

Zahlungsbedingungen / Akkreditiv

Neben den Lieferbedingungen gem. INCOTERMS® spielt die Auswahl einer geeigneten Zahlungsbedingung eine entscheidende Rolle für den Erfolg eines Exportgeschäfts. Welche Zahlungsbedingung im Einzelfall als „geeignet“ angesehen werden kann, ist dabei von verschiedenen Faktoren abhängig und bedarf grundsätzlich einer Risikobetrachtung.

Natürlich spielt der Kunde selbst eine wesentliche Rolle. Bei Bestandskunden liegen bereits Erfahrungen vor, die in die Risikobetrachtung einfließen müssen. Daneben spielt die Höhe des Betrages, sowie das Käuferland selbst eine wichtige Rolle.

Neben diesen Punkten sollte aber auch noch in die Risikobetrachtung einfließen, ob es sich bei der Ware um ein Standarderzeugnis, Massengut oder gar um eine Sonderanfertigung handelt.

Neben dem Dokumenteninkasso (Cash against Documents, c.a.d.) und der Zahlungsgarantie (Payment Guarantee) stellt das Akkreditiv (Letter of Credit, L/C) eine im Exportgeschäft weit verbreitete Zahlungsbedingung dar.

Das Akkreditiv stellt in erster Linie ein Zahlungssicherungsinstrument für den Exporteur bei Exporten in Schwellen- bzw. Entwicklungsländern dar. Ihm kommt jedoch aus Sicht des Importeurs auch eine Finanzierungsfunktion (in Zusammenarbeit mit den Banken) zu.

Vereinfacht ausgedrückt verpflichtet sich unter einem Akkreditiv die Bank des Käufers (eröffnende Bank), bei rechtzeitiger Vorlage akkreditivkonformer Dokumente dem Exporteur (Begünstigter) den Kaufpreis zu einem bestimmten Zeitpunkt zu zahlen. Dabei sind natürlich mehrere Varianten von Akkreditiven möglich (z. B. Sichtakkreditive, Nachsichtakkreditive, Akzeptakkreditive etc.).

Akkreditive werden seit 01.07.2007 nach den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (ERA 600), Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600) der Internationalen Handelskammer (ICC), Paris, abgewickelt, denen quasi weltweit alle Akkreditive unterworfen werden. Diese ERA* regeln, wie Akkreditive weltweit abzuwickeln sind.

Der Exporteur bzw. sein Verhandlungsführer ist dabei gut beraten, bereits zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, möglichst konkrete Vorstellungen bezüglich des Akkreditivs - auch hinsichtlich der zu vereinbarenden Lieferbedingung gem. INCOTERMS® - zu entwickeln und sie zum Gegenstand des Kaufvertrags zu machen. Dadurch werden spätere Unstimmigkeiten zwischen Verkäufer und Käufer oder etwaige notwendige spätere Akkreditivänderungen und damit verbundene Kosten weitgehend entgegengetreten.

[Sollten Sie zu diesem Thema Fragen haben oder eine individuelle Beratung oder Schulung wünschen, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.](#)

* Die aktuelle Ausgabe der ERA 600 erhalten Sie bei Ihrer Geschäftsbank

„Incoterms“ ist eine Handelsmarke der International Chamber of Commerce