2. Bearer bill of lading

Berechtigt ist hier der bloße Inhaber der *bill of lading*, ohne dass eine Person benannt wird.

3. Shipped bill of lading

Im Normalfall ist die *bill of lading* ein Anerkenntnis des Verfrachters gegenüber dem Exporteur, dass die zu transportierenden

Infobox – Checkliste zum bestätigten unwiderruflichen Dokumenten-Akkreditiv

- ✓ Wurde das Akkreditiv vereinbarungsgemäß eröffnet (richtiger Zeitplan, richtige Beteiligte etc.)?
- ✓ Stimmen alle Markierungen, Preise, der Akkreditivbetrag, die Warenbezeichnungen, Lieferfristen und -bedingungen mit der Vereinbarung im Grundgeschäft überein?
- ✓ Wurde das Akkreditiv unwiderruflich oder widerruflich ausgestellt?
- ✓ Können alle im Akkreditiv verlangten Dokumente rechtzeitig eingeholt und fristgemäß vorgelegt werden (zu berücksichtigen sind auch etwaige Postlaufzeiten)?
- ✓ Passen das vorgeschriebene Transportdokument und die vereinbarte Versandart zusammen (etwa Konnossement für Seefracht und Ladeschein/Frachtbrief für Eisenbahn-/Luftfracht unter Berücksichtigung der begrifflichen Besonderheiten im internationalen Verkehr)?
- ✓ Hat Ihre Bank das Akkreditiv bestätigt?
- ✓ Sind Teilverladungen möglich (sofern diese im Grundgeschäft vereinbart wurden)? Wie ist bei diesen jeweils vorzugehen?

Güter an Bord genommen (*shipped*) sind.

4. Received for shipment bill of lading

Zu unterscheiden von der klassischen *shipped bill of lading* ist die *received for shipment bill of lading*, da letztere eben nicht bestätigt, dass die Güter bereits an Bord sind, sondern nur Eingang am Hafen dokumentiert.

5. Owner bill of lading

Dies ist eine *bill of lading*, die vom Schiffseigentümer ausgestellt wird.

6. Charterparty bill of lading

Daneben kann die *bill of lading* neben dem Schiffseigentümer auch von einem „Charterer“ ausgestellt sein.

7. Liner bill of lading

Diese *bill of lading* wird für eine spezielle Schiffsroute (Linie) standardmäßig und regelmäßig nur vom Charterer ausgestellt.

8. Claused/Clean bill of lading

Eine *bill of lading* kann eine Notiz über einen Defekt oder andere Bemerkungen (*clause*) enthalten. Sofern sie keinerlei solche Eintragungen über etwaige Abweichungen vom Lieferzettel enthält liegt eine *clean bill of lading* vor.

9. Combined bill of lading

International gibt es auch die Möglichkeit für kombinierte Transportmethoden eine einheitliche *combined bill of lading* auszustellen. Der Aussteller ist üblicherweise ein einheitlicher Unternehmer/Charterer, der den gesamten Transport bewerkstelligt.

All diese Feinheiten gilt es bereits im Grundgeschäft zu berücksichtigen, damit das Akkreditiv auch durchführbar gestaltet werden kann. Die im Vertragswerk geforderte *bill of lading* kann daher etwa als „*bearer, shipped, owner*“ und „*clean bill of lading*“ bezeichnet werden.

Digitalisierung – e1.ERA 2.0 und Blockchain

Die e1.ERA ergänzt die ERA damit das Dokumenten-Akkreditiv ganz

oder teilweise mittels elektronischer Dokumente abgewickelt werden kann. Allerdings finden auch diese Regelungen nur Anwendung, wenn diese explizit vereinbart (einbezogen) werden (Art. e1 lit. b e1.ERA). Der Begriff elektronisches Dokument („*electronic record*“) ist bewusst weit definiert, verlangt allerdings – ähnlich wie § 516 Abs. 2 HGB – die Authentizität und Überprüfbarkeit der Integrität des Dokuments. Sofern eine Bank in das Geschäft involviert ist und die e1.ERA vereinbart wurden, muss diese die e1.ERA konforme elektronische Form akzeptieren (Art. e7 lit. c e1.ERA).

Die Regelungen sind losgelöst von der praktischen Umsetzung. Diese erfolgt weitestgehend über spezialisierte Plattformen, wobei die Nutzung dieser Plattformen aktuell vorwiegend für bereits kreditwürdige Großunternehmen möglich ist.

Denkbar wäre es anstelle der Plattformen neue Technologien, wie Blockchain einzusetzen. Auch diese setzt allerdings voraus, dass die einzelnen Beteiligten allesamt Zugang zu den digitalisierten Dokumenten haben und gleichzeitig diese digitalisierten Dokumente durch die relevanten Rechtsordnungen anerkannt werden. Eine praxiserichte Implementierung bleibt daher weitestgehend Zukunftsmusik. Für Neuigkeiten auf dem Gebiet der Digitalisierung und IOT hält Sie jedoch unser [TW-Plugin](#) auf dem Laufenden.

Straßen-, Schienen- und Luftfrachtverkehr

Für den Straßen-, Schienen- und Luftfrachtverkehr spricht das deutsche Gesetz nicht von einem Konnossement, hält aber etwa in dem Ladeschein nach §§ 443 ff. HGB ein ähnliches Institut bereit. Außerdem wird hier mit Frachtbriefen (§§ 408 ff. HGB) gearbeitet. Im Eisenbahnverkehr ist der CIM-Frachtbrief (*Convention Internationale Concernant le Transport des Marchandises par Chemins de Fer*), im Straßengüterverkehr der CMR-Frachtbrief (*Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route*) und im Luftfrachtverkehr

der AWB-Frachtbrief (*Air Waybill*) anerkannt. Er bestätigt jedoch lediglich, dass der Spediteur die Ware entgegengenommen hat und sich verpflichtet, die Ware an den im Frachtbrief bezeichneten Empfänger auszuliefern. Eine Verkörperung der Ware im Dokument, wie dies beim Konnossement der Fall ist, liegt gerade nicht vor, sodass auch der Anspruch auf Herausgabe regelmäßig nicht allein bei Vorlage des Frachtbriefs besteht.

Weitere wichtige Dokumente

Im Einzelfall könnte auch eine Reihe weiterer Dokumente und Begleitpapiere notwendig sein. Beispielsweise eine Packliste für den Zoll, mit den einzeln aufgelisteten Waren nach Stückzahl, Art und Gewicht, ein Ursprungszeugnis, Gesundheitszeugnis etc. Im Zweifel sollten die Anforderungen von Experten im Einzelfall überprüft werden.

DAS RICHTIGE TUN

Exportverträge sollten klar formuliert sein. Insbesondere muss die **Fälligkeit der Kaufpreisansprüche** mit genauen Daten („Spätestens...“) angegeben sein, da einige Sicherungsinstrumente akzessorisch an der zu sichernden Hauptforderung hängen.

Die **Sicherungsmethode** sollte bereits Eingang in das Vertragswerk des Grundgeschäfts finden. Dort ist wiederum auf eine eindeutige Benennung des Sicherungsfalles zu achten. Die Voraussetzungen und nötigen Dokumente müssen für den Exporteur auch tatsächlich beweisbar/einholbar sein (zu gängigen Problemen mit *bills of lading* s. Infobox).

Außerdem sollten Sie sich im Klaren sein, dass **Exportabsicherung kostet**. Soweit das Risiko auf andere verteilt werden soll, verlangen diese in der Regel eine Prämie für die Übernahme. Die Gebühren oder Abschläge, die mit jeder Sicherheit einhergehen, sollten Sie daher von Anfang an in das Exportgeschäft einpreisen.

Infobox – Übliche Fallstricke beim Umgang mit *bills of lading*

- **Falsche Angaben:** Folgende Angaben sollten Sie besonders auf ihre Richtigkeit überprüfen:
 - Absender, Empfänger, Spediteur, Frachtführer;
 - Güter, Mengen;
 - verwendeter Transportmittel;
 - Auftrags-, Rechnungs- oder Bestellnummern.
- **Falscher Aussteller:** Die *bill of lading* kann etwa vom Frachtführer direkt oder vom beauftragten Spediteur erteilt werden.
- **Fehlende Dokumente:**
 - zum Erhalt der *bill of lading* (z.B. Packliste, Ursprungszeugnisse, Nachweise für den Zoll)
 - zum Erhalt des Akkreditivs (z.B. Versicherungsnachweise, Unterlagen des Spediteurs)
- **Vernachlässigung abgedruckter Klauseln:** Auf der *bill of lading* befinden sich oftmals Klauseln zur
 - Haftung des Frachtführers,
 - Vergütung des Frachtführers und
 - Zahlungsart.

Gerade, wenn mit einem Spediteur Sonderbedingungen ausgehandelt wurden, können durch AGB des Frachtführers unerwartet hohe Kosten entstehen.

Damit Sie spätere Schwierigkeiten oder gar jahrelange Gerichtsprozesse bei der Durchsetzung ihrer Forderungen umgehen, lohnt es sich bereits bei Vertragsschluss den Experten aufzusuchen. Dieser wird Ihnen dann ggf. zu einer Absprache bzgl. **anwendbarem Recht** und **zuständigem Gericht/Schiedsgericht** raten. Auch hier gibt es im internationalen Verkehr viele Unterschiede. Daher...

SPRECHEN SIE UNS GERNE AN!

Taylor Wessing

Isartorplatz 8, 80331 Munich, Tel. +49 (0) 89 21038 0 Fax +49 (0) 89 21038 300

Benrather Str. 15, 40213 Düsseldorf, Tel. +49 (0) 211 8387 0 Fax +49 (0) 211 8387 100

Thurn-und-Taxis-Platz 6, 60313 Frankfurt a.M., Tel. +49 (0) 69 97130 0 Fax +49 (0) 69 97130 100

Ihre Ansprechpartner für Handels- und Vertriebsrecht



Dr. Martin Roethermel
Partner, München
+49 89 21038 121
m.roethermel@taylorwessing.com



Dr. Peter Hofbauer
Partner, München
+49 89 21038 134
p.hofbauer@taylorwessing.com



Dr. Gregor Staechelin
Partner, Frankfurt
+49 69 97130 316
g.staechelin@taylorwessing.com



Dr. Julia Wulf
Partner, Frankfurt
+49 69 97130 155
j.wulf@taylorwessing.com



Dr. Benedikt Rohrßen
Salary Partner, München
+49 89 210 38 204
b.rohrssen@taylorwessing.com



Dr. Michael Kieffer
Salary Partner, München
+49 89 21038 241
m.kieffer@taylorwessing.com



Dr. Sonja Ackermann, M.Jur.
Salary Partner, München
+49 89 21038 129
s.ackermann@taylorwessing.com



Arno Maria Gotting, M.A., LL.M.
Salary Partner, Frankfurt
+49 69 97130 177
a.gotting@taylorwessing.com



Sebastian Rünz, LL.M.
Senior Associate, Düsseldorf
+49 211 8387 278
s.ruenz@taylorwessing.com



Stella Weingärtner, LL.M.
Senior Associate, Frankfurt
+49 69 97130 152
s.weingartner@taylorwessing.com



Jennifer Pohl
Associate, Düsseldorf
+49 211 8387 205
j.pohl@taylorwessing.com



Michael Wietzorek
Associate, München
+49 89 21038 296
m.wietzorek@taylorwessing.com



Dr. Ulrich Spiegel
Associate, München
+49 89 21038 246
u.spiegel@taylorwessing.com



Giorgia Carandente, LL.M. Eur.
Lawyer, München
+49 89 21038 214
g.carandente@taylorwessing.com



Gerald Baumgartner
Associate, München
+49 89 21038 0
g.baumgartner@taylorwessing.com

DIESER LEITFADEN ENTHÄLT NUR EINE AUSWAHL VON RELEVANTEN INFORMATIONEN ZUM THEMA UND ERSETZT NICHT DIE BERATUNG IM EINZELFALL.
FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT UND RICHTIGKEIT DER IN DIESEM LEITFADEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN WIRD KEINE HAFTUNG ÜBERNOMMEN