

Schriftenreihe

Band 12 (c)

Die Bank Payment Obligation im Vergleich zum Dokumentenakkreditiv – ein Zahlungsinstrument mit Zukunft?

von

Livia Jansen-Winkel

Herausgegeben von Henrik Schütt

Abstract der Arbeit

In der Untersuchung werden zwei Zahlungsabsicherungsinstrumente im Außenhandel miteinander verglichen. Das erste Instrument ist das global verbreitete und etablierte Dokumentakkreditiv, das in Grundzügen beschrieben wird. Gegenübergestellt wird danach das ganz junge, noch in der Entwicklung befindliche Instrument Bank Payment Obligation. Es werden Vorzüge und auch noch vorhandene Schwachstellen der Bank Payment Obligation dargestellt und es erfolgt ein Ausblick in die mögliche zukünftige Entwicklung. Dabei stellt sich die spannende Frage, ob die Bank Payment Obligation einen festen Platz als ein weiteres Instrument der Sicherung im Außenhandel erreichen wird.

Zitation:

Jansen-Winkel, Livia (2015)

Die Bank Payment Obligation im Vergleich zum Dokumentenakkreditiv – ein Zahlungsinstrument mit Zukunft?

In: Deutsches Institut für Bankwirtschaft – Schriftenreihe, Band 12 (c) (12/2015)

ISSN 1869-635X erhältlich unter:

<http://www.deutsches-institut-bankwirtschaft.de/schriftenreihe/>

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	IV
Einleitung	- 1 -
2 Analyse des Bedarfs von Unternehmen im Außenhandelsgeschäft.....	- 2 -
2.1 Bedarf der Absicherung von Außenhandelsrisiken	- 2 -
2.1.1 Analyse der Risiken für Exporteure und Importeure.....	- 2 -
2.1.2 Analyse der Nutzung von Zahlungssicherungsinstrumenten im Außenhandel.....	9 -
2.2 Bedarf der Finanzierung von Außenhandelsgeschäften.....	- 10 -
3 Das Dokumentenakkreditiv.....	- 13 -
3.1 Funktionsweise des Dokumentenakkreditivs.....	- 14 -
3.2 Funktionen des Dokumentenakkreditivs.....	- 19 -
3.2.1 Sicherungsfunktion.....	- 19 -
3.2.2 Finanzierungsfunktion	- 22 -
4 Die Bank Payment Obligation	- 27 -
4.1 Ablauf einer Bank Payment Obligation	- 29 -
4.2 Entwicklung der BPO	- 34 -
4.3 Funktionen der BPO.....	- 35 -
4.3.1 Sicherungsfunktion.....	- 35 -
4.3.2 Finanzierungsfunktion	- 36 -
5 Praktischer Vergleich zwischen BPO und L/C	- 37 -
5.1 Vorteile der BPO gegenüber dem L/C.....	- 38 -
5.2 Vorteile des L/C gegenüber der BPO	- 41 -
5.3 Vergleich zwischen BPO und open account.....	- 42 -
6 Ausblick	- 43 -
7 Fazit.....	- 46 -

Literaturverzeichnis - 48 -
Internetverzeichnis - 50 -
Anhang - 52 -

Abkürzungsverzeichnis

Abb. - Abbildung

AT – Allgemeiner Teil

BPO – Bank Payment Obligation

DIH – Days Inventory Held

DPO – Days Payables Outstanding

DSO – Days Sales Outstanding

Ebd. – Ebenda

Engl. - Englisch

ERA – Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive

ERP – Enterprise Resource Planning

FK - Fremdkapital

Hrsg. - Herausgeber

ICC – International Chamber of Commerce

ISO – International Organization for Standardization

i.V.m – in Verbindung mit

KTZM - Konvertierungsrisiko, Transferrisiko, Zahlungsverbot, Moratorium

S. - Seite

SWIFT - Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

TMA – Transaction Matching Application

TSMT – Trade Service Management

TSU – Trade Service Utility

URBPO – Uniform Rules for Bank Payment Obligation

vgl. – vergleiche

WCM – Working Capital Management

Einleitung

Seit Jahrtausenden wird internationaler Handel betrieben. Daher ist es nicht verwunderlich, dass auch Finanzinstrumente, die den Handel unterstützen, eine lange Tradition haben. Diese sollen Zahlungen absichern oder finanzieren. Die große Bedeutung der dadurch ermöglichten Besicherung wird dieser Tage wieder deutlich. In Griechenland beispielsweise dürfen aktuell nur noch durch das Finanzministerium genehmigte Transaktionen ins Ausland getätigt werden¹. Wie sich die politische und damit auch wirtschaftliche Situation verändert, ist weitgehend unklar.

Doch der Außenhandel ist nicht nur von Tradition geprägt. Auch hier hält das 21. Jahrhundert Innovationen bereit. Die Bank Payment Obligation wurde 2008 das erste Mal genutzt. Seitdem ist eine Diskussion über die Sinnhaftigkeit des Konstrukts entbrannt. Noch befindet es sich in der Einführungsphase.

Damit sich die Bank Payment Obligation tatsächlich am Markt durchsetzen kann, bedarf es auf der einen Seite der Nachfrage von Exporteuren und Importeuren. Weil allerdings für die Abwicklung des Geschäfts zwingend Banken erforderlich sind, muss das Instrument auch Kreditinstituten Vorteile bieten.

Die vorliegende Arbeit soll der Fragestellung nachgehen, ob die Bank Payment Obligation von Banken und Kunden tatsächlich gewollt ist und daher eine Chance hat, am internationalen Markt Erfolg zu haben.

Dafür wird im Rahmen dieser Arbeit zunächst die Risiko- und Finanzsituation von Exporteuren und Importeuren dargestellt um zu beurteilen, welcher Bedarf an Finanzinstrumenten vorhanden ist. Darauf aufbauend sollen das Dokumentenakkreditiv und die Bank Payment Obligation beschrieben werden um sie im darauf folgenden Abschnitt zu vergleichen. Beim Vergleich der Instrumente soll auch die Eignung der Bank Payment Obligation für bislang unbesicherte Zahlungen analysiert werden.

Abschließend erfolgt eine Bewertung der Bank Payment Obligation und ein Ausblick auf zukünftig für das Instrument relevante Aspekte.

¹ Vgl. Spiegel-Online (Hrsg.) (2015), S. 1 (siehe Internetverzeichnis).

2 Analyse des Bedarfs von Unternehmen im Außenhandelsgeschäft

Bevor auf verschiedene Zahlungsabsicherungsinstrumente im Außenhandelsgeschäft wie das Akkreditiv oder die Bank Payment Obligation eingegangen werden kann, soll der Bedarf von Importeuren und Exporteuren untersucht werden.

In diesem Zusammenhang erfolgt zunächst im Abschnitt 2.1 eine Analyse der auftretenden Risiken des internationalen Geschäfts. Anschließend soll im Abschnitt 2.2 der Finanzierungsbedarf im Außenhandel genauer betrachtet werden.

2.1 Bedarf der Absicherung von Außenhandelsrisiken

Geschäfte, die über nationale Grenzen hinweg abgewickelt werden, unterliegen besonderen Risiken. Zum einen liegt das an unterschiedlichen Rechtsauffassungen der Beteiligten. Komplizierter werden nationale Grenzen überschreitende Geschäfte außerdem dadurch, dass ihnen zu Teilen fremde Rechtsordnungen zugrunde gelegt werden. Auch die Entwicklung der politischen und wirtschaftlichen Situation der beteiligten Parteien ist aufgrund der großen Distanz zwischen den Handelspartnern schwerer zu prognostizieren.²

In diesem Abschnitt sollen daher zunächst die unterschiedlichen Risiken, die im Außenhandel auftreten können, erörtert werden. Anschließend erfolgt die Auswertung der Nutzung verschiedener Zahlungsmodalitäten im Außenhandelsgeschäft.

Zunächst soll dargelegt werden, welche Risiken im Außenhandelsgeschäft seitens des Exporteurs und des Importeurs bestehen. Die Risiken lassen sich in politische und wirtschaftliche Risiken unterteilen.

2.1.1 Analyse der Risiken für Exporteure und Importeure

Im Rahmen des internationalen Geschäfts unterscheiden sich die Risiken des Exporteurs von den Risiken, die einen Einfluss auf den Importeur haben können. Diese sollen zur besseren Übersicht getrennt voneinander beschrieben werden. Die Erörterung soll chronologisch, angelehnt an die Phasen eines Außenhandelsgeschäfts durchgeführt werden. Dazu gehören Fabrikationsphase, Lieferphase und Forderungsphase. Die *Fab-*

² Vgl. Gelbrich, K./ Müller, S. (2011), S. 828.

rikationsphase beginnt bei Abschluss des Kaufvertrags und endet mit der vollständigen Produktion bzw. dem vollständigen Einkauf der zu verkaufenden Güter. Nachfolgend beginnt die *Lieferphase* mit dem Transport der Waren und endet mit der Abnahme der Waren durch den Importeur. Der Abschluss des Geschäfts erfolgt durch die *Forderungsphase*. Sie beginnt mit dem Erhalt der Waren durch den Importeur und endet mit der vorbehaltlosen Begleichung der Forderung. Dieser Zeitraum ist hinsichtlich einer Risikobetrachtung dann von Bedeutung, wenn der Exporteur dem Importeur ein Zahlungsziel eingeräumt hat.³

Für den Exporteur ergeben sich im Außenhandel in allen Phasen Risiken. Dabei sind in erster Linie solche Risiken von Bedeutung, die den Erhalt der Zahlung gefährden.⁴ Diese können in politische und wirtschaftliche Risiken unterteilt werden.⁵

Unter *politischen Risiken* sind „gesetzgeberische oder behördliche Maßnahmen, Krieg, Aufruhr, Revolution im Ausland, Beschränkungen des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs, [und] ähnliche, auf staatliche Eingriffe zurückzuführende Ereignisse“⁶, die zum Schaden des Exporteurs führen, zu verstehen.

Ereignisse, die zu einem politischen Fabrikationsrisiko führen können, sind Kriege, Aufruhr, oder Revolutionen, welche die Fertigstellung oder den Transport der Ware unmöglich machen. Ein weiteres Risiko ist die Einführung von Embargomaßnahmen des Exportlandes gegenüber dem Importland bzw. eines Zulieferlandes. Durch solche Maßnahmen wird die Zustellung der Güter verhindert, oder erschwert.⁷

Besonders schwerwiegend ist dieses Risiko bei Spezialerzeugnissen. Da sie speziell an die Bedürfnisse des Importeurs angepasst sind, können sie im Falle eines schlagend werdenden Fabrikationsrisikos - wenn überhaupt – nur durch starke Preisnachlässe an

³ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 616.

⁴ Vgl. Morschett, D./ u.a. (2004), S. 20 f.

⁵ Vgl. Völker, R. (2001), S. 121.

⁶ Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 623.

⁷ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 623 f.

andere Handelspartner verkauft werden. Daher ist der daraus resultierende Schaden besonders groß.⁸

In der Versandphase rühren die auftretenden Risiken in erster Linie daher, dass die Ware nicht in der Gewalt des Exporteurs ist. Politische Gefahren, wie Kriege, Unruhen oder Revolutionen können zu Beschädigungen oder zur Zerstörung der Waren auf dem Transportweg führen. Auch Beschlagnahmungen durch andere Länder sind möglich. Für den Exporteur ist das problematisch, da die Waren so nicht, oder nicht im vereinbarten Zustand geliefert werden können und der Importeur deshalb nicht bereit sein wird den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen.⁹

Während der Forderungsphase können staatliche Maßnahmen die Zahlung des Importeurs verzögern oder unmöglich machen. Diese Risiken werden als politische Delkrederisiken bezeichnet. Die vier zentralen Risiken werden in der einschlägigen Fachliteratur unter dem Begriff KTZM-Risiken zusammengefasst. Diese werden im Folgenden beschrieben. Dabei ist jedoch zu beachten, dass die Übergänge zwischen den Risiken fließend sind.¹⁰

Konvertierungsbeschränkungen oder –verbote verhindern den Handel einer Währung. Die Währung des Schuldners kann oder darf dabei nicht in eine andere Währung umgetauscht werden. Das Problem lässt sich an einem Beispiel aufzeigen. Angenommen, der Exporteur hat die Rechnung in einer Währung fakturiert, die nicht der Währung entspricht, in der der Importeur seine Liquidität vorhält. Wenn im Land des Importeurs ein Konvertierungsverbot gilt, kann die Forderung nicht beglichen werden.¹¹

Transferbeschränkungen oder -verbote verhindern die Übertragung einer Währung ins Ausland.¹² Im Falle eines Außenhandelsgeschäfts wird das problematisch, sobald der Importeur den Rechnungsbetrag an den Exporteur begleichen muss.¹³

⁸ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b) S. 623 f.

⁹ Vgl. Niehoff, W. / Reitz, G. (2001), S. 98 f.

¹⁰ Vgl. ebd., S. 99.

¹¹ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 625.

¹² Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 625 f.

¹³ Vgl. ebd., S. 625 f.

Unter einem *Zahlungsverbot* versteht man, dass Zahlungen aus dem Inland gegenüber ausgewählten oder allen Ländern untersagt sind. Dabei kann es sich um ein zeitlich begrenztes Verbot handeln. Es muss damit gerechnet werden, dass auch die Bezahlung von bereits importierten Waren nicht mehr durchgeführt werden kann.¹⁴

Bei einem *Moratorium* sind zu leistende Zahlungen ins Ausland vorerst nicht zugelassen. Die Zahlung wird auf bestimmte oder unbestimmte Zeit aufgeschoben.¹⁵

Kein politisches Risiko im engeren Sinne, aber dennoch mit der politischen Situation verknüpft ist das *Wechselkursrisiko*. Dies entsteht für den Exporteur, sofern die Forderung in einer Fremdwährung für den Exporteur ausgestellt ist. Es besteht in der Abwertung der Fremdwährung gegenüber der eigenen Währung. In diesem Falle ist der gezahlte Betrag nicht mehr so viel Wert wie zum Zeitpunkt der Kalkulation. Da dieses Risiko durch die in den folgenden Kapiteln dargestellten Instrumente nur in Ausnahmefällen abgesichert wird, erfolgt keine tiefergehende Betrachtung dieses Risikos.¹⁶

Auch *wirtschaftliche Risiken* können den Zahlungseingang beim Exporteur gefährden. Darunter sind „Risiken des Exporteurs zu verstehen, die in der Zahlungsunfähigkeit, der Zahlungsunwilligkeit oder im Zahlungsverzug bzw. in der mangelnden Seriosität des Importeurs begründet liegen.“¹⁷ Wirtschaftliche Risiken können in allen Phasen des Außenhandelsgeschäfts auftreten. Dabei wird im Folgenden Bezug genommen auf die bereits in 2.1.1 erläuterten Phasen.

Das wirtschaftliche Fabrikationsrisiko besteht in der Gefahr, die Produktion der Ware abbrechen bzw. den Versand der Ware unterlassen zu müssen. Das kann geschehen, wenn der Importeur die Ware nicht mehr abnehmen kann oder abnehmen will.¹⁸

Am Ende der Lieferphase besteht das Warenabnehmerisiko: „Die nach Bereitstellung bzw. Versand der Ware eintretende Schadensmöglichkeit besteht insbesondere darin, dass der Importeur die bestellte Ware - unter Verstoß gegen den Kaufvertrag - nicht

¹⁴ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b) S. 624 f.

¹⁵ Vgl. ebd., S. 625.

¹⁶ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 a), S. 50.

¹⁷ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 613.

¹⁸ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 a), S. 15.

abnimmt.“¹⁹. Grund für ein solches Verhalten kann die Zahlungsunfähigkeit des Importeurs sein. Eventuell hat der Importeur auch eine Möglichkeit gefunden, die Ware an anderer Stelle zu einem günstigeren Preis zu erwerben.

Das Risiko des Exporteurs bei schlagend werdendem Fabrikationsrisiko bzw. Warenabnahmerisiko besteht in der Problematik der Verwertung. Der Exporteur muss die Maschine in diesem Fall an einen anderen Abnehmer verkaufen. Sofern sich die Waren schon auf dem Transportweg befinden, muss entschieden werden, ob die Güter dennoch weiter verschifft oder zurückgeholt werden. Da Verzögerungen durch Kosten für den Transport oder Lagerung im Hafen kostspielig sind, arbeitet er unter hohem Zeitdruck, was zu einem schlechteren Verkaufspreis und höheren Kosten führen kann.²⁰

Noch problematischer wird es, sofern es sich um spezielle, auf die Bedürfnisse des Importeurs angepasste Waren handelt. In diesem Fall lässt sich kein anderer Abnehmer finden. Auch bei leicht verderblichen Waren ist es kaum möglich einen alternativen Handelspartner zu gewinnen.²¹

Besonders im Außenhandel sind diese Risiken relevant, da die Durchsetzung der im Kaufvertrag vereinbarten Leistungen bzw. die Geltendmachung von Schadensersatz besonders problematisch ist. Zwar bestehen die Ansprüche aus dem Kaufvertrag auch noch, wenn der Importeur entsprechende Leistungen verweigert. Bei Geschäften im Inland sind sie allerdings rechtlich schneller durchsetzbar.²²

Während der *Forderungsphase* besteht das sogenannte *Delkredederisiko*. Es umfasst den Zahlungsausfall durch Zahlungsunfähigkeit oder –unwilligkeit des Importeurs, sowie die Verspätung der Zahlung.²³

Zu Zahlungsverzögerungen²⁴ kann es aufgrund von Liquiditätsengpässen beim Importeur kommen. Auch wenn Zahlungsverzug zunächst nur die Verspätung des Zahlungs-

¹⁹ Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 617.

²⁰ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 a), S. 15.

²¹ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 617.

²² Vgl. ebd., S. 618.

²³ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 613.

²⁴ Unter Zahlungsverzug versteht man jede „Überschreitung des eingeräumten Zahlungsziels bzw. eines vereinbarten Zahlungstermins“ (Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 619).

eingangs meint, kann er ein Hinweis auf Zahlungsschwierigkeiten oder einem zu späterem Zeitpunkt erfolgendem Zahlungsausfall seitens des Importeurs sein. Da das allerdings nicht der einzige Grund für einen Zahlungsverzug ist, muss diesbezüglich eine individuelle Prüfung erfolgen.²⁵

Ein weiterer Grund für die Verspätung der Zahlung ist Nachlässigkeit hinsichtlich der Organisation der Begleichung von Verbindlichkeiten. Wieder andere Importeure reizen bewusst Zahlungsziele aus um die durch die Zahlung verringerte Liquidität länger nutzen zu können. Gerade wenn der Importeur viel Marktmacht besitzt, werden vom Exporteur oft keine Verzugszinsen berechnet, um den Abnehmer an sich zu binden und den Absatz zu sichern.²⁶

Bedeutend ist allerdings der Erhalt von Liquidität für beide Seiten. Während der Importeur erst bei Fälligkeit der Forderung zur Zahlung verpflichtet ist, ist der Exporteur schon früher zum Einsatz von Liquidität gezwungen. Schon bei der Herstellung bzw. dem Einkauf der zu verkaufenden Güter muss er diese einsetzen. Sofern er eigene Liquidität dafür einsetzt, ist es in seinem Interesse das damit gebundene Kapital zu verzinsen. Beim Einsatz von Fremdmitteln, die er in Form von Bankkrediten nutzt, muss er selbst Zinsen zahlen. Daher bedeutet eine Zahlungsverzögerung erhöhte Kosten.²⁷

Eine weitere Ausprägung des Delkredererisikos ist wie bereits erwähnt der Zahlungsausfall. Dabei können für den Exporteur erhebliche Schäden entstehen. Der Zahlungsausfall kann zum einen durch Zahlungsunwilligkeit begründet sein. Manche Abnehmer behaupten, dass sich Mängel an der gelieferten Ware befinden: „In der betrieblichen Praxis macht der Importeur nicht selten Mängelrügen geltend, die sich bei näherem Hinsehen als unbegründet ... erweisen.“²⁸

Zum anderen können Zahlungsausfälle durch Zahlungsunfähigkeit begründet sein. In diesem Falle wird der Exporteur eine Zwangsvollstreckung in das private Vermögen des Importeurs anstrengen. Ist diese nicht erfolgreich, sind gegebenenfalls gestellte Sicherheiten für einen vom Exporteur eingeräumten Lieferantenkredit zu verwerten. Ob

²⁵ Vgl. Czerweny-Arland, M./ Verdenich, M., (2008), S. 57.

²⁶ Vgl. Kokalj, L./ u.a. (2000), S. 4.

²⁷ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 619

²⁸ Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 a), S.18.

der daraus erzielte Verkaufserlös allerdings den vollständigen Wert des verkauften Gutes aufwiegen kann, ist fraglich. Im letzten Schritt bleibt dem Exporteur nur die Abschreibung der offenen Forderung wegen Uneinbringlichkeit vorzunehmen.²⁹

Nicht nur die Exporteure, sondern auch die Importeure tragen im Außenhandel Risiken. Im Gegensatz zum Exporteur sind für den Importeur diejenigen Faktoren vorrangig, die die rechtzeitige Lieferung der Ware gefährden. Dabei spielen auch beim Importeur politische und wirtschaftliche Risiken eine Rolle.³⁰

Im Bereich der *politischen Risiken* sind warenbezogene Risiken für den Importeur relevant. In instabilen politischen Verhältnissen kann es zu Beschlagnahmungen und Beschädigungen der Ware oder Lieferverzögerungen kommen.³¹ Problematisch ist das für den Importeur, da er beim Abschluss des Kaufvertrags mit der Ware plant und sie für den Betrieb seines Geschäfts benötigt. Verspätete oder fehlende Ware kann daher zu Verlusten führen.

Sollte keine oder mangelhafte Ware geliefert werden und der Importeur Vorkasse geleistet haben, kann es aus politischen Gründen außerdem dazu kommen, dass die Erstattung seiner geleisteten Zahlung nicht möglich ist, sofern KTZM-Risiken eintreten.³²

Auch das *wirtschaftliche Risiko* des Importeurs ist auf die Ware bezogen. Das zentrale Risiko ist hier das Lieferrisiko. Darunter versteht man eine verspätete Lieferung, oder Nichtlieferung der Ware. Problematisch ist das, weil der Importeur mit Abschluss des Kaufvertrags mit der Ware plant. Daher kann es seinerseits zu Verlusten kommen, wenn er diese nicht rechtzeitig erhält.³³

Ein weiteres wirtschaftliches Risiko entsteht, wenn der Importeur Vorkasse geleistet hat. Wenn der Exporteur während der Produktionsphase insolvent wird und somit die Ware nicht mehr produzieren kann, bleibt die Vorauszahlung ohne Gegenleistung.³⁴

²⁹ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 619

³⁰ Vgl. Büter, C. (2013), S. 390.

³¹ Vgl. Niehoff, W, Reitz, G., S. 98 f.

³² Vgl. Häberle S.G. (Hrsg.) (2002 b), S. 615.

³³ Vgl. Häberle S.G. (Hrsg.) (2002 b), S. 615.

³⁴ Vgl. ebd. S. 615.

2.1.2 Analyse der Nutzung von Zahlungssicherungsinstrumenten im Außenhandel

Das Volumen des Welthandels ist in den letzten Jahren erheblich angestiegen (siehe Grafik 2). Bis auf einen Einbruch des Handels in Folge der US-amerikanischen Immobilien- und der darauf folgenden Finanzkrise im Jahr 2008 steigt das Volumen jedes Jahr an.³⁵

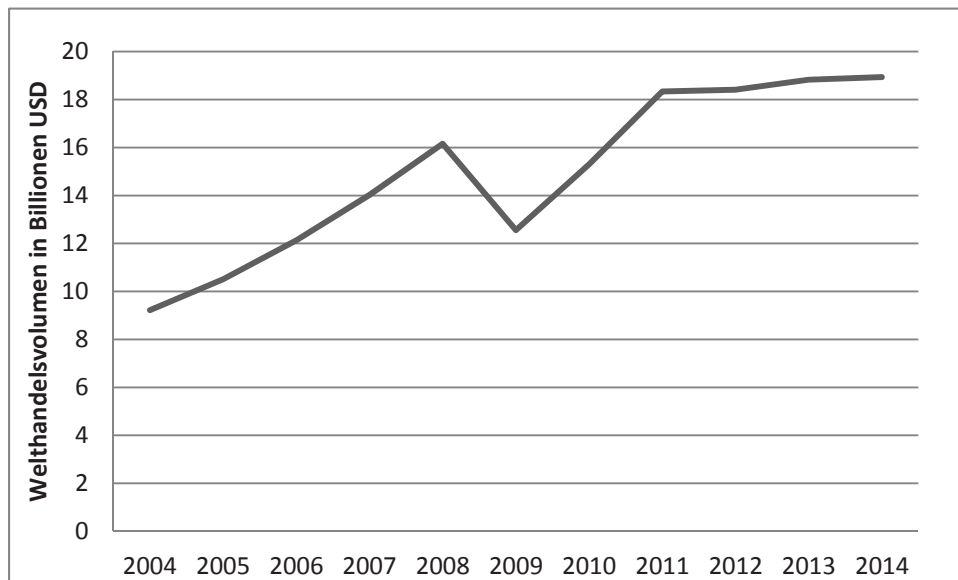


Abb.: 1 Entwicklung des Welthandelsvolumen seit 2004

Quelle: WTO (2015).

Im Gegensatz zum Welthandelsvolumen erhöhte sich die Nutzung von traditionellen Zahlungssicherungsinstrumenten im Außenhandel³⁶ im selben Zeitraum nur leicht. In den Jahren 2012 und 2013 war sie sogar rückläufig. Somit erhöht sich der Anteil der nicht besicherten Transaktionen.³⁷

Insgesamt wird der Anteil von Zahlung, die via offener Rechnung (engl. open account) getätigt werden, aktuell auf ca. 85% beziffert. In diesem Fall erfolgt keinerlei Absicherung der Zahlung. Die Risiken müssen vollständig von Importeur und Exporteur getragen werden.³⁸

³⁵ Vgl. World Trade Organisation (2015) (siehe Internetverzeichnis).

³⁶ Hier werden Inkassi, Akkreditive und Garantien einbezogen, die über die SWIFT abgewickelt wurden.

³⁷ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2014), S. 44 f. (siehe Internetverzeichnis).

³⁸ Vgl. ExportManager (Hrsg.) (2012), S. 1 (siehe Internetverzeichnis).

2.2 Bedarf der Finanzierung von Außenhandelsgeschäften

Exporteure und Importeure haben hinsichtlich des Zahlungszeitpunkts unterschiedliche Interessen. Der Importeur möchte seine Liquidität möglichst lange halten um damit operieren zu können. Er ist daher an einem möglichst ausgedehnten Zahlungsziel interessiert. Dahingegen muss der Exporteur schon vor dem Zeitpunkt des Verkaufs an den Importeur die Ware einkaufen oder produzieren, weshalb er schon vor der Abnahme der Ware finanzielle Mittel benötigt. Um die Interessen von Exporteur und Importeur zu erfüllen, können daher verschiedene Finanzierungsmodalitäten von Kreditinstituten angeboten werden.³⁹

Ein Aspekt, der ebenfalls durch die Zahlungsbedingungen beeinflusst wird, ist das Working Capital der beteiligten Unternehmen. Dieses soll im folgenden Exkurs erläutert werden.

Exkurs: Working Capital Optimierung

Unter *Working Capital* (auch Netto-Umlaufvermögen) ist das Umlaufvermögen (kurzfristige Aktiva) abzüglich der kurzfristigen Verbindlichkeiten (kurzfristige Passiva) zu verstehen.⁴⁰

Genauer gesagt müssen folgende Größen in die Berechnung des Working Capitals einbezogen werden:

$$\begin{aligned} \text{„Working Capital} &= \text{Liquide Mittel} \\ &+ \text{Kurzfristige Forderungen} \\ &+ \text{Vorräte} \\ &./.\ \text{Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen} \\ &./.\ \text{Sonstige kurzfr. Verbindlichkeiten [z.B. kurzfr. Bankkredite]} \text{“}^{41} \end{aligned}$$

Ein zu hohes Working Capital ist schädlich für das Unternehmen: „Es muss (...) beachtet werden, dass ein zu hohes Working Capital auf eine zu hohe Bindung von kurzfris

³⁹ Vgl. Häberle S. G. (Hrsg.) (2002a), S. 3

⁴⁰ Vgl. Bundesverband Deutscher Banken (2014), S. 3, (siehe Internetverzeichnis).

⁴¹ Kleipzig, H.-J. (2014), S. 6.

tigem Vermögen im Unternehmen hindeuten kann.“⁴².

Hier setzt das sogenannte Working Capital Management an (im Folgenden WCM). Durch die Steuerung kurzfristiger Forderungen und Verbindlichkeiten, sowie der Lagerhaltung soll die Kapitalbindung reduziert werden, sodass über mehr Liquidität verfügt werden kann.

Es gibt verschiedene Einflussgrößen auf die *Kapitalbindung*. Beispielhaft soll das am Geschäftsmodell eines Händlers verdeutlicht werden. Angenommen, der Händler kauft bei seinem Lieferanten Waren ein und bekommt ein Zahlungsziel eingeräumt. Dieser Lieferantenkredit verschafft ihm Liquidität. Der Zeitraum, bis er den Kredit begleicht, nennt sich *Kreditorenlaufzeit*. Die eingekauften Waren lagert er zunächst, da sie noch nicht verkauft sind. Das durch die Waren gebundene Kapital kann so nicht liquidiert werden und erhöht somit die Kapitalbindungsdauer. Bei Verkauf der Waren hat der Händler die Möglichkeit seinem Abnehmer ein Zahlungsziel einzuräumen. Dadurch wird die Kapitalbindung erneut verlängert. Der Zeitraum von Einräumung des Zahlungsziels bis zur Begleichung der Rechnung wird auch als *Debitorenlaufzeit* bezeichnet. Die Kapitalbindung lässt sich somit durch folgende Formel errechnen:

Kapitalbindungsdauer

$$= \text{Debitorenlaufzeit (DSO}^{43}) + \text{Lagerdauer (DIH}^{44}) - \text{Kreditorenlaufzeit (DPO}^{45})^{46}$$

Eine Working Capital Minderung wird demnach erreicht, wenn Verbindlichkeiten gegenüber Zulieferern möglichst spät beglichen werden, während die Zahlung durch die Abnehmer möglichst früh erfolgt. Um die Kapitalbindung zu verringern, sollte deshalb der Forderungsbestand reduziert und die Lagerhaltung verringert werden. Um Liquidität zu generieren ist es in diesem Kontext außerdem hilfreich, Zahlungsziele für Ver-

⁴² Bundesverband Deutscher Banken (2014), S. 12, (siehe Internetverzeichnis).

⁴³ Unter Days Sales Outstanding (DSO) ist die durchschnittliche Debitorenlaufzeit zu verstehen (Vgl. Wöltje, J. (2013), S. 411)

⁴⁴ Unter Days Inventory Held (DIH) ist die durchschnittliche Lagerdauer zu verstehen (Vgl. Wöltje, J. (2013), S. 411.)

⁴⁵ Unter Days Payables Outstanding (DPO) ist die durchschnittliche Kreditorenlaufzeit zu verstehen (Vgl. Wöltje, J. (2013), S. 411).

⁴⁶ Vgl. Creditreform/ Roland Berger (2013), S. 13 (siehe Internetverzeichnis).

bindlichkeiten auszuweiten und sich möglichst günstige Fremdkapitalkosten zu sichern.⁴⁷

Anhand des oben beschriebenen Beispiels wird deutlich, dass zur Optimierung des Working Capitals die Betrachtung verschiedener Punkte in der Wertschöpfungskette (engl. supply chain) notwendig ist. Das Working Capital Management kann daher auch als Teil des sogenannten Supply Chain Managements gesehen werden⁴⁸.

Durch WCM ergeben sich demnach verschiedene Vorteile für das Unternehmen. Zum einen wird Liquidität frei, sodass die Innenfinanzierungskraft erhöht wird. So kann die Liquidität angelegt werden, das Unternehmen kann Investitionen tätigen oder Fremdkapital reduzieren⁴⁹. Die gesteigerte Innenfinanzierungskraft ist ein erheblicher Vorteil für Unternehmen. In einer Studie des Unternehmensberaters Roland Berger und der Wirtschaftsauskunftei Creditreform wurden mittelständische Unternehmen nach der Bedeutung verschiedener Finanzierungsformen gefragt. 89% der Unternehmen gaben an, dass die Innenfinanzierung eine große Bedeutung für das Geschäft hat⁵⁰. Nach selbiger Studie besteht durch WCM ein Innenfinanzierungspotenzial von 87 Mrd. Euro⁵¹.

Ein weiterer positiver Effekt des WCM ist, dass es verschiedene Kennzahlen beeinflusst und dadurch eine Bilanzverbesserung erfolgt. Auf der einen Seite werden Liquiditätskennzahlen beeinflusst. So verfügt das Unternehmen bei geringerem Working Capital über mehr Liquidität und weniger Forderungen. Ausfallrisiken werden so verringert. Auch Finanzierungskennzahlen wie der Anteil an Fremdkapital (FK) werden optimiert. Der FK-Anteil verringert sich durch früher beglichene Verbindlichkeiten. So wird nicht nur die Kapitalstruktur, sondern auch das Rating des Unternehmens verbessert, was zu günstigeren FK-Kosten führt.

⁴⁷ Vgl. Kleipzig, H.-J. (2014), S. 36 f.

⁴⁸ Im Rahmen des *Supply Chain Finance Managements* soll anhand der Wertschöpfungskette der Cash-flow optimiert werden. Dafür werden sowohl Kapital-, wie auch Prozesskosten optimiert. Auch die Reduzierung staatlicher Abgaben gehört zum Supply Chain Management (Vgl. Grosse-Ruyken, P. T. / Locker, A. (2015), S. 146)

⁴⁹ Vgl. Bundesverband Deutscher Banken (2014), S. 5 (siehe Internetverzeichnis).

⁵⁰ Vgl. Creditreform/ Roland Berger (2013), S. 9 (siehe Internetverzeichnis).

⁵¹ Vgl. ebd., S. 29 (siehe Internetverzeichnis).

Überdies wird die Attraktivität des Unternehmens für Aktionäre gesteigert. Die Höhe des Working Capitals ist ein Hinweis auf die Effizienz des Geschäfts⁵². Durch die Verringerung der Kennzahl wird eine erhöhte Rentabilität erreicht^{53 54}.

3 Das Dokumentenakkreditiv

Nachdem im Kapitel 2 Kundenbedürfnisse im Außenhandelsgeschäft erörtert wurden, soll nun das Dokumentenakkreditiv⁵⁵ als ein mögliches Zahlungsinstrument dargestellt werden.

Wenn Importeur und Exporteur im Kaufvertrag die Zahlung via L/C vereinbaren, spricht die Bank des Importeurs ein Zahlungsverprechen gegenüber dem Exporteur aus. Die Zahlung erfolgt dabei unter der Bedingung, dass bestimmte Dokumente vorgelegt werden.⁵⁶

Welche Dokumente eingereicht werden müssen, bestimmt häufig der Importeur. Es handelt sich dabei um warenbezogene Dokumente. Grundsätzlich kann bei den Dokumenten unterschieden werden zwischen *Transportdokumenten* und *Begleitdokumenten*. Transportdokumente beweisen die Übergabe der Ware an einen Frachtführer (Übernahmekonnossement) bzw. den Transport an sich (Bordkonossement). Dagegen versteht man unter Begleitdokumenten Urkunden wie Lieferantenrechnungen, Packlisten⁵⁷, Versicherungspolizen⁵⁸ oder Ursprungszeugnisse⁵⁹. Für manche Waren werden bestimmte Dokumente benötigt, damit sie eingeführt werden können. Auch spezielle nationale Bestimmungen sind möglich. Daher gilt es genau zu prüfen, welche Dokumente die Grundlage für das L/C bilden sollten.⁶⁰

⁵² Vgl. Grosse-Ruyken, P. T./ Locker, A. (2015), S. 112.

⁵³ Rentabilität = Gewinn / Kapitaleinsatz

⁵⁴ Vgl. Bundesverband Deutscher Banken (Hrsg.) (2014), S. 5 (siehe Internetverzeichnis).

⁵⁵ Das Dokumentenakkreditiv (engl.: letter of credit) wird im Folgenden als L/C bezeichnet.

⁵⁶ Vgl. Werner (2012), H., S. 48.

⁵⁷ Auf der Packliste werden die versendeten Waren aufgelistet.

⁵⁸ Es ist möglich die Ware versichern zu lassen, sodass der Importeur bei einem Schaden durch die Beschädigung oder das Verschwinden der Ware abgesichert ist.

⁵⁹ Das Ursprungszeugnis bescheinigt die Herkunft der Ware.

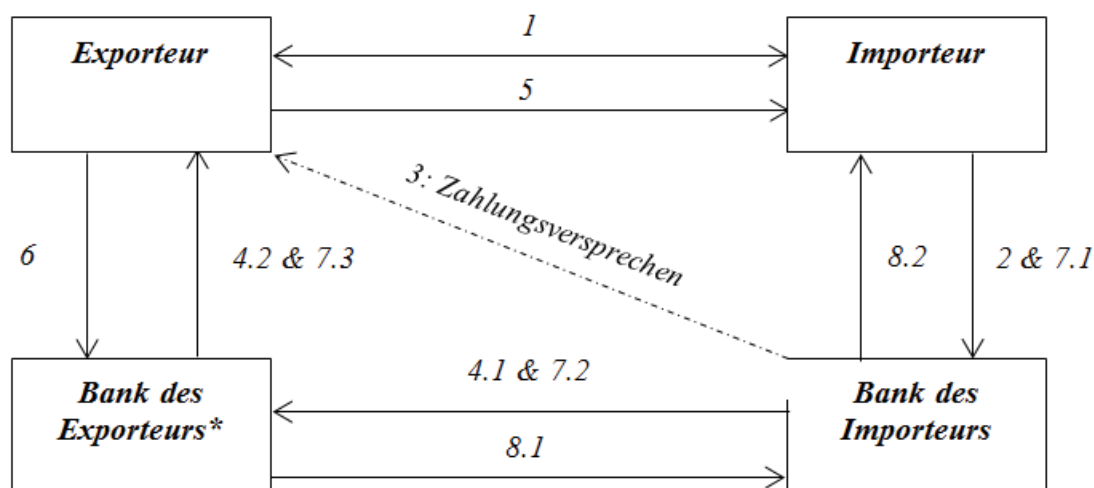
⁶⁰ Vgl. Werner, H. (2012), S. 51 ff..

Die Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (ERA) bilden eine wesentliche Rechtsgrundlage für das L/C-Geschäft und wurden erstmals 1933 von der ICC⁶¹ veröffentlicht. Die seit dem Jahr 2007 aktuelle Version sind die ERA 600. Akkreditive werden seit Jahrzehnten auf der ganzen Welt verwendet.⁶²

Die ERA definieren ein L/C folgendermaßen: „jede wie auch immer benannte oder bezeichnete Vereinbarung, die unwiderruflich ist und dadurch eine feststehende Verpflichtung der eröffnenden Bank begründet, eine konforme Dokumentenvorlage zu honorieren.“⁶³.

Im Folgenden soll der Ablauf eines L/C beispielhaft an einem Außenhandelsgeschäft erklärt werden. Anschließend werden die Funktionen des Zahlungsinstruments erörtert.

3.1 Funktionsweise des Dokumentenakkreditivs



* Die Bank des Exporteurs ist hier Zahlstelle, sowie Benutzungs- und Gültigkeitsstelle

Abb.: 2 Ablauf eines Dokumentenakkreditivs

Quelle: In Anlehnung an: Häberle (Hrsg.) (2002 b), S. 765.

- 1) Exporteur und Importeur schließen einen Kaufvertrag, der das Grundgeschäft definiert. Im Kaufvertrag wird die Zahlung per L/C in der sogenannten Akkreditivklausel

⁶¹ Die ICC ist die internationale Handelskammer (engl.: International Chamber of Commerce).

⁶² Vgl. ERA 600

⁶³ Art. 2, ERA.

sel festgehalten. Hier vereinbaren Exporteur und Importeur außerdem wann Zahlung zu leisten ist und welche Bedingungen erfüllt werden müssen, damit eine Zahlungsverpflichtung entsteht.⁶⁴

- 2) Der Importeur beauftragt seine Bank mit der Eröffnung des L/C. Dafür reicht er einen *Akkreditiveröffnungsauftrag* ein. Damit der Exporteur das L/C anerkennt, sollten die Inhalte des Akkreditiveröffnungsauftrages mit der Akkreditivklausel im Kaufvertrag übereinstimmen.⁶⁵ Als Sicherheit für die Bank wird die *Avallinie*⁶⁶ des Importeurs in Höhe des Akkreditivbetrags belastet.⁶⁷
- 3) Die Bank des Importeurs eröffnet das L/C und übernimmt dadurch eine Zahlungsverpflichtung gegenüber dem Exporteur – dem Akkreditivbegünstigten. Das ausgesprochene Zahlungsverprechen wirkt bedingt und abstrakt und unwiderruflich.⁶⁸

Bedingt ist das Zahlungsverprechen, da eine Zahlung nur bei Vorlage von sogenannten akkreditivkonformen Dokumenten geleistet wird. Darunter versteht man die Dokumente, die in der Akkreditivvereinbarung genau spezifiziert werden. Die Dokumente beweisen den Versand der im Kaufvertrag definierten Güter.⁶⁹

Abstrakt ist das Zahlungsverprechen, da es vom Grundgeschäft losgelöst zu betrachten ist. „Banken haben in keiner Weise etwas mit einem solchen Vertrag [dem zugrunde liegenden Kaufvertrag] zu tun und sind durch ihn auch nicht gebunden, selbst wenn im Akkreditiv irgendein Bezug darauf enthalten ist.“⁷⁰ Daraus resultiert, dass keinerlei Ansprüche oder Einreden aus dem Grundgeschäft gegenüber der akkreditiveröffnenden Bank aus dem L/C geltend gemacht werden können.

⁶⁴ Vgl. Häberle S. G. (Hrsg.) (2000), S. 51.

⁶⁵ Vgl. Häberle, S. G., (Hrsg.) (2002 b), S. 766.

⁶⁶ Unter einem Aval versteht man Bürgschafts- oder Garantieleistung. Je nach Bonität werden Kunden diese Sicherheitsleistungen in unterschiedlicher Höhe ausgesprochen. Der Maximalbetrag wird dabei durch die Avallinie ausgedrückt.

⁶⁷ Vgl. Häberle S. G. (Hrsg.) (2000), S. 186.

⁶⁸ Vgl. ebd., S. 52.

⁶⁹ Vgl. Häberle, S. G., (Hrsg.) (2002 b), S. 757.

⁷⁰ Art. 4a, ERA 600.

Die ERA 600 sehen nur noch *unwiderrufliche* L/C vor. Die eingegangene Verpflichtung kann somit ohne Zustimmung aller Beteiligten nicht zurückgezogen werden.⁷¹

4) Das Akkreditiveröffnungsschreiben wird der Bank des Exporteurs zugesandt. Diese benachrichtigt ihren Kunden über die Eröffnung. Man spricht in der einschlägigen Fachliteratur von der *L/C-Avisierung*. Mit der L/C-Avisierung an den Begünstigten ist es unwiderruflich eröffnet.⁷²

5) Der Exporteur *versendet die Ware* an den Importeur. In diesem Zuge bekommt er die Dokumente, welche für die Einrichtung des Zahlungsverprechens vorgelegt werden müssen.⁷³

6) Der Exporteur übergibt die für die Auslösung der Zahlungsverpflichtung notwendigen Dokumente an die *Gültigkeitsstelle*. Unter Gültigkeitsstelle versteht man die Bank bei der innerhalb einer im L/C vorgeschriebenen Frist die Dokumentenvorlage erfolgen muss.

In dem vorliegenden Beispiel wird angenommen, dass die Gültigkeitsstelle die Bank des Exporteurs ist. Es könnte allerdings auch die Bank des Importeurs, oder eine als Gültigkeitsstelle benannte dritte Bank sein.⁷⁴

7) Die Benutzungsstelle - hier die Bank des Exporteurs - prüft die Dokumente und stellt fest, ob sie akkreditivkonform sind.⁷⁵

Bei der Prüfung werden die eingereichten Dokumente mit den in den Akkreditivbedingungen festgelegten Anforderungen verglichen. Dabei sind drei Kriterien zu beachten.

Erstens muss die prüfende Bank die *Vollständigkeit* der eingereichten Dokumente feststellen.⁷⁶

Zweitens werden die Dokumente auf ihre *äußerliche Ordnungsmäßigkeit* geprüft. Das meint, dass die zuständigen Bankmitarbeiter prüfen, ob die vorgelegten Doku-

⁷¹ Vgl. Lipfert, H. (1960), S. 118.

⁷² Vgl. Häberle S. G. (Hrsg.) (2000), S. 52.

⁷³ Vgl. Häberle S. G. (Hrsg.) (2000), S. 53.

⁷⁴ Vgl. ebd., S. 145.

⁷⁵ Vgl. ebd., S. 513.

⁷⁶ Vgl. ebd., S. 298.

mente auch den Anforderungen, die in den Akkreditivbedingungen festgelegt werden, genügen. Dabei werden inhaltliche, das Grundgeschäft betreffende Belange nicht beachtet: „Die Beschränkung der Banken auf die formale Dokumentenprüfung trägt dem Umstand Rechnung, dass den Banken in aller Regel die erforderliche Sach- und Branchenkenntnis nicht zur Verfügung steht und sie darüber hinaus keinen Einblick in die Beziehung zwischen Akkreditivauftraggeber (Käufer) und Akkreditivbegünstigten (Verkäufer) haben.“⁷⁷

Der dritte Punkt, der von der prüfenden Bank zu beachten ist, ist die *Übereinstimmung der Dokumente nach Art und Inhalt*. In diesem Zusammenhang ist zu prüfen, ob die Dokumente untereinander Widersprüche aufweisen. Beispielsweise dürfen keine unterschiedliche Mengen- oder Gewichtsangaben derselben Ware in den Dokumenten zu finden sein, da klar werden muss, um welchen Geschäftsvorfall es sich handelt.⁷⁸

Der Inhalt der Dokumente ist in keiner Weise Gegenstand der Prüfung, da es sich um eine *abstrakte Prüfung* handelt⁷⁹. Um die Dokumente zu prüfen und zu entscheiden, ob sie akkreditivkonform sind, stehen den Banken sieben Tage zu⁸⁰.

Nach erfolgreicher Prüfung nimmt die *Zahlstelle* - hier die Bank des Exporteurs - im Namen und auf Rechnung der akkreditiveröffnenden Bank die Auszahlung an den Exporteur vor. Es erfolgt damit die sogenannte *Honorierung der Dokumente*⁸¹. Damit die Zahlstelle keine eigene Liquidität zur Begleichung der Forderung aufwenden muss, wird sie dafür Sorge tragen, dass sie den Betrag seitens der Bank des Importeurs bereits gutgeschrieben bekommen hat. Darauf hat sie einen Anspruch, sofern sie die vorgelegten Dokumente ordentlich geprüft und für akkreditivkonform befunden hat. Die Bank des Importeurs belastet daher das Konto des Importeurs und zahlt an die Bank des Exporteurs aus. Dieser leitet das Geld an den Exporteur weiter.

⁷⁷ Häberle S. G. (Hrsg.) (2000), S. 298.

⁷⁸ Vgl. ebd., S. 298.

⁷⁹ Vgl. ebd., S. 298.

⁸⁰ Vgl. ebd., S. 299.

⁸¹ Vgl. ebd., S. 34.

In diesem Zusammenhang gilt es außerdem zu beachten, dass der Exporteur gegenüber der Zahlstelle bei Vorlage der Dokumente keinen Anspruch auf unverzügliche Auszahlung hat. Erst wenn die Bank des Importeurs selbst die Zahlung von der Bank des Exporteurs erhalten hat, muss der Betrag an den Exporteur weitergeleitet werden.⁸²

Sofern die Bank des Exporteurs ohne vorherige Deckungsanschaffung auszahlt, handelt es sich um eine Bevorschussung, die auch als Negoziierung bezeichnet wird.⁸³

- 8) Anschließend leitet die Bank des Exporteurs die Dokumente an die Bank des Importeurs weiter. Die Bank des Importeurs leitet die Dokumente an ihren Kunden weiter. So kann er über die Waren verfügen. Im Gegenzug wird der Akkreditivbetrag von seiner Bank eingezogen. Die Belastung der Avallinie wird hiermit zurückgenommen.⁸⁴

Exkurs: Akzeptakkreditive vs. Auszahlungsakkreditive

Bei der L/C-Form, die beispielhaft im Abschnitt 3.1 dargestellt wurde, wird die Forderung, die durch das L/C verbrieft ist, via Überweisung oder Scheck durchgeführt. Es wird daher auch Auszahlungsakkreditiv genannt.⁸⁵

Weiterhin kann die Forderung auch via Wechsel beglichen werden. Diese Form des L/C wird auch Akzeptakkreditiv genannt: „Der Begünstigte erhält im Gegenzug zur Aufnahme der eingereichten Dokumente ein Wechselakzept⁸⁶ ...“⁸⁷.

Das L/C muss diese Form der Begleichung der Forderung ausdrücklich vorsehen. Die Honorierung der Dokumente findet in diesem Fall durch eine Akzeptleistung der akkreditiveröffnenden Bank statt, welche bei Fälligkeit eingelöst werden kann. Der

⁸² Vgl. Häberle S. G. (Hrsg.) (2000), S. 54.

⁸³ Vgl. ebd., S. 55.

⁸⁴ Vgl. ebd., S. 56.

⁸⁵ Vgl. Büter, C. (2013), S. 290.

⁸⁶ Ein Wechsel ist ein Wertpapier, welches zur Geltendmachung von Zahlungsansprüchen dient und ein abstraktes Zahlungsverprechen verbrieft. Die Zahlung erfolgt dabei an einem Fälligkeitstag in der Zukunft.

⁸⁷ Häberle, S. G. (2002 a), S. 424.

Wechsel verbrieft eine zusätzliche Zahlungsverpflichtung neben der Verpflichtung aus dem L/C. Daher wird grundsätzlich eine erhöhte Sicherheit gewährleistet^{88, 89}.

3.2 Funktionen des Dokumentenakkreditivs

Nachdem der Ablauf des L/C beschrieben wurde, soll erörtert werden, welche Funktionen das Instrument für Exporteur und Importeur erfüllt.

3.2.1 Sicherungsfunktion

Zum einen erfüllt das L/C eine *Sicherungsfunktion*: „Die Zahlungssicherungsfunktion des Dokumentenakkreditivs besteht für den Exporteur darin, dass er neben seinen vertraglichen Ansprüchen gegenüber dem Importeur ein selbstständiges und abstraktes Zahlungsverprechen der Akkreditivbank erhält.“⁹⁰.

Aufgrund der *Abstraktheit* des L/C erhält der Exporteur die Zahlung, solange er die Dokumente akkreditivkonform eingereicht hat. Auch wenn die Ware auf dem Weg durch politische Ereignisse zerstört, beschädigt oder beschlagnahmt wurde, verfügt er über einen Zahlungsanspruch. Das gleiche gilt, wenn der Importeur die Ware nicht mehr abnehmen will bzw. die Forderung nicht begleichen kann oder möchte. Die Bank des Importeurs ist auch hier in der Pflicht zu zahlen. So entsteht für den Exporteur kein Schaden.⁹¹

Ein Zahlungsausfall kann jedoch dann entstehen, wenn die verpflichtete Bank in Zahlungsschwierigkeiten ist, oder die Transaktion durch schlagend werdende KTZM-Risiken nicht ausgeführt werden kann. Auch diese Risiken lassen sich besichern. Dazu kann ein bestätigtes L/C genutzt werden.

Das *bestätigte L/C* bietet hinsichtlich mehrerer Risiken eine zusätzliche Absicherung für den Exporteur. Die Zahlungsverpflichtung, welche von der Bank des Importeurs ausgesprochen wird, wird durch eine zweite, daneben stehende Zahlungsverpflichtung

⁸⁸ Zu beachten ist das zugrunde liegende Wechselrecht. Nicht alle rechtlichen Grundlagen sorgen für dieselbe Sicherheit.

⁸⁹ Vgl. Häberle, S. G., (2002 a), S. 425.

⁹⁰ Büter, C. (2013), S. 281.

⁹¹ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 758.

von der bestätigenden Bank - meist der Bank des Exporteurs - ergänzt. So besteht eine doppelte Absicherung der Zahlung für den Exporteur. Der Bestätigungsvermerk kommt dadurch zustande, dass er im Zuge der L/C-Eröffnung vom Importeur beauftragt wird.⁹²

Das bestätigte L/C sichert zum einen das wirtschaftliche Risiko der Bank des Importeurs ab. Im Falle einer Insolvenz der Bank und einem damit verbundenen Zahlungsausfall ist die Bank des Exporteurs durch die Bestätigungsklausel zur Zahlung verpflichtet. Das ist kein unerhebliches Risiko, da die Bonität der Auslandsbank aus der Sicht des Exporteurs oft schwer einzuschätzen ist.⁹³

Auch die KTZM-Risiken, welche im Kapitel 2.1.1 erläutert wurden, werden durch die Bestätigung abgesichert. Da die KTZM-Risiken je nach Region unterschiedlich hoch sind, ist es für den Exporteur wichtig zu entscheiden bei welchen Geschäften sich eine Bestätigung des L/C lohnt: „Bei den politisch stabilen und wirtschaftlich prosperierenden Industrienationen kann ein politisches Risiko weitgehend ausgeschlossen sein. Umgekehrt muss für die hochverschuldeten, wirtschaftlich schwachen und politisch instabilen Entwicklungsländer ein ausgeprägtes politisches Risiko angenommen werden.“⁹⁴. Beim Handel mit Unternehmen in politisch instabileren Ländern kann somit eine Bestätigung sinnvoll sein. Das gilt gerade bei einer längeren L/C-Laufzeit. Gerade weil hier ein erhöhtes Risiko besteht, werden allerdings inländische Banken nicht immer bereit sein das Risiko zu tragen und eine Bestätigung auszusprechen. In diesem Fall bietet sich der Gebrauch einer sogenannten Hermes-Deckung an.^{95 96}

Weiterhin wird der Exporteur vor verzögerter Auszahlung des Akkreditivbetrags geschützt. Beim unbestätigten L/C hat der Exporteur keinen Anspruch auf sofortige Honorierung der Dokumente nach erfolgreicher Prüfung (siehe 3.1). Durch den Bestätigungsvermerk der Bank ist die Bank des Exporteurs selbst in der Pflicht Zahlung zu

⁹² Vgl. Büter, C. (2013), S. 315.

⁹³ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 772.

⁹⁴ ebd., S. 773.

⁹⁵ Unter einer sogenannten Hermes-Deckung versteht man eine Bundesgarantie oder -bürgschaft der Euler-Hermes-Kreditversicherungs-AG. Dabei handelt es sich um eine Exportkreditversicherungsgesellschaft, welche als Mandatar des Bundes agiert. Durch sie werden politische und wirtschaftliche Risiken im Außenhandelsgeschäft besichert.

⁹⁶ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 773.

leisten und muss deshalb die Dokumente unverzüglich nach erfolgreicher Prüfung honorieren. So wird die Zeit bis zur Auszahlung verringert und die Liquiditätssituation des Exporteurs verbessert.⁹⁷

Alternativ zur Bestätigung kann auch eine *Ankaufszusage* genutzt werden. Diese begründet wie die Bestätigung auch eine zusätzliche Zahlungsverpflichtung der Bank des Exporteurs, welche dem L/C hinzugefügt wird. Anders allerdings als beim bestätigten L/C besteht hier ein „Vertragsverhältnis, das ausschließlich zwischen Akkreditivbegünstigten und ‚Bestätigungsbank‘ besteht“⁹⁸. Der Importeur ist somit nicht betroffen und ggf. auch nicht informiert über den Vertrag. Man spricht daher auch von einer sogenannten „stillen Bestätigung“⁹⁹.

Die Sicherungsfunktion des L/C wird zudem durch das zugrunde liegende Recht beeinflusst. Zwar stellen die ERA einen international anerkannten Standard dar, die Verwendung des Regelwerks ist aber lediglich eine Empfehlung und daher nicht vergleichbar mit einem obligatorisch zu befolgenden Gesetz. Zusätzlich gelten örtliche Usancen, sowie das Landesrecht, welches dem jeweiligen L/C unterliegt. Sie wird verstärkt, wenn es dem eigenen nationalen Recht unterliegt, da hier die Auslegung bekannt ist: „Der Exporteur erreicht diese Sicherheit, wenn er mit dem Importeur als Bestätigungs- und Zahlstelle eine Bank in seinem Land im Kaufvertrag vereinbart und das Akkreditiv dementsprechend eröffnet.“¹⁰⁰.

Das bietet abgesehen von dem Aspekt der Rechtssicherheit den Vorteil, dass es so einfacher ist die Dokumente fristgerecht einzureichen: „Dem Begünstigten sind bei dieser Gültigkeits- und Benutzbar-/Zahlbarstellung dieser besondere Aufwand und die speziellen Risiken einer rechtzeitigen Dokumentenvorlage bei der Akkreditivbank im Ausland ebenso erspart wie umständliche Rückfragen bei der ausländischen Bank im Zweifelsfällen der Dokumentenausfertigung.“¹⁰¹.

⁹⁷ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b) S. 773 f.

⁹⁸ Vgl. ebd., S. 777.

⁹⁹ Ehrlich D. / u.a. (2009), S 86.

¹⁰⁰ Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 774.

¹⁰¹ Häberle, S.G. (Hrsg.) (2000), S. 30.

Aus Sicht des Exporteurs ist die Gültigkeits-, sowie die Benutzungs-/Zahlstelle die eigene Hausbank. Der Importeur hingegen wird aus Gründen der Rechtssicherheit die Benutzungs-/Zahlstelle in seinem Land wissen wollen.

Auch der Importeur wird durch den Gebrauch des L/C abgesichert. Er kann im Rahmen der L/C-Vereinbarung festlegen, welche Dokumente vom Exporteur für das Zustandekommen einer zusätzlichen Zahlungsverpflichtung vorgelegt werden müssen. Wenn der Importeur Dokumente vorschreibt, die die Qualität der Ware bescheinigen, kann er sich auch durch unabhängige Stellen bestätigen lassen, dass die richtigen und qualitativ akzeptable Waren verschifft werden: „Der Importeur kann sein Lieferrisiko durch die Wahl der Dokumente im Akkreditivauftrag reduzieren.“^{102 103}.

Schlechter gestellt ist der Importeur, falls die gelieferte Ware beschädigt ist. In diesem Fall muss er die in den Akkreditivbestimmungen vereinbarte Zahlung leisten ohne eine entsprechende Gegenleistung zu erhalten.

3.2.2 Finanzierungsfunktion

Weiterhin kann ein L/C eine *Finanzierungsfunktion* erfüllen. Wie bereits in 2.2 beschrieben, verfolgen Exporteur und Importeur unterschiedliche Interessen hinsichtlich des Zahlungszeitpunkts.

Hinsichtlich des Finanzierungsbedarfs des Exporteurs bieten sich verschiedene Möglichkeiten. Zu beachten ist dabei, dass am Geschäft nicht mehr nur Exporteur und Importeur, sondern darüber hinaus ein oder mehrere Zulieferer von fertigen oder unfertigen Erzeugnissen beteiligt sind.

Eine Möglichkeit der Finanzierung besteht in der Nutzung eines *übertragbaren L/C*. Dabei überträgt eine dazu ermächtigte Bank die Ansprüche aus dem L/C ganz oder teilweise an einen Zulieferer¹⁰⁴.

Das übertragbare L/C kann nur für eingekaufte Waren, die in derselben Form weiterverkauft werden genutzt werden, da der Zulieferer dieselben Akkreditivbedingungen

¹⁰² Büter, C. (2010), S. 303.

¹⁰³ Durch die Anforderung eines Ursprungszeugnisses, Analysezertifikaten oder unabhängigen Gutachten wird die Qualität der Ware von unabhängiger Stelle, wie beispielsweise einer Handelskammer bestätigt

¹⁰⁴ Vgl. Häberle S. G. (2002 a), S. 480.

einhalten muss wie der Exporteur selbst. Das heißt, dass beim übertragenen L/C lediglich Preisangaben, Versicherungsangaben und Angaben zu Fristen verändert werden dürfen, jedoch keine Angaben zur eigentlichen Ware. Die Preisanpassung ist nötig, da der Exporteur die Waren zu einem geringeren Preis einkaufen und sie vorzeitig verschiffen lassen wird. Weiterhin kann der Exporteur beantragen, dass für die Vorlage der L/C-Dokumente sein Name an der Stelle des Begünstigten eingesetzt wird, damit der Zulieferer so wenig Informationen wie möglich über das Geschäft mit dem Importeur erfährt. Aus demselben Grund kann auch die Rechnung ausgetauscht werden.¹⁰⁵

Voraussetzung für die Durchführung ist, dass die Übertragbarkeit ausdrücklich in den Akkreditivbedingungen vereinbart sein muss. Grundsätzlich ist die Übertragung des L/C aus Gründen der Transparenz allerdings nur einmal möglich.¹⁰⁶

Das übertragene L/C verbrieft genau wie jedes andere L/C ein abstraktes Zahlungsverprechen, welches der Zweitbegünstigte gegenüber der Bank des Importeurs aus dem ersten Grundgeschäft hat. Der Zulieferer kann demnach keinerlei Ansprüche gegenüber dem Exporteur geltend machen.¹⁰⁷

Attraktiv ist das Konstrukt für den Exporteur, da er keine eigenen Mittel aufwenden muss. Auch anderweitige Sicherheiten sind nicht erforderlich. Bei mangelnder Kreditwürdigkeit ist es zudem relevant, dass auch die Avallinie für die Eröffnung eines eigenen L/Cs nicht blockiert werden muss um den Lieferanten zu bezahlen.¹⁰⁸

Weitere Möglichkeiten der Finanzierung bestehen durch ein *abtretbares L/C*. Dabei wird der Zahlungsanspruch aus dem L/C an eine dritte Partei abgetreten und somit teilweise oder komplett bevorschusst. Dies kann im Unterschied zum übertragbaren L/C entweder durch Zulieferer, aber auch durch Banken oder Forfaiture erfolgen. Auch eine Abtretung an verschiedene Zulieferer ist möglich.¹⁰⁹

Der zentrale Unterschied zum übertragbaren L/C ist allerdings, dass das Vertragsverhältnis, welches die Zession (Abtretung) ausschließlich zwischen dem Begünstigten aus

¹⁰⁵ Vgl. Häberle, S. G., (Hrsg.) (2002 a), S. 481.

¹⁰⁶ Vgl. ebd., S. 481.

¹⁰⁷ Vgl. Ehrlich D. / Haas, G. / u.a. (2009), S. 152 f.

¹⁰⁸ Vgl. Häberle S. G., (2002 a) S. 480.

¹⁰⁹ Vgl. Häberle S. G., (2002 a) S. 497 f.

dem L/C oder seiner Bank und dem Zessionar (Schuldner) erfolgt. Somit ist der Zessionar darauf angewiesen, dass der Begünstigte die L/C-Bedingungen erfüllt, sodass er bevorschusste Leistung tatsächlich zurückzahlen kann.¹¹⁰

Auch durch die Nutzung eines *Gegenakkreditivs* (auch Back-to-back-Akkreditiv) lässt sich die Produktion vorfinanzieren. Es wird in der Praxis eher selten genutzt, weshalb es nur in groben Zügen erklärt werden soll.¹¹¹

Beim Gegenakkreditiv werden zwei „entgegengesetzte“ L/C eröffnet. Man spricht daher bei dem L/C, welches zwischen Importeur und Exporteur vereinbart wird, vom Basisakkreditiv. Zusätzlich eröffnet der Exporteur für das Geschäft mit dem Zulieferer ein rechtlich eigenständiges L/C, welches das Gegenakkreditiv darstellt. Das Basisakkreditiv dient für die akkreditiveröffnende Bank des Exporteurs als Sicherheit, da es die Finanzierung des Gegenakkreditivs möglich machen soll.¹¹²

Verwendet wird das Gegenakkreditiv, wenn eine Übertragung des L/C notwendig ist, die Übertragung allerdings aufgrund der vereinbarten Akkreditivbedingungen nicht möglich ist.¹¹³

Um das Zahlungsziel für den Importeur auszuweiten, kann ein Nachsicht-L/C genutzt werden. Das Nachsicht-L/C muss von dem sogenannten Sichtzahlungsakkreditiv abgegrenzt sein, welches im Abschnitt 3.1 erörtert wurde. Dabei erfolgt bei akkreditivkonformer Präsentation der Dokumente keine Zahlung. Es entsteht vielmehr ein Zahlungsanspruch, der zu einem bestimmten, in der Zukunft liegenden Zeitpunkt geltend gemacht werden kann. Die im Kapitel 3.1 erörterten Akzeptakkreditive sind immer auch Nachsicht-L/C, da die Zahlung erst am Fälligkeitstag des Wechsels erfolgt.¹¹⁴

Bei einem Nachsicht-L/C wird in den L/C-Bedingungen vereinbart, wann die Forderung fällig gestellt wird: „Meist laufen Nachsichtakkreditive auf bestimmte Fristen, wie z.B. 30 Tage nach Vorlage der Dokumente.“¹¹⁵

¹¹⁰ Vgl. Czerweny-Arland, M. / Verdenich, M. (2008), S. 203.

¹¹¹ Vgl. Häberle S. G., (Hrsg.) (2002 a) S. 495.

¹¹² Vgl. ebd., S. 495.

¹¹³ Vgl. ebd., S. 496.

¹¹⁴ Vgl. Büter, C. (2013), S. 315.

¹¹⁵ Büter, C. (2013), S. 315.

Während der Importeur durch den verschobenen Zahlungszeitpunkt von einem Liquiditätsvorteil profitiert, wartet der Exporteur länger auf die Liquidität. Trotzdem hat der Exporteur durch den Einsatz von Forderungsverkaufsinstrumenten¹¹⁶ die Möglichkeit vor dem L/C-Fälligkeitsdatum die Zahlung zu erhalten.

Sofern ein Akzept-L/C genutzt wird, kann sich der Exporteur in Form eines *Wechseldiskontkredits* über seine Bank refinanzieren. Dabei verkauft er den vom Importeur akzeptierten Wechsel an seine Bank und erhält den Wechselbetrag abzüglich eines Diskontsatzes. Bei Fälligkeit des Wechsels zahlt der Importeur den Wechsel an die Bank des Exporteurs zurück. Sollte dieser nicht zahlen, ist auch der Regress auf den Exporteur möglich.¹¹⁷

Ein ähnliches Verfahren bietet das *Umkehrwechselverfahren*. Dabei verkauft der Importeur den Wechsel bei seiner Bank und transferiert den Erlös an den Exporteur.

Nicht nur bei Akzept-L/C, sondern auch bei Zahlungs-L/C ist es möglich durch *Forderungsverkauf* die Zahlung vorzeitig zu erhalten. Bei kurzfristigen Forderungen spricht man dabei von Factoring, bei mittel- und langfristigen Forderungen von Forfaitierungen.

Unter Factoring versteht man den „laufenden Verkauf von kurzfristigen Exportforderungen an eine Factoringgesellschaft (...)“¹¹⁸ (kurz: Factorer). Der Exporteur bekommt somit zum Verkaufszeitpunkt bereits Liquidität. Zu diesem Zeitpunkt wird noch nicht der volle Rechnungsbetrag gutgeschrieben. Max. 90% abzgl. eines Diskontbetrages für Kosten und Gebühren werden dem Exporteur überwiesen: „Die restlichen 10% (...) schreibt der Factorer einem Sperrkonto gut, um sich gegen mögliche Zahlungsminderungen des Drittschuldners aufgrund von Mängelrügen, Gegenforderungen, Skonti, Boni, etc. abzusichern.“¹¹⁹. Sofern sie nicht für Zahlungsminderungen eingesetzt werden, erhält der Exporteur die restlichen 10% zu einem späteren Zeitpunkt.

Zum Abschluss eines Factoring-Geschäfts schließt der Exporteur mit der Factoring-Gesellschaft einen Rahmenvertrag, der ihn zum Verkauf der zukünftigen Forderungen

¹¹⁶ Forderungsverkauf kann durch Factoring oder Forfaitierung durchgeführt werden.

¹¹⁷ Vgl. Büter, C. (2013), S. 300.

¹¹⁸ Häberle, S. G., (Hrsg.) (2002 b), S. 928.

¹¹⁹ Becker, H. P. (2013), S. 259.

verpflichtet. Die Forderungen sollten eine Laufzeit von 180 Tagen nicht überschreiten.¹²⁰

Das Factoring-Geschäft gewährleistet drei Funktionen. Zum einen wird die verkaufte Forderung vorfinanziert. So hat der Forderungsverkäufer die Möglichkeit seinen Kunden Zahlungsziele einzuräumen ohne dadurch auf Liquidität verzichten zu müssen.¹²¹

Zweitens übernimmt die Factoring-Gesellschaft die sogenannte Delkrederefunktion. Darunter ist die Übernahme des Kreditausfallrisikos aufgrund wirtschaftlicher Risiken zu verstehen. Wenn der Importeur innerhalb eines vorher festgelegten Zeitraums die Zahlung nicht leistet, geht der Ausfall zu Lasten des Factorers. Dabei ist zu beachten, dass Banken das Risiko nur im Rahmen bestimmter Linien, die den einzelnen Abnehmern zugeteilt werden, in die eigenen Bücher nehmen. Wenn das Risiko die Linien übersteigt, trägt der Forderungsverkäufer die Risiken entsprechend selbst.¹²²

Weiterhin bietet das Geschäft eine Dienstleistungsfunktion. Diese beinhaltet die Durchführung einer genauen Kreditwürdigkeitsprüfung des Abnehmers, sowie die Übernahme des Debitorenmanagements durch den Factorer.¹²³

Bei mittel- und langfristigen Forderungen wird die Forfaitierung genutzt: „Aus Sicht des Exporteurs ist Forfaitierung der im Allgemeinen regresslose Verkauf einzelner mittel- bis langfristigen Exportforderungen an Forfaitierungsgesellschaften bzw. an Kreditinstitute.“¹²⁴ Der Exporteur bekommt somit wie beim Factoring zum Zeitpunkt des Forderungsverkaufs den Forderungsbetrag gutgeschrieben. Im Unterschied zum Factoring wird hier lediglich der Diskontsatz für die Finanzierung und die Risikoübernahme abgezogen, nicht aber der Sicherheitspuffer.

Neben der Finanzierung erfüllt die Forfaitierung die gleichen Funktionen wie das Factoring. Unterschiede bestehen jedoch in deren Ausgestaltung. Die Sicherungsfunktion erfolgt bei der Forfaitierung umfassender als beim Factoring. Es erfolgt nicht nur eine Absicherung des Kreditrisikos des Importeurs, sondern zusätzlich eine Übernahme des

¹²⁰ Vgl. Häberle, S. G., (Hrsg.) (2002 a), S. 568 f.

¹²¹ Vgl. ebd., S. 669 f.

¹²² Vgl. ebd., S. 671 f.

¹²³ Vgl. Häberle, S. G.,(Hrsg.) (2002 b), S. 917.

¹²⁴ ebd., S. 918.

politischen und wirtschaftlichen Risikos sowie des Wechselkursrisikos. Der Exporteur haftet lediglich für den rechtlichen Bestand der Forderung. Die Absicherung aller politischen und wirtschaftlichen Risiken ist gerade bei der hinausgeschobenen Zahlung relevant, da sich durch einen verlängerten Zeitraum bis zur Zahlung auch das Risiko schlagend werdender wirtschaftlichen und politischen Risiken erhöht. Gegenüber dem Sicht-L/C verschlechtert sich hier die Situation des Exporteurs außerdem dadurch, dass er beim Nachsicht-L/C bei Lieferung der Ware die Dokumente an den Käufer weiterleiten muss. Zu diesem Zeitpunkt hat er noch keine Zahlung erhalten. Es entfallen somit die Verfügungsrechte über die Waren.¹²⁵

Zum anderen übernimmt die Forfaitierungsgesellschaft eine Dienstleistungsfunktion. Diese ist bei Forfaitierungen allerdings nicht von so großer praktischer Bedeutung wie beim Factoring-Geschäft. Grundsätzlich kann sie den Forderungsinhaber hinsichtlich des Risikos des Zahlungspflichtigen beraten. Außerdem übernimmt sie bei Bedarf das Inkasso für die angekauften Forderungen.¹²⁶

Außerdem gilt es, die für die Finanzierung, die Risikoübernahmen und die entrichteten Dienstleistungen veranschlagten Kosten zu beachten. Diese schmälern den Gewinn des Exporteurs am Geschäft. Exporteure sind trotzdem zum Teil bereit diesen Nachteil in Kauf zu nehmen. Durch die verbesserten Zahlungsbedingungen wird die Bindung des Importeurs an den Exporteur verstärkt. Gegebenenfalls können so sogar neue Kunden akquiriert werden, wodurch sich neue Absatzpotenziale ergeben.¹²⁷

4 Die Bank Payment Obligation

Die BPO ist genauso wie das L/C eine Zahlungsbedingung. Sie begründet eine unwiderrufliche und abstrakte, aber konditionale Zahlungsverpflichtung der Bank des Importeurs gegenüber der Bank des Exporteurs. Die Bank des Exporteurs wird hier Recipient Bank bezeichnet, während die Bank des Importeurs Obligor Bank genannt wird.¹²⁸

¹²⁵ Vgl. Häberle, S. G.,(Hrsg.) (2002 b), S. 430.

¹²⁶ Vgl. Häberle, S. G. (Hrsg.) (2002 b), S. 922.

¹²⁷ Vgl. Büter, C. (2013), S. 315.

¹²⁸ Vgl. International Chamber of Commerce (2013), Art. 3.

Grundsätzlich funktioniert die BPO ähnlich wie ein L/C. Es gibt allerdings zwei zentrale Merkmale, die die Instrumente voneinander unterscheiden.

Zum einen bezieht sich die BPO im Gegensatz zum L/C ausschließlich auf die *Interaktion zwischen Banken* und nicht auf die Interaktion zwischen Bank und Kunde. Das Zahlungsverprechen wird somit von der Obligor Bank gegenüber der Recipient Bank ausgesprochen und nicht gegenüber dem Exporteur. Das Verhältnis zwischen Kunde und Bank wird durch einen bankenindividuellen Vertrag geregelt.¹²⁹

Der zweite Unterschied zwischen den beiden Instrumenten ist, dass für das Zustandekommen einer Zahlungsverpflichtung nicht die Einreichung konformer Dokumente, sondern die *Einreichung vereinbarungsgemäßer Daten* erforderlich ist. Während beim L/C akkreditivkonforme Dokumente für die Entstehung einer Zahlungsverpflichtung erforderlich sind, werden bei der BPO Daten aus den Dokumenten extrahiert und auf eine technische Plattform, die Transaction Matching Application (TMA) hochgeladen. Die Plattform vergleicht die eingereichten Daten und stellt fest, ob die hochgeladenen Daten den vorherigen Vereinbarungen entsprechen. Bei einem sogenannten Data Match, d.h. bei übereinstimmenden Daten, ist die Bank des Importeurs zur Zahlung verpflichtet.¹³⁰

¹²⁹ Vgl. International Chamber of Commerce (2013), Introduction.

¹³⁰ Vgl. International Chamber of Commerce (2013 b), Introduction i.V.m. Art. 10c).

4.1 Ablauf einer Bank Payment Obligation

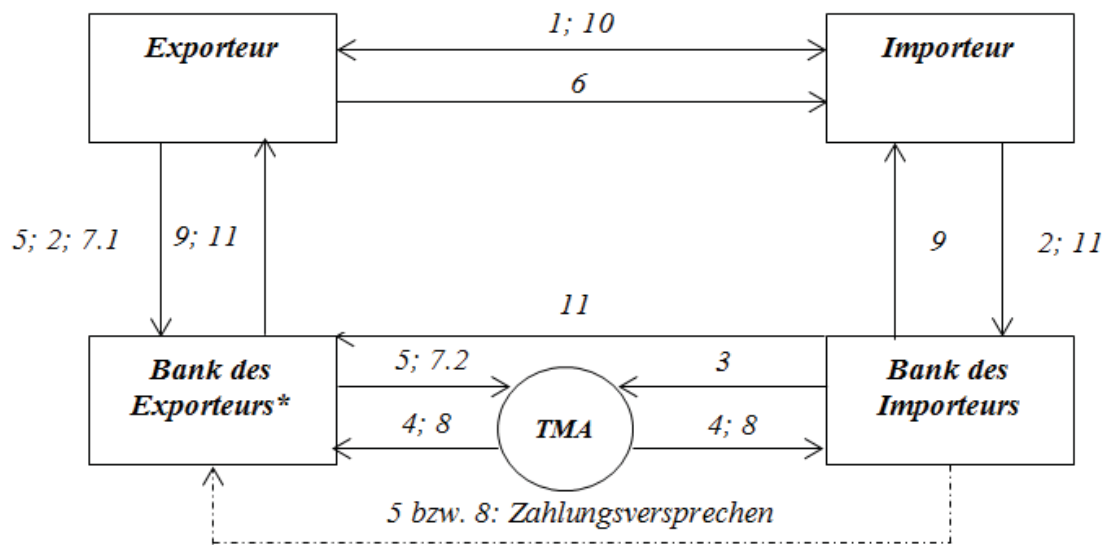


Abb.: 3 Ablauf einer BPO

Quelle: In Anlehnung an: Standard Chartered (Hrsg.), S. 15.

Der Ablauf einer BPO kann in zwei Phasen untergliedert werden.

A) Einrichtung der Baseline und Auslösung der Zahlungsverpflichtung

1. Exporteur und Importeur schließen das Grundgeschäft ab und vereinbaren als Zahlungsbedingung die BPO. Im Vertrag wird festgelegt, welche Daten auf die TMA hochgeladen werden müssen, damit das Zahlungsversprechen entsteht.¹³¹
2. Entweder der Importeur oder der Exporteur beauftragt seine Bank mit der Durchführung einer BPO. In Abb. 3 wird beispielhaft angenommen, dass der Importeur der Auftraggeber ist. Dafür werden die Auftragsdaten an Obligor und Recipient Bank von ihren Kunden weitergeleitet.¹³²
3. Die Obligor Bank lädt die Daten hoch, die gemäß der URBPO für die Zahlung per BPO erforderlich sind. Diese können in zwei Teile unterschieden werden.

¹³¹ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2014 b), S. 7.

¹³² Vgl. ebd., S. 7.

Zum einen wird eine sogenannte *Baseline* eingerichtet. Diese kommt durch den erfolgreichen Abgleich der Auftragsdaten zustande.¹³³ Sie bildet die Grundlage für das Zahlungsinstrument, da anhand dieser Daten die Beteiligten und der Geschäftsvorfall identifiziert werden können.¹³⁴

Zusätzlich gibt es Daten, die für das Zustandekommen einer Zahlungsverpflichtung auf die TMA hochgeladen werden müssen. Die Zahlungsverpflichtung kommt durch den Upload des sogenannten *BPO Segments* zustande. Es kann getrennt von der *Baseline* eingerichtet werden.^{135 136}

Die Daten müssen, sofern die BPO die URBPO zugrunde legen soll, in einem einheitlichen Standard (ISO 20022 TSMT) auf die TMA hochgeladen werden. Die korrekte Durchführung jeglicher Kommunikation zwischen Banken und TMA wird mit diesem Standard gewährleistet.

4. Die TMA meldet eine Bestätigung über den Dateneingang an die Bank des Importeurs und sendet einen Bericht über die eingespeisten Daten an die Bank des Exporteurs.¹³⁷
5. Der Exporteur bestätigt nach Erhalt des Berichts die Richtigkeit der eingespeisten Daten. Die Bank des Exporteurs leitet die Bestätigung an die TMA weiter. Die *Baseline* und das *BPO Segment* ist damit eingerichtet.¹³⁸

→ *Hiermit besteht eine unwiderrufliche Verpflichtung der Bank des Importeurs gegenüber der Bank des Exporteurs direkt oder nach einem in der BPO vereinbarten Zahlungsziel den Betrag zu zahlen.*¹³⁹

B) Abwicklung des Grundgeschäfts

6. Die Waren werden durch den Exporteur an den Importeur verschickt.¹⁴⁰

¹³³ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 59.

¹³⁴ Vgl. ebd., S. 24.

¹³⁵ Vgl. ebd., S. 59.

¹³⁶ Vgl. ebd., S. 61.

¹³⁷ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 63.

¹³⁸ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2014 a), S. 7.

¹³⁹ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 63.

¹⁴⁰ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2014 b), S. 7.

7. Sofern es vereinbart wurde, werden zusätzliche Data Sets (Auftrags-, Transport-, Dokumenten- und oder Versicherungsdaten) vom Exporteur an seine Bank weitergeleitet und auf die TMA hochgeladen.¹⁴¹
8. Beide Banken erhalten einen Bericht über die hochgeladenen Daten (match report). Wenn die zusätzlichen Data Sets Voraussetzung für die Auslösung der Zahlungsverpflichtung sind, wird diese erst hier, bei vollständiger Übereinstimmung der Daten, ausgesprochen. Sofern es Unstimmigkeiten gibt, wird der Importeur gebeten sie zu akzeptieren. Werden diese nicht akzeptiert, wird ein mismatch report ausgelöst. Daraufhin hat der Exporteur die Möglichkeit die eingespeisten Daten zu korrigieren um einen fehlerfreien Datenabgleich zu ermöglichen (in Abb.3 wird von fehlerlosen Daten ausgegangen).¹⁴²
9. Exporteur und Importeur werden von ihren Banken über den erfolgreichen data match informiert¹⁴³
10. Die Dokumente werden bei positivem match report direkt vom Exporteur an den Importeur geschickt.¹⁴⁴
11. Die Obligor Bank belastet bei Fälligkeit das Konto des Importeurs und begleicht die Zahlungsverpflichtung gegenüber der Recipient Bank. Die Recipient Bank schreibt dem Exporteur den Betrag gut.¹⁴⁵

Zu betonen ist, dass das Eingehen der Zahlungsverpflichtung von dem Einrichten der Baseline unabhängig ist. Erst bei Einrichtung der Zahlungsverpflichtung in Form des BPO-Segments durch die Bank des Importeurs gehen die Risiken vom Importeur auf seine Bank über. Es können zur Auslösung der Zahlungsverpflichtung auch zusätzlich zum BPO-Segment die Transport-, Versicherungs- und Dokumentendaten vereinbart werden.

¹⁴¹ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 58 ff.

¹⁴² Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013) S. 63.

¹⁴³ Vgl. Standard Chartered (Hrsg.), S. 16.

¹⁴⁴ Vgl. ebd., S. 16.

¹⁴⁵ Vgl. ebd., S. 16.

Exporteur und Importeur können frei über den Zeitpunkt der Hinzufügung der Zahlungsverpflichtung entscheiden. Sie können selbst beeinflussen, ab wann sich der Exporteur gegen die ausbleibende Zahlung durch das Instrument absichern will. Erst ab Aktivierung des BPO-Segments werden die für das Zahlungsverprechen der Obligor Bank benötigten Aval-Linien des Importeurs in Anspruch genommen.¹⁴⁶

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass erst, wenn die Zahlungsverpflichtung ausgelöst wird, auch Risikokosten berechnet werden.

Im Anhang sind zur weitergehenden Information die Daten aufgeführt, die im Rahmen der unterschiedlichen Data Sets übermittelt werden können.

Um eine BPO bankseitig abwickeln zu können, muss das Finanzinstitut eine TMA nutzen dürfen. Aktuell ist die einzige, auf dem Markt verfügbare TMA die Trade Service Utility (TSU) der SWIFT. Andere Institute sind aktuell dabei Konkurrenzprodukte zu entwickeln. Um die TSU für die Abwicklung von Geschäften nutzen zu dürfen, muss die Bank eine Gebühr an die SWIFT leisten. Im April 2015 haben bereits 178 Banken aus 83 Bankengruppen in 47 Ländern die Lizenz erworben, die TSU nutzen zu dürfen. Dazu gehören Banken auf der ganzen Welt.^{147 148}

¹⁴⁶ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 61.

¹⁴⁷ Vgl. SWIFT (Hrsg.) (2015), S. 19 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁴⁸ Vgl. Expertengespräch mit Oliver Spitz, S. 1 (siehe Anhang).

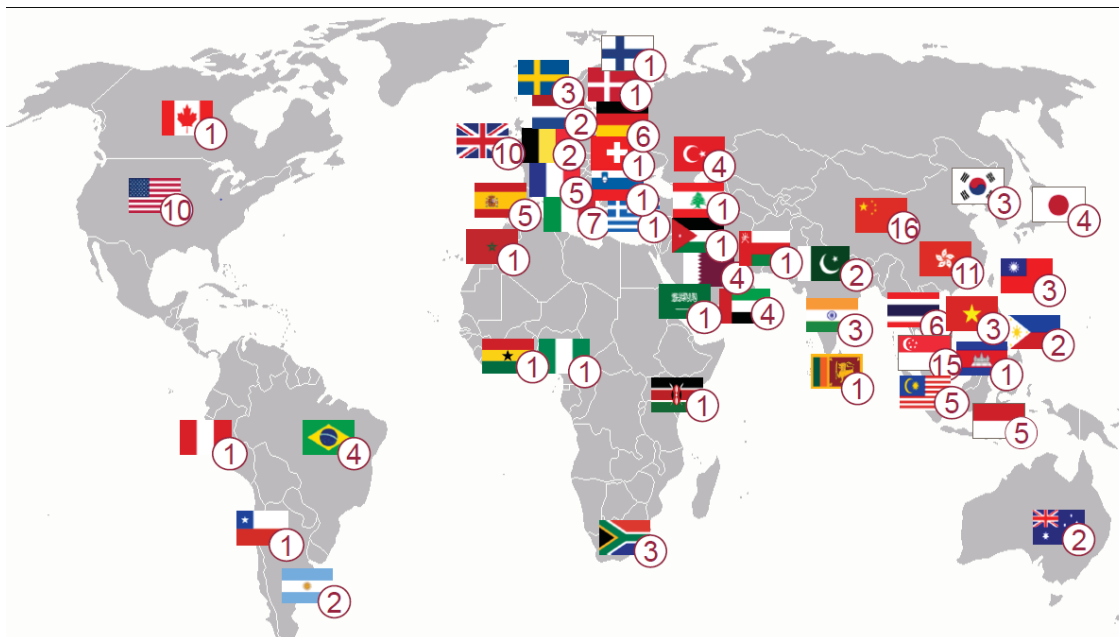


Abb.: 4 Banken mit Zugang zur TSU

Quelle: SWIFT (2015), S. 20 (siehe Internetverzeichnis).

Um tatsächlich BPO-Geschäft machen zu können, müssen die Banken neben dem offiziellen Anschluss an die TSU ihre internen Auflagen erfüllen. So ist z.B. neben Mitarbeiterschulungen und der Erstellung eines entsprechenden Marketings vor allem der Neuproduktprozess¹⁴⁹ von elementarer Bedeutung. Alle relevanten Abteilungen wie z.B. die Abteilung zur Einhaltung der Basel III Vorschriften müssen ihre Zustimmung zu jedem Neuprodukt geben. Hinsichtlich der EK-Unterlegung ist zu beachten, dass bei der BPO entsprechend einer Empfehlung der ICC analog zum L/C 20% EK unterlegt werden soll¹⁵⁰. Wichtig ist, dass sowohl die Obligor Bank, wie auch die Recipient Bank diese Voraussetzungen erfüllt haben müssen.

¹⁴⁹ Die Mindestanforderungen schreiben vor, dass Banken bei Einführung eines neuen Produktes erst ein umfassendes Konzept entwickeln müssen: „Für die Aufnahme von Geschäftsaktivitäten in neuen Produkten oder auf neuen Märkten (einschließlich neuer Vertriebswege) ist vorab ein Konzept auszuarbeiten. Grundlage des Konzeptes muss das Ergebnis der Analyse des Risikogehalts dieser neuen Geschäftsaktivitäten sowie deren Auswirkungen auf das Gesamtrisikoprofil sein“ (Vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2012), AT 8.1)

¹⁵⁰ Vgl. ICC (Hrsg.) (2012), S. 14 (siehe Internetverzeichnis).

Seitens des Importeurs muss außerdem eine Avallinie in Höhe der durch die Bank ein-
zugehende Zahlungsverpflichtung frei sein. Diese Linie wird erst bei Einrichtung der
Zahlungsverpflichtung belastet.

4.2 Entwicklung der BPO

Entwickelt wurde die Bank Payment Obligation durch die ICC in Kooperation mit der
SWIFT. 2007 wurde die technische Plattform, die für die Übermittlung der Daten not-
wendig ist auf dem Markt veröffentlicht. Die bisher einzige, von der SWIFT entwickel-
te TMA, heißt Trade Services Utility (TSU). 2008 erfolgte die erste Abwicklung einer
BPO. Sie ist also weitaus jünger als die sogenannten traditionellen Instrumente des do-
kumentären Außenhandelsgeschäfts. Daher befindet sie sich auf dem internationalen
Finanzmarkt noch in der Implementierungsphase.¹⁵¹

Um die Implementierung der BPO am Markt zu fördern, hat die ICC die sogenannte
BPO Education Group gebildet. Das Ziel der Education Group ist es, die BPO am
Markt bekannter zu machen. So führt sie beispielsweise BPO-Schulungen für Banken
durch. Die SWIFT erarbeitet darüber hinaus Webinare zu dem Thema.¹⁵²

Um auch eine rechtliche Grundlage für die Zahlungsbedingung zu geben, wurden im
April 2013 die *Uniform Rules for Bank Payment Obligation* (URBPO) von der ICC
veröffentlicht, ähnlich wie beim L/C-Geschäft die ERA als Rechtsgrundlage dienen.
Die URBPO beziehen sich ausschließlich auf die Interaktion zwischen den beteiligten
Banken und der TMA, nicht auf die Interaktion zwischen Kunde und Bank.¹⁵³

Die aktuelle Version der URBPO gilt als Rechtsgrundlage, sofern dies bei einer BPO-
Transaktion nicht ausdrücklich ausgeschlossen wird. Damit die URBPO zugrunde ge-
legt werden können, muss die Transaktion allerdings die Rahmenbedingungen erfüllen,
die durch die URBPO gesetzt werden¹⁵⁴.

¹⁵¹ Vgl. Expertengespräch mit Oliver Spitz, Frage 1 (siehe Anhang).

¹⁵² Vgl. ebd., Frage 2.

¹⁵³ Vgl. ICC (2014 a), S. 4 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁵⁴ Rahmenbedingung der URBPO ist beispielsweise, dass die Datensätze im ISO 20022 Standard über-
mittelt werden (Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013 b), Art. 2 c, d).

Nach dieser kurzen Einleitung soll im Folgenden anhand des eingangs verwendeten Beispielsfalls der Ablauf einer BPO-Transaktion erklärt werden. Weiterhin werden Unterschiede zu den L/C-Ausgestaltungen erörtert.

4.3 Funktionen der BPO

Die BPO erfüllt wie das L/C eine Finanzierungs- und Sicherungsfunktion. Diese sollen im Folgenden erläutert werden.

4.3.1 Sicherungsfunktion

Da die BPO bei Erfüllung der vereinbarten Bedingungen ein unwiderrufliches Zahlungsverprechen verbrieft, sichert sie den Eintritt wirtschaftlicher und politischer Risiken ab.¹⁵⁵

Voraussetzung für die Sicherungsfunktion ist die Einspeisung aller im Kaufvertrag vereinbarten Daten. Wenn die Einrichtung der Zahlungsverpflichtung schon mit Implementierung der Baseline erfolgt, werden auch Fabrikationsrisiken abgesichert. Sofern das Zahlungsverprechen allerdings erst nach der Verladung erfolgt, schließt es nur die Besicherung innerhalb der Liefer- und Forderungsphase mit ein.

Um den Exporteur auch vor den KTZM-Risiken, sowie dem Delkredererisiko der Obligor Bank zu schützen, kann bei der BPO eine Ankaufszusage vereinbart werden (Erklärung siehe 3.2.1). Die Hinzufügung eines Bestätigungsvermerks wie beim L/C ist hier nicht möglich, da die Recipient Bank selbst der Begünstigte der BPO ist. Daher kann nur ein separater Vertrag zwischen Recipient Bank und Exporteur, vergleichbar mit einer Ankaufszusage zur Absicherung, verwendet werden.¹⁵⁶

Die Sicherungsfunktion wird außerdem durch die zugrunde liegenden Richtlinien, die für eine einheitliche Verfahrensweise und damit für mehr Sicherheit bei der Abwicklung des Geschäfts sorgen sollen, beeinflusst. Auch wenn sich die URBPO nur auf die Interaktion zwischen den beteiligten Banken beziehen, stellen sie die Grundlage für die Abwicklung von BPOs dar, worauf sich die Beteiligten berufen können.

¹⁵⁵ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 29.

¹⁵⁶ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2014 a), S. 7. (siehe Internetverzeichnis).

Um das Zahlungsverprechen durch einen erfolgreichen Datenabgleich sicherzustellen, kann die Recipient Bank optional prüfen, ob die Daten zu einem data match führen werden. Dafür kann sie eine *Vorprüfung* vornehmen, bei der die Daten testweise hochgeladen werden ohne die Zahlungsverpflichtung tatsächlich auszulösen. Den match report bekommt bei einem solchen Test nur die Recipient Bank.¹⁵⁷

4.3.2 Finanzierungsfunktion

Im Rahmen der BPO gibt es drei Formen, eine Finanzierung mit einzubeziehen. Bei der Finanzierung des Exporteurs unterscheidet man zwischen einer *pre-shipment Finanzierung* und einer *post-shipment Finanzierung*. Für den Importeur bietet sich zusätzlich die Möglichkeit das vereinbarte *Zahlungsziel* durch die Bank zu verlängern. Alle drei Finanzierungsformen sollen im Folgenden erklärt werden.¹⁵⁸

Bei der *pre-shipment Finanzierung* finanziert die Bank des Exporteurs ihrem Kunden die Produktion bzw. den Einkauf der Ware. Dies ist ab der Erstellung der Baseline möglich. Der Exporteur schließt dafür einen Vertrag mit seiner Bank über die Vorfinanzierung des Betrags, auf den die BPO lautet. Hinsichtlich der Risikobetrachtung ist das seitens der Bank problematisch, da zu diesem Zeitpunkt noch keine Zahlungsverpflichtung besteht. Daher sind die Kosten für die Finanzierung entsprechend höher als bei Finanzierungsformen, bei denen bereits eine unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung ausgesprochen ist. Die *pre-shipment-Finanzierung* ähnelt daher der Finanzierung über eine Betriebsmittelkreditlinie^{159, 160}.

Eine *post-shipment Finanzierung* findet statt, wenn bereits eine unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung besteht und ein Zahlungsziel vereinbart wurde. Auch hier finanziert die Bank des Exporteurs den Exporteur, um schnell Liquidität bereitzustellen, die z.B. für die Produktion verwendet werden kann. Da sich der Importeur bereits zur Zahlung

¹⁵⁷ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 56.

¹⁵⁸ Vgl. ebd., S. 34 f. .

¹⁵⁹ Unter eine Betriebsmittelkreditlinie versteht man die Finanzierung von Waren über eine Kontokorrentlinie. Dabei kann der Kreditnehmer bis zu einer bestimmten Grenze Finanzmittel in Anspruch nehmen um beispielsweise Waren zu kaufen. Es werden hier oft keine Sicherheiten verlangt, die Bank kann lediglich auf den erfolgreichen Weiterverkauf der Waren vertrauen, sodass der Kredit zurückgezahlt wird. Die dafür entrichteten Kosten sind vergleichsweise hoch (Vgl. Bilstein, J./ u.a. (2010), S. 348 ff.).

¹⁶⁰ Vgl. International Chamber of Commerce (2014 a), S. 11 f. (siehe Internetverzeichnis).

verpflichtet hat, sind die Risikokosten im Regelfall geringer, sodass eine günstigere Finanzierung ermöglicht wird.¹⁶¹

Die post-shipment Finanzierung ist hinsichtlich der Auswirkungen für die Liquidität des Exporteurs vergleichbar mit dem Forderungsverkauf, da er eine bestehende Forderung vorfinanziert und die Ansprüche aus dem Grundgeschäft an die Bank abtritt.

Bei der *Verlängerung des Zahlungsziels* finanziert die Bank des Importeurs bei Fälligkeit den Kauf vor. So hat der Importeur beispielsweise die Möglichkeit die Ware weiterzuverkaufen und Liquidität zur Begleichung der Forderung zu generieren.¹⁶²

5 Praktischer Vergleich zwischen BPO und L/C

Die BPO wurde gerade zu Beginn der Einführungsphase am Markt als Ersatz für das L/C diskutiert.¹⁶³

Spätestens die URBPO dokumentieren allerdings, dass die ICC mit dem neuen Zahlungsinstrument keinen Ersatz, sondern eine Ergänzung zu bereits bestehenden Instrumenten schaffen möchte: „It is an alternative instrument for trade settlement, designed to complement existing solutions and not to replace them.“¹⁶⁴.

Aus diesem Grund ist nicht nur ein Vergleich der BPO mit dem L/C interessant. Auch sollte analysiert werden, in welchen Fällen die BPO geeignet ist Zahlungen zu besichern, die bislang unbesichert in Form der offenen Rechnung beglichen wurden.

Im folgenden Abschnitt soll daher zunächst ein Vergleich zwischen BPO und L/C angestrengt werden. Für eine erfolgreichere Implementierung des Instruments am Markt müssen nicht nur Exporteur und Importeur, sondern auch Banken ein Interesse an der Nutzung des Instruments haben. Daher soll die nachfolgende Analyse aus Sicht aller drei Parteien erfolgen.

Nachfolgend wird erörtert, inwiefern die BPO zur Besicherung von Geschäften geeignet ist, die bislang per offener Rechnung beglichen wurden.

¹⁶¹ Vgl. International Chamber of Commerce (2014 a), S. 12 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁶² Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 35.

¹⁶³ Vgl. Export Manager (Hrsg.) (2012), S. 1 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁶⁴ International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013 b), S. 7.

5.1 Vorteile der BPO gegenüber dem L/C

Die BPO bietet eine Reihe von Vorteilen gegenüber dem L/C, die im Folgenden, strukturiert nach den einzelnen Beteiligten, analysiert werden sollen. Zur strukturierten Betrachtung der Aspekte sollen sie am chronologischen Ablauf eines Außenhandelsgeschäfts erörtert werden.

Aus der Sicht des Exporteurs bieten sich verschiedene Vorteile bei der Abwicklung eines Geschäfts via BPO. Exporteur und Importeur schließen einen Kaufvertrag ab. Daraufhin wird die Baseline erstellt. Auch wenn das aufgrund der Neuheit des Instruments bislang noch nicht möglich ist, sollen die Daten, die auf die TMA hochgeladen werden direkt aus dem ERP-System des Unternehmens weitergeleitet werden können. So kann das Hochladen der Daten möglichst automatisiert erfolgen.¹⁶⁵

Der Exporteur muss zwar noch die Bereitstellung der Dokumente sicherstellen, die für die Einfuhr der Ware benötigt werden. Der Aufwand bei der Zusammenstellung der Dokumente wird aber insofern verringert, als dass grundsätzlich keine zusätzlichen Dokumente mehr für die Auslösung einer Zahlungsverpflichtung nötig sind.^{166 167}

Nach erfolgreicher Produktion der Ware versendet der Exporteur die Daten zur Auslösung der Zahlungsverpflichtung an seine Bank. Durch die TMA erfolgt hier eine *objektive Prüfung*. Da die Prüfung bei der BPO durch einen technischen Abgleich von Daten besteht, ist sie einheitlich und fehlerlos. Bei der händischen Prüfung kann es zu Fehlern in der Dokumentenprüfung kommen, bzw. zur unterschiedlichen Beurteilung von Sachverhalten¹⁶⁸. Auch wenn die bankseitig erhobenen Gebühren vom jeweiligen Institut individuell gestaltbar sind, ist anzunehmen, dass durch die automatisierte und technische Prüfung geringere Abwicklungskosten erhoben werden als beim L/C.¹⁶⁹

¹⁶⁵ Vgl. Lüdke, I., S. 291.

¹⁶⁶ Der Importeur hat die Möglichkeit spezielle Dokumente einzufordern, aus denen Daten extrahiert und durch die TMA verglichen werden. Das ist im Rahmen des Certificate Data Sets möglich, allerdings nicht verpflichtend.

¹⁶⁷ Vgl. International Chamber of Commerce (2014 b), S. 2 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁶⁸ Beispielsweise kann es zu Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich der Akzeptanz von Rechtschreibfehlern kommen

¹⁶⁹ Vgl. International Chamber of Commerce (2014 a), S. 12 (siehe Internetverzeichnis).

Ein weiterer Aspekt in diesem Zusammenhang ist die Fehlerquote der beim ersten Mal präsentierten Dokumente im Rahmen des L/C-Geschäfts. Nur 30% dieser Dokumente genügen den Anforderungen. Durch standardisierte Datenmasken und die Möglichkeit eine Vorprüfung der Datensätze durchzuführen, sinkt die Wahrscheinlichkeit bei der BPO nicht konforme Informationen an die Bank zu übermitteln. Auch dadurch wird die Abwicklungszeit verkürzt.¹⁷⁰

Der Exporteur sendet die *Dokumente* direkt an den Importeur. Da die Dokumente auf direktem Weg zum Importeur gelangen, verringert sich das Risiko, dass diese auf dem Postweg oder bei der Bearbeitung verloren gehen.

Am Fälligkeitstag wird die Forderung durch den Importeur beglichen, sodass die Fremdmittel zurückgeführt werden. Die Zeit von der Eröffnung der BPO bis zur Begleichung der Zahlung ist bei Bedarf geringer als beim L/C. Beim L/C wird durch die händische Prüfung der Dokumente sowie die Postlaufzeit mehr Zeit benötigt. Die Forderung kann somit schneller beglichen werden.^{171 172}

Außerdem wird das Risiko des Exporteurs reduziert, dass sich die Waren bereits im Zielhafen bzw. am Zoll befinden, der Exporteur aber noch nicht über die Dokumente verfügt, mit denen er die Waren abnehmen kann.¹⁷³

Aus Sicht des Importeurs ergeben sich teilweise andere Vorteile durch die BPO als für den Exporteur. Aspekte, von denen sowohl Exporteur als auch Importeur profitieren, werden nicht noch einmal erläutert. Dazu zählen die einfache Abwicklung durch die Weiterleitung der Daten direkt aus dem ERP-System, die schnellere Prüfung der Dokumente durch den automatisierten Prozess, sowie die Möglichkeit einer Vorprüfung der hochgeladenen Daten.

Das BPO Datensegment kann - wie bereits beschrieben - zeitlich flexibel hochgeladen werden. Daraus ergibt sich in manchen Fällen ein *Kostenvorteil* für den Importeur. Nur

¹⁷⁰ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 30.

¹⁷¹ Vgl. Häberle (Hrsg.) (2000), S. 158

¹⁷² Vgl. Expertengespräch mit Oliver Spitz, Frage 5 (siehe Anhang).

¹⁷³ Vgl. Standard Chartered (Hrsg.), S. 6 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁷³ Vgl. International Chamber of Commerce (2014 a), S. 12 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁷³ Vgl. Standard Chartered (Hrsg.), S. 11. (Hrsg.), S. 6 (siehe Internetverzeichnis).

wenn dieses Datensegment auf der TMA hochgeladen ist, erfolgt eine Risikoübernahme seitens der Bank. Daher werden auch nur dann Risikokosten in Rechnung gestellt. Wenn das BPO Datensegment später als die Baseline eingerichtet wird, zahlt der Importeur für einen kürzeren Zeitraum Risikokosten. Außerdem genießt der Importeur den Vorteil, dass seine *Avallinie* nicht so lange beansprucht wird. So kann er diese vorher für die Besicherung anderer Geschäfte nutzen.¹⁷⁴

Nach dem Upload der BPO-Daten werden die Dokumente an den Importeur versandt. Durch den direkten Versand der Dokumente vom Exporteur an den Importeur kommen die *Dokumente* früher beim Empfänger an. Da es nur mit den Dokumenten möglich ist die Ware abzuholen, hat der Importeur durch die BPO früher Zugang zur Ware. Bestellungen sind somit kurzfristiger durchführbar.¹⁷⁵

Auch hinsichtlich der Working Capital Optimierung (siehe Abschnitt 2.2) kann die BPO hier einen Beitrag leisten. Durch die BPO lässt sich nämlich die Lagerhaltung optimieren, indem der durchschnittliche Zeitraum der Lagerung der Güter reduziert wird. Durch die geringeren Kosten der BPO ist die Nutzung des Zahlungsinstruments auch noch bei kleineren Mengen rentabel. Die im Vergleich zum L/C schnelle Abwicklung der BPO ermöglicht außerdem, eine kurzfristige Änderung der eingekauften Menge vorzunehmen.¹⁷⁶

Auch seitens der Bank bestehen einige Vorteile der BPO gegenüber dem L/C-Geschäft. Wenn das BPO Datensegment an die Bank geschickt wird, muss dieses zur Prüfung auf die TMA hochgeladen werden. Hier profitiert auch die Bank von einer *objektiven Prüfung* der Daten. Die Bank geht weniger operative Risiken ein, da Fehler bei der Prüfung der Einhaltung der Bedingungen durch die TMA ausgeschlossen sind. Zusätzlich wird für die Prüfung kein Personal benötigt, sodass Personalkosten gespart werden können.¹⁷⁷

Insgesamt handelt es sich bei der BPO um ein sehr junges Instrument, welches den innovativen Ansatz verfolgt, dokumentäres Geschäft auf der Basis elektronischer Daten

¹⁷⁴ Vgl. International Chamber of Commerce (2014 a), S. 12 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁷⁵ Vgl. Standard Chartered (Hrsg.), S. 11.

¹⁷⁶ Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013), S. 29.

¹⁷⁷ Vgl. International Chamber of Commerce (2014 a), S. 10 (siehe Internetverzeichnis).

abzuwickeln. In Zeiten in denen Banken sich kaum durch neue Produkte am Markt positionieren können, ist das eine Chance Kunden zu gewinnen.

5.2 Vorteile des L/C gegenüber der BPO

Das L/C hat gegenüber der BPO den großen Vorteil, dass es ein schon sehr lange existierendes Zahlungssicherungsinstrument ist. Banken, die Außenhandelsgeschäft betreiben, sind mit den Abläufen bestens vertraut, und auch viele Unternehmen wissen damit umzugehen. Die BPO dagegen ist neu auf dem Markt. Kunden, die aktuell Geschäfte mit der BPO abwickeln wollen, finden ein noch nicht vollständig ausgereiftes Produkt vor. Kunden gelten derzeit häufig noch als Testkunden. Kunde wie auch Bank müssen zu Beginn auftretende Fragen noch klären – ein Hindernis, das nicht jeder Kunde auf sich nehmen will.

Ein weiterer Vorteil ist die höhere Sicherheit des L/C gegenüber der BPO. Der größte Vorteil der BPO, nämlich der Austausch der händischen Dokumentenprüfung gegen den automatischen Abgleich von Daten, kann dem Instrument gleichzeitig zum Verhängnis werden. Denn der Exporteur muss die Dokumente bei der Bank, die eine Zahlungsverpflichtung eingeht, nie vorlegen um zu beweisen, dass es sich bei den Daten, die er zum Upload an seine Bank geschickt hat, auch den tatsächlichen Daten der Dokumente entsprechen. Die BPO ist kein Instrument zur Prüfung von Dokumenten; Betrug wird somit vereinfacht. Daher ist für die BPO eine solide Vertrauensbasis nötig.¹⁷⁸

Außerdem sind ausgefallene bzw. komplexe Dokumente nur begrenzt in der TMA abbildbar. Auch für besondere Akkreditiv-Konstruktionen gibt es noch keine analoge Lösung im Rahmen der BPO.¹⁷⁹

Für die Banken ist zudem relevant, dass die für die BPO veranschlagten Gebühren im Regelfall geringer sein werden. Das Ersetzen des L/C-Geschäft durch das BPO-Geschäft wird somit zu Ertragseinbußen führen. Zu beachten ist hier auch, dass zunächst Investitionen getätigt werden müssen, um BPO-Geschäfte überhaupt machen zu können. Dazu gehört die Lizenzgebühr für die TMA, sowie die Schaffung der instituts-internen Voraussetzungen (siehe 4.1).

¹⁷⁸ Vgl. ExportManager (Hrsg.), S. 1 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁷⁹ Vgl. Expertengespräch mit Oliver Spitz, Frage 4 (siehe Anhang).

5.3 Vergleich zwischen BPO und open account

Bei der Abwicklung des Grundgeschäfts ohne Sicherungsinstrumente von Kreditinstituten ergeben sich für Exporteur und Importeur keine Zusatzkosten - abgesehen von den reinen Transaktionskosten. Das ist bei vielen Geschäften von großer Bedeutung, da gerade bei kleinen Bestellungen bzw. Geschäften mit sehr geringer Marge die Nutzung eines Zahlungssicherungsinstruments aus Kostengründen nicht darstellbar ist. Bei der BPO fallen zwar im Gegensatz zu einer Zahlung via open account zusätzliche Kosten an. Diese sind aber verglichen mit dem L/C geringer. So ist mit Hilfe der BPO die Absicherung von Geschäften möglich die vor Einführung der BPO nicht absicherbar waren, weil der Exporteur ansonsten nicht zu einem profitablen Preis hätte verkaufen können. Das gilt ebenso für Unternehmen, die das L/C aufgrund eines zu hohen Aufwands für die Dokumentenerstellung vermeiden.¹⁸⁰

Aus der Sicht des Exporteurs bietet sich durch die Nutzung der BPO der große Vorteil, dass die im Kapitel 2 erörterten Risiken im Gegensatz zur Abwicklung des Geschäfts via offene Rechnung abgesichert sind.

Auch hinsichtlich der Finanzierung bieten sich Vorteile durch die Abwicklung des Geschäfts via BPO. Sofern zum Zeitpunkt des Einkaufs bzw. der Produktion schon die Einrichtung der Zahlungsverpflichtung erfolgt ist, kann eine Finanzierung im Rahmen einer BPO zu günstigeren Konditionen dargestellt werden als bei der Zahlung via open account, weil das Risiko des Zahlungsausfalls reduziert ist. Die BPO leistet somit auch im Rahmen der Working Capital Optimierung einen erheblichen Beitrag. Verbindlichkeiten – wenn auch gegenüber der Bank und nicht mehr gegenüber dem Zulieferer – müssen bei der Nutzung einer Finanzierung später beglichen werden.

Aus Sicht des Importeurs lässt sich mithilfe des Instruments ein Zahlungsziel finanzieren. Durch die später zu begleichende Zahlung wird auch hier Working Capital Optimierung betrieben. Durch die verbesserten Zahlungsbedingungen wird die Beziehung zwischen dem Exporteur und seinem Abnehmer gefestigt. Der Exporteur kann sich dadurch gegenüber Wettbewerbern einen Vorteil verschaffen.

¹⁸⁰ Vgl. Bundesbankanzeiger Verlag (Hrsg.) (2015) (siehe Internetverzeichnis).

Ebenfalls in den Bereich des WCM gehört die erhöhte Planbarkeit des Zeitpunkts des Zahlungseingangs. Da die BPO, wie das L/C auch, zeitlich befristet ist, muss die Forderung bis zu einem bestimmten Zeitpunkt beglichen sein¹⁸¹. So lässt sich eine bessere Liquiditätsplanung vornehmen und die Liquidität steuern.¹⁸²

Aus der Sicht von Banken ist die Abwicklung von open account Geschäft über eine BPO attraktiv, da sie so zusätzliches Geschäft und somit Erträge generieren können.

Die BPO wurde seit ihrer Entwicklung als Ersatz für ein L/C diskutiert. Tatsächlich zeigt allerdings der Vergleich zwischen den Instrumenten, dass sie vollkommen unterschiedliche Merkmale aufweisen. Während das L/C eine Dokumentenprüfung vollzieht, beruht die BPO auf dem Abgleich von Daten. Das sorgt dafür, dass das L/C eine höhere Sicherheit gewährleisten kann, wenn es um den Handel mit vielen bzw. komplexen Dokumenten geht.

Auf der anderen Seite bietet die BPO einen deutlich erhöhten Grad der Automatisierung und damit einen Kostenvorteil. Dokumente müssen nicht mehr im selben Maße ausgefertigt werden und die Gebühren, die bankseitig erhoben werden sind geringer. Daher ist die BPO als Instrument für Geschäfte geeignet, bei denen wenig dokumentäre Auflagen bestehen. Besonders vorteilhaft ist sie somit gerade im open account Geschäft, da hier Finanzierungsmöglichkeiten, Besicherung und die Planbarkeit des Zahlungseingangs gewährleistet werden können.

6 Ausblick

Da sich die BPO in der Implementierungsphase befindet, sind noch einige Problemstellungen zu lösen, damit die BPO sich weiter verbreiten kann. Auch kleine Veränderungen des Konstruktes sind denkbar. Im folgenden Abschnitt sollen verschiedene Aspekte

¹⁸¹ Die BPO unterliegt einem Verfalltag. Bis zu diesem Zeitpunkt müssen die Daten auf die TMA hochgeladen sein, anderenfalls wird keine Zahlungsverpflichtung seitens der Bank übernommen. Mit einer dadurch ausgelösten Zahlungsverpflichtung entsteht auch ein Anspruch auf Zahlung. Daher kann der Geldeingang vom Importeur geplant werden (Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013 b), Art. 8).

¹⁸² Vgl. International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013 b), Art. 8.

analysiert werden, an denen noch Veränderungsbedarf bzw. noch nicht genutzte Potenziale bestehen.

Das Konzept der BPO sieht vor, dass Daten (möglichst automatisiert) von den beteiligten Unternehmen an ihre Banken und damit an die TMA weitergeleitet werden. Zwar wurde durch die URBPO ein einheitlicher Datenstandard für die Kommunikation zwischen Banken und TMA definiert. Was zum aktuellen Zeitpunkt allerdings noch fehlt, ist eine einheitliche Regelung darüber, wie die Daten vom Unternehmen zur Bank gelangen. Hinsichtlich dieser Problemstellung ist weder das Datenformat standardisiert, noch gibt es eine Möglichkeit, die Informationen direkt aus dem ERP-System des Unternehmens weiterzuleiten. Diese Funktionen würden zu einer stärkeren Automatisierung und Effizienzsteigerung des Ablaufs der BPO beitragen.¹⁸³

Abzuwarten gilt außerdem, wie viele Banken die Voraussetzung dafür schaffen werden eine BPO zu begleiten. Nur wenn eine mit dem Importeur kooperierende Bank und eine Obligor Bank und eine Recipient Bank gefunden wird, die die BPO abwickeln können, ist es überhaupt möglich das Geschäft zu machen. Problematisch ist in diesem Zusammenhang, dass sich Banken in der bisherigen Implementierungsphase des Instruments bislang eher zurückhaltender zeigen als erwartet. Damit mehr Banken für das notwendige Know How für die BPO sorgen, ist es vonnöten, dass international mehr Transaktionen stattfinden, sodass Banken mit mehr Geschäft rechnen können. 2014 fanden insgesamt 612 BPO-Transaktionen statt. Im Vorjahr waren es 569. Ein positiver Trend ist somit zu sehen. Wie sich diese Entwicklung aber fortsetzt, ist abzuwarten.¹⁸⁴ Problematisch ist, dass in manchen Teilen der Erde bisher gar keine BPO-fähigen Banken agieren. Dazu gehören der afrikanische Kontinent sowie Teile Asiens.¹⁸⁵

Um mehr Aufmerksamkeit sowohl auf Kunden-, wie auch auf Bankenseite zu schaffen, ist es notwendig, dass Banken das Instrument stärker bewerben und ihre Kunden noch aktiver darauf ansprechen. Das würde zu einem höheren Bekanntheitsgrad und somit möglicherweise auch zu einer stärkeren Nutzung des Instruments führen.¹⁸⁶

¹⁸³ Vgl. Der Treasurer (Hrsg.), S. 3 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁸⁴ Vgl. SWIFT (Hrsg.) (2015), S. 17 (siehe Internetverzeichnis).

¹⁸⁵ Vgl. Expertengespräch mit Oliver Spitz (siehe Anhang).

¹⁸⁶ Vgl. Expertengespräch mit Michael Bahn, S. 2 (siehe Anhang).

Aus der Perspektive des Unternehmens ist außerdem zu beachten, dass sich viele Kunden - sofern sie sich für die BPO entscheiden - auch ihr gesamtes Außenhandelsgeschäft darauf umstellen möchten. Unternehmen, die im großen Stil Außenhandel betreiben, haben Mitarbeiter, die sich um die Abwicklung des dokumentären Geschäfts kümmern und Abläufe und Systeme steuern. Das parallele Abwickeln von L/C-Geschäft und BPO-Geschäft würde daher einen zu großen Aufwand darstellen¹⁸⁷. Wenn ein Unternehmen auf L/C-Geschäft z.B. aus Gründen der Sicherheit angewiesen ist, ist es fraglich, ob es sich zusätzlich für die Nutzung der BPO entscheiden wird.

Abzuwarten gilt es außerdem, wie rechtssicher die bisher gelegten Grundlagen sind. Einschlägige Urteile von Schiedsgerichten zu Geschäften, die über ein L/C abgewickelt wurden, gibt es. Die ERA wurden außerdem mehrmals überarbeitet und immer wieder ergänzt. Bei der relativ neuen BPO gibt es bisher mit den URBPO nur ein wenig umfangreiches Regelwerk und noch keine bewährten Verfahren zur sicheren Steuerung.¹⁸⁸

Auch wenn für das Auslösen des Zahlungsverprechens bei der BPO keine Dokumentenvorlage nötig ist, werden für die Einfuhr ggf. Dokumente benötigt. Der Importeur muss sich bei der BPO darauf verlassen, dass diese Dokumente rechtmäßig ausgestellt wurden. Um zumindest die Richtigkeit der Dokumente vom Importeur bestätigt zu wissen, macht es Sinn, dass der Exporteur dem Importeur die Dokumente beispielsweise eingescannt zur Ansicht zur Verfügung stellt. So kann der Importeur selbst kontrollieren, ob alle notwendigen Merkmale für die Einfuhr vorhanden sind. In diesem Zusammenhang bietet sich auch die Nutzung elektronischer Dokumente an.¹⁸⁹

Ein weiterer Aspekt ist mit der Tatsache verknüpft, dass sich die BPO lediglich auf die Aktion zwischen den Banken und nicht auf die Aktion zwischen Bank und Kunde bezieht: Der Importeur ist nicht der Begünstigte aus der BPO-Forderung. Es wird zwar durch den bilateral mit der Recipient Bank vereinbarten Vertrag festgeschrieben, dass die Zahlung an ihn weiterzuleiten ist; sollte diese allerdings während der BPO-Laufzeit Insolvenz anmelden, hat der Exporteur keinerlei Ansprüche aus der BPO.

¹⁸⁷ Vgl. Expertengespräch mit Michael Bahn, S. 2 (siehe Anhang).

¹⁸⁸ Vgl. Expertengespräch mit Michael Bahn, S. 2 (siehe Anhang).

¹⁸⁹ Verschiedene Unternehmen bieten am Markt die Möglichkeit an, Transportdokumente wie beispielsweise Konnossemente zu digitalisieren und elektronisch zu versenden. So kann sofort auf die Dokumente zugegriffen werden (Vgl. essDocs).

Um die BPO sicherer zu gestalten sollte die URBPO zukünftig insofern geändert werden, dass die Rechte von Importeur und Exporteur darin mit erfasst sind.

7 Fazit

Im internationalen Handel bestehen politische und wirtschaftliche Risiken, die sowohl für Exporteure wie auch für Importeure Verlustpotenziale befürchten lassen. Da etwa 85% des Welthandels auf Basis der offenen Rechnung beglichen wird, werden diese Risiken meist von den Händlern selbst getragen. Durch Zahlungssicherungsinstrumente wie die BPO und das L/C lassen sich diese jedoch besichern.

In erster Linie unterscheiden sich die beiden Instrumente dadurch, dass sie unterschiedliche Bedingungen zur Auslösung einer Zahlungsverpflichtung seitens einer Bank zugrunde legen. Da unter der BPO keine Dokumente geprüft werden, ist sie betrugsanfälliger und kann nicht genauso viel Sicherheit gewährleisten wie ein L/C. Dahingegen ist der große Vorteil der BPO ein automatisierter Prozess, welcher bei Bedarf eine schnellere Begleichung der Zahlung gewährleisten kann. Die Instrumente erfüllen somit sehr unterschiedliche Bedarfe von Unternehmen und sind daher kaum vergleichbar.

Wie die eingangs durchgeführte Analyse des Marktes allerdings zeigt, wird auf dem internationalen Markt ein großer Teil durch open account Zahlungen beglichen. Hier kann die BPO einen erheblichen Nutzen für Exporteur und Importeur erbringen. Im Gegensatz zum L/C ist mit geringeren Kosten und Aufwand zu rechnen. Trotzdem wird neben einer übernommenen Sicherungs- und Finanzierungsfunktion der Zahlungseingang für den Exporteur kalkulierbar. So wird zusätzlich eine Working Capital Optimierung vorgenommen werden.

Auch aus Bankensicht macht es bei der Vermarktung der BPO Sinn, sich auf bisherige open account Zahlungen zu fokussieren. Während sie bei der Ablösung des L/C-Geschäfts durch die BPO Ertragseinbußen zu verzeichnen hätte, können Ertragssteigerungen durch die Besicherung von open account Zahlungen generiert werden. Durch den Einsatz der BPO anstelle der Bezahlung per offener Rechnung kann somit sowohl bankseitig wie auch kundenseitig ein Mehrwert generiert werden.

Damit die BPO allerdings am Markt Erfolg haben kann, muss die Entwicklung noch weiter voranschreiten. Zum einen muss sie weltweit bekannt und einsetzbar sein. Nur wenn weltweit damit gehandelt werden kann, können sich Unternehmen auf die Ein-

setzbarkeit des Instruments verlassen. Das ist zwingend für die Verbreitung der BPO erforderlich. Zum anderen müssen fehlende Systeme sowie ein Standard für die Kommunikation zwischen Kunde und Bank entwickelt werden, damit der Anspruch der Automatisierung möglichst weitgehend durchgesetzt werden kann.

Literaturverzeichnis

- Becker, Hans Paul (2013): Investition und Finanzierung, Wiesbaden, 6. Auflage, 2013.
- Bilstein, Jürgen/ Ernst, Dietmar/ Häcker, Joachim / Wöhe, Günter (2010): Grundlagen der Unternehmensfinanzierung, 10. Auflage, 2010.
- Büter, Clemens (2010): Außenhandel – Grundlagen globaler und innergemeinschaftlicher Handelsbeziehungen, Heidelberg/ u.a., 2. Auflage, 2010.
- Büter, Clemens (2013): Außenhandel: Grundlagen internationaler Handelsbeziehungen, Heidelberg, 3. Auflage, 2013.
- Czerweny-Arland, Martin/ Verdenich, Martin (2008): Modernes Cash Management: Instrumente und Maßnahmen zur Sicherung und Optimierung der Liquidität, München, 2., aktualisierte Auflage, 2008.
- Ehrlich, Dietmar/ Haas, Gregor/ Zahn, Johannes (2009): Zahlung und Zahlungssicherung im Aussenhandel, Berlin, 1. Auflage, 2009.
- Gelbrich, Katja/ Müller, Stefan (2011): Handbuch Internationales Management, München, 1. Auflage, 2011.
- Grosse-Ruyken, Pan Theo/ Locker, Alwin (2015): Chefsache Finanzen im Einkauf und Supply Chain, Wiesbaden, 2. Auflage, 2015.
- Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.) (2000): Handbuch der Akkreditive, Inkassi, Exportdokumente und Bankgarantien, München, 1. Auflage, 2000.
- Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.) (2002 a): Handbuch für Außenhandelsfinanzierung, München, 3., durch Anhang aktualisierte und erweiterte Auflage, 2002.
- Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.) (2002 b): Handbuch für Kaufrecht, Rechtsdurchsetzung und Zahlungssicherung im Außenhandel, München, 1. Auflage, 2002.
- International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013 a): The ICC Guide to the Uniform Rules for Bank Payment Obligation, Paris, 1. Auflage, 2013.

International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2013 b): The Uniform Rules for Bank Payment Obligation, Paris, 1. Auflage, 2013.

Kleipzig, Heinz-Jürgen (2014): Working Capital und Cash Flow, Wiesbaden, 3. Auflage, 2014.

Kokalj, Ljuba/ Paffenholz, Guido/ Schröder, Evelyn (2000): Zahlungsverzug und Forderungsmanagement in mittelständischen Unternehmen, Wiesbaden, 1. Auflage, 2000.

Lipfert, Helmut (1960): Nationaler und internationaler Zahlungsverkehr 1. Auflage, Wiesbaden, 1960.

Morschett, Dirk/ Schramm-Klein, Hanna/ u.a. (2004): Außenhandel: Marketingstrategien und Managementkonzepte, Wiesbaden, 1. Auflage, 2004.

Niehoff, Walter/ Reitz, Gerhard (2001): Going Global: Strategien, Methoden und Techniken des Auslandsgeschäfts, Berlin u.a., 2. Auflage, 2001.

Völker, Rainer (2001): Exportgeschäft von A-Z, Ratingen, 2., neu bearbeitete und erweiterte Auflage, 2001.

Wöltje, Jörg (2013): Investition und Finanzierung, München, 1. Auflage, 2013.

Internetverzeichnis

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Hrsg.) (2012): Mindestanforderungen für das Risikomanagement, 14.12.2012, abgerufen am 01.07.2015,

https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Aufgaben/Bankenaufsicht/Marisk/2012_12_14_rundschreiben.pdf?__blob=publicationFile

Bundesanzeiger Verlag (Hrsg.) (2015): Ersetzt die BPO das Akkreditiv?, in: Außenwirtschaftliche Praxis, Ausgabe März 2015, abgerufen am 20.06.2015,

<http://www.bundesanzeiger-verlag.de/aw-portal/aussenwirtschaft/hintergruende-und-fachwissen/ersetzt-die-bpo-das-dokumentenakkreditiv.html>

Bundesverband Deutscher Banken (Hrsg.) (2014): Working Capital Management, Dezember 2014, abgerufen am 27.06.2015, <http://www.vdb->

[info.de/media/file/4019.BdB_Working_Capital_Management-Broschuere_20141212.pdf](http://www.vdb-info.de/media/file/4019.BdB_Working_Capital_Management-Broschuere_20141212.pdf).

Creditreform / Roland Berger (Hrsg.) (2013): Cash for Growth 2013, November 2013, abgerufen am 27.06.2015,

http://www.rolandberger.de/media/pdf/Roland_Berger_Working_Capital_Management_20131122.pdf.

International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2012): The Bank Payment Obligation: Capital & Accounting Treatment, 12.09.2012, abgerufen am 22.06.2015,

https://corporates.swift.com/sites/sdccc/files/trade_bpo_accounting_and_capital_treatment.pdf

International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2014 a): Frequently Asked Questions for Banks, 28.10.2014, abgerufen am 01.07.2015,

http://www.iccwbo.org/errorpages/404.aspx?aspxerrorpath=/Data/Documents/Banking/General-PDFs/1205-rev-BPO-Frequently-Asked-Questions_Banks_28-October-2014/.

International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2014 b): Frequently Asked Questions for Corporates, 28.10.2014, abgerufen am 01.07.2015, http://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCoQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.iccwbo.org%2FData%2FDocuments%2FBanking%2FGeneral-PDFs%2F1206rev-BPO-Frequently-Asked-Questions_Corporates_28-October-2014%2F&ei=xPOYVa3RG6PqyQO7m7v4DA&usg=AFQjCNGGPcftPHBfNVPi8pJkWn59fg4wsw&sig2=GdRtXM29GdznJWojDGKdMg .

International Chamber of Commerce (Hrsg.) (2014 c); Rethinking Trade and Finance, abgerufen am 24.06.2015, <http://www.iccwbo.org/Data/Documents/Banking/General-PDFs/ICC-Global-Trade-and-Finance-Survey-2014/>.

Röhrig, Silvia (2012): Verdrängt die BPO das Akkreditiv?, in: ExportManager, Ausgabe 10/2012, abgerufen am 25.06.2015, <http://www.exportmanager-online.de/2012/ausgabe-10-2012/verdraengt-die-bpo-das-akkreditiv/>

Spiegel-Online (Hrsg.) (2015): Krise in Griechenland: Banken zu, Auszahlungen begrenzt - was das bedeutet, S. 1 abgerufen am 3.7.2015, <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/griechenland-banken-geschlossen-was-bedeutet-das-a-1041098.html>

Standard Chartered (Hrsg.): Bank Payment Obligation (BPO), abgerufen am: 22. 06. 2015, https://corporates.swift.com/sites/sdccor/files/trade_case_study_bpo_scb.pdf.

SWIFT (Hrsg.) (2015): Market adoption of BPO, 20.04.2015, abgerufen am 02.07.2015, http://corporates.swift.com/sites/sdccor/files/20150420_bpo_market_adoption.pdf.

World Trade Organisation (2015): Time Series, abgerufen am 01.07.2015, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E>

Anhang

<p style="text-align: center;">Daten, die zur Einrichtung der Baseline erforderlich sind</p>	<p style="text-align: center;">Daten, die die Zahlungsverpflichtung auslösen</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Referenznummer • Referenznr. des Auftrags • Name und Land des Käufers und des Verkäufers • BIC Code beider Banken • Warenbeschreibung: Menge und Betrag je Einzelposten • Zahlungsbedingung • Ansprechpartner der eröffnenden Bank 	<p>BPO Data Set (BPO Datensatz)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betrag • Ablaufdatum • Angaben zur Obligor Bank • Angaben zur Recipient Bank <p>Bei Vereinbarung: Commercial Data Set (Kaufvertragsdaten)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Referenznummer • Referenznr. des Auftrags • Name und Land des Käufers und des Verkäufers • BIC Code beider Banken • Warenbeschreibung: Menge und Betrag je Einzelposten • Zahlungsbedingung <p>Ansprechpartner der eröffnenden Bank</p> <p>Bei Vereinbarung: Transport Data Set (Transportdatensatz)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Name und Land des Versenders der Daten • Referenznr. des Transportdokuments und Ausstellungsdatum • Verschiffungsdatum • Zielhafen und Richtung • Referenz des Bestellauftrags <p>Bei Vereinbarung: Insurance Data Set (Versicherungsdatensatz)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Name und Land des Ausstellers der Versicherungsdokumente

	<ul style="list-style-type: none">• Ausstellungsdatum• Referenznr. der Versicherungsdokumente• Versicherter Betrag• Angaben zum Versicherten: BIC oder Name und Adresse• Angabe an wen bei eintretendem Versicherungsfall Zahlung zu leisten ist <p>Bei Vereinbarung: Certificate Data Set (Dokumentendatensatz)</p> <ul style="list-style-type: none">• Dokumentenart• Dokumentierte Charakteristika• Name und Land des Ausstellers der Dokumente• Ausstellungsdatum
--	---

Tabelle 1: Übersicht der möglichen Data Sets, die auf die TSU hochgeladen werden können

Quelle: International Chamber of Commerce (2013 b), S. 58 ff.

Experteninterviews – Gesprächsprotokolle

Hinweis des Herausgebers:

Die Autorin führte folgende zwei Experteninterviews:

- am 25.06.2015 mit Michael BAHN, UniCredit Group, Leiter Global Transaction Banking für die Region Norddeutschland
- am 02.07.2015 mit Oliver SPITZ, Mitglied der ICC Banking Commission und Mitentwickler der BPO

Die detaillierten Protokolle der Interviews liegen dem Herausgeber vor. Bei konkretem Interesse wird um eine formlos Kontaktaufnahme gebeten.