

- ↑
- > [Go-International](#)
- > [Export Know-How](#)
- > [Vertragsgestaltung](#)
- > [Export-Zahlungsrisiken absichern: Forfaitierung, Factoring, Dokumenten-Akkreditiv und Dokumenten-Inkasso](#)

Export-Zahlungsrisiken absichern: Forfaitierung, Factoring, Dokumenten-Akkreditiv und Dokumenten-Inkasso

Maßgeschneiderte Finanzierungen entlasten die Liquidität



Lang andauernde Außenstände, die die Liquidität belasten, lassen sich durch Factoring und Forfaitierung finanzieren. Das Dokumenten-Akkreditiv sichert den Verkäufer und den Käufer ab, da Zahlungen nur dann erfolgen, wenn die vereinbarten Dokumente vorliegen. Das Dokumenten-Inkasso kommt dann in Frage, wenn ein Akkreditiv nicht durchsetzbar ist und der Verkäufer aber trotzdem eine gewisse Absicherung haben will.

Forfaitierung

Unter Forfaitierung versteht man den Ankauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen durch Banken oder spezialisierte Finanzierungsinstitute, wobei der Forfateur (Forderungskäufer) nur einzelne, **genau spezifizierte Forderungen ankauft**, sämtliche damit verbundene Risiken übernimmt und den Gegenwert der Forderung unter Abzug der Zinsen sofort an den Exporteur auszahlt.

Factoring

Auch Factoring ist der **Ankauf von Forderungen**, allerdings werden die Forderungen nicht einzeln, sondern alle gegenwärtigen und zukünftigen Forderungen als Sicherung an einen Kreditgeber abgetreten. In der Regel bietet der Factor noch zusätzliche Dienstleistungen an: Buchhaltung, Mahn- und Inkassowesen, Prüfung der Bonität der Forderungen.

Der Exporteur ist verpflichtet, während der Laufzeit des Factoring-Vertrages **alle kurzfristigen Forderungen aus Exportgeschäften abzutreten**, wobei der Abnehmerkreis oder die Länder genau definiert sind. Damit wird vermieden, dass der Exporteur nur seine dubiosen Forderungen abtritt.

Die Exportforderungen müssen aus ordnungsgemäß erbrachten Leistungen stammen und damit einredefrei sein. Nach Möglichkeit sollten sie aus Dauergeschäftsverbindungen herrühren, denn je weniger der Kundenstamm variiert, desto geringer sind die Kosten für den Exporteur.

Dokumenten-Akkreditiv

Das Dokumenten-Akkreditiv ist das **Zahlungsversprechen einer Bank**, den Rechnungsbetrag gegen Übergabe genau festgelegter Dokumente an den Exporteur auszuzahlen. Ist das Akkreditiv unwiderruflich und bestätigt, dann ist der Exporteur vom Zahlungswillen und der Zahlungsfähigkeit des Importeurs unabhängig, für ihn besteht weder Annahme- noch Dubiosenrisiko, er ist also **in jeder Hinsicht abgesichert**.

Als **weiterer Vorteil** für den Exporteur kommt noch hinzu, dass das Zahlungsversprechen der Bank vom zugrunde liegenden Warengeschäft losgelöst ist, es ist also genauso wie eine Bankgarantie „abstrakt“. Es wird eingelöst, wenn die vorgeschriebenen Dokumente in Ordnung sind. Die Bank ist nicht befugt, gegenüber dem Exporteur Einwände aus dem Warengeschäft zu erheben (außer bei einem eindeutig erkennbaren Betrug).

In den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive“ der Internationalen

Handelskammer (IHK) in Paris, auf deren Grundlage alle österreichischen Banken arbeiten, heißt es diesbezüglich:

- „Akkreditive sind ihrer Natur nach von den Kauf- und anderen Verträgen, auf denen sie möglicherweise beruhen, getrennte Geschäfte, und die Banken haben in keiner Hinsicht etwas mit solchen Verträgen zu tun und sind nicht durch sie gebunden.“

Akkreditive sind nur bei extrem **starker Position des Exporteurs durchsetzbar**, in Europa kommen sie kaum noch vor. Denn den Vorteilen für den Exporteur stehen beim Importeur nur Nachteile gegenüber:

- Der Importeur hat die Kosten des Akkreditivs zu tragen.
- Er ist bereits ab dem Zeitpunkt gebunden, ab dem er seiner Bank den Auftrag zur Akkreditiveröffnung gibt. Der Exporteur aber ist zu gar nichts verpflichtet, er kann die Dokumente einreichen oder nicht.
- Die Bank prüft die Dokumente nur in formaler Hinsicht. Der Importeur weiß also nicht, ob die Ware wirklich dem Kaufvertrag entspricht.
- Eine Mängelrüge kann der Importeur erst dann einbringen, wenn der Exporteur bereits seine Zahlung erhalten hat.

Dokumenten-Inkasso

Beim Dokumenten-Inkasso werden die Dokumente dem Käufer gegen Barzahlung oder Akzeptleistung ausgefolgt. Danach unterscheidet man:


- Kassa gegen Dokumente („documents against payment (D/P)“ oder „cash against documents (c.a.d.)“)
- Akzept gegen Dokumente („documents against acceptance (D/A“).

Bei **"Kassa gegen Dokument"** beauftragt der Exporteur seine Bank, dafür zu sorgen, dass die die Ware vertretenden Dokumente durch eine Korrespondenzbank im Lande des Importeurs diesem rechtzeitig angedient und gegen Barzahlung ausgehändigt werden. Der Importeur kann jedoch die Annahme verweigern, für den Exporteur besteht also das Annahmerisiko in vollem Ausmaß.

Bei **"Akzept gegen Dokumente"** hat der Exporteur zusätzlich das Dubiosenrisiko. Denn es ist möglich, dass der Importeur den Wechsel zwar akzeptiert, bei Fälligkeit aber nicht einlöst, obwohl er dann bereits längst über die Ware verfügt. Aber auch der Importeur trägt ein Risiko hinsichtlich der kontraktgemäßen Ware, denn er erhält ja zunächst nur die Dokumente und bekommt die Ware erst später zu Gesicht.

In jedem Fall basiert also das Dokumenten-Inkasso auf einem gewissen Maß an Vertrauen zwischen Exporteur und Importeur. Es kommt als Zahlungskondition dann in Frage, wenn ein Akkreditiv nicht durchsetzbar ist, der Verkäufer aber trotzdem eine gewisse Absicherung haben will. Denn trotz der Risiken ist das Dokumenten-Inkasso für ihn **sicherer als eine Lieferung auf offene Rechnung**.

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort


AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2020 WKO | BMDW