

Fachbuch zum Kurs
Geprüfter Betriebswirt IHK

Europäische und internationale
Wirtschaftsbeziehungen

von

Saskia Stromitzki

Unternehmerin und Geprüfte Betriebswirtin IHK

IHK Prüferin für Oberfranken Bayreuth

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
1. Die Bedeutung europäischer und internationaler Wirtschaftsbeziehungen ...	9
1.1 Wachstum und seine Bedeutung.....	9
1.2 Weltwirtschaftliche Entwicklungen und die Globalisierung.....	15
1.3 Liberalisierung und die Arbeitsteiligkeit des Welthandels.....	20
1.4 Die Entstehungsgeschichte der Europäischen Union.....	25
1.4.1 1888 – Das Drei-Kaiser-Jahr.....	26
1.4.2 1914-1919 – Der Erste Weltkrieg.....	26
1.4.3 1919-1933 – Die Weimarer Republik.....	30
1.4.4 Ab 1933 – Das NS-Regime und der Zweite Weltkrieg.....	31
1.4.5 1945 – Nachkriegszeit.....	34
1.4.6 1949 – Der Europarat.....	35
1.4.7 1952 – Die Montanunion.....	36
1.4.8 1958 – Die Römischen Verträge.....	37
1.4.9 1967 – Die EG – Europäische Gemeinschaft.....	37
1.4.10 Ab 1973 bis heute – Die Erweiterung der Europäischen Gemeinschaft und zukünftige Herausforderungen.....	38
1.4.11 Die Institutionen der EU.....	47
1.5 Wichtige Zusammenschlüsse und Abkommen auf Weltebene.....	49
1.5.1 Mercosur.....	50
1.5.2 ASEAN.....	51
1.5.3 Arabische Liga.....	54
1.5.4 AU.....	55
1.5.5 AKP-Staaten.....	57
1.5.6 USMCA.....	58
1.6 Wichtige Organisationen auf Weltebene.....	58
1.6.1 WTO.....	59
1.6.2 OECD.....	60
1.6.3 UN.....	63

1.6.4 IWF.....	65
1.6.5 Weltbank	67
1.6.6 OSZE	68
1.6.7 NATO	70
1.6.8 ICC.....	74
1.7 Die Stellung Deutschlands in der Weltwirtschaft.....	74
1.8 Veränderung der Arbeitsmärkte – demographische Entwicklung.....	78
Europäische Arbeitsmarktsituation.....	79
2. Anbahnung und Aufbau von Außenwirtschaftsbeziehungen	83
2.1 Import und Export.....	83
2.2. Außenhandelsmittler	91
2.2.1 Handelsvertreter	91
2.2.2 Handelsmakler.....	92
2.2.3 CIF-Agent.....	92
2.2.4 Kommissionär.....	93
2.3 Transithandel.....	94
2.4 Sonderformen des Außenhandels	95
2.4.1 Veredelungsverkehr.....	96
2.4.2 Kompensationshandel	97
2.4.3 Lizenzvergabe.....	98
2.4.4 Direktinvestitionen.....	99
2.4.5 Internationale Kooperationen	101
2.4.6 Projektgesellschaften.....	104
2.4.7 Joint Ventures	104
3. Außenhandelsmarketing	106
3.1 Außenhandelsmarketing – was bedeutet das?.....	106
3.2 Einen neuen Markt finden – Auslandsmarktforschung	108
3.2.1 Primärforschung	108
3.2.2 Sekundärforschung.....	109
3.2.3 Prognoseverfahren	111
3.2.4 Marktselektion.....	116
3.2.5 Markteintrittsmethoden.....	119

3.3 Informationsquellen	121
3.3.1 DIHK und IHK	122
3.3.2 EUROCHAMBRES	123
3.3.3 Auslandshandelskammern.....	124
3.3.4 Germany Trade and Invest	127
3.3.5 Ländervereine.....	127
3.3.6 AUMA.....	128
3.3.7 BGA.....	129
3.3.8 AKA.....	130
3.3.9 KfW	130
3.3.10 Euler Hermes	133
3.4 Förderprogramme von Bund, Ländern und EU	134
3.5 Produktpolitik.....	134
3.6 Preis- und Kontrahierungspolitik.....	138
3.7 Distributionspolitik.....	139
3.8 Kommunikationspolitik.....	141
3.9 Marketingmix aus einem Guss.....	142
4. Internationales Kaufvertrags- und Transportwesen	144
4.1 Unterschiedliche Rechtssysteme und internationales Kaufvertragsrecht	144
4.2 Internationale Streitbeilegungs- und Schiedsgerichtsverfahren.....	146
Internationale Handelsbräuche	147
4.3 Innergemeinschaftlicher Warenverkehr	147
4.4 Zollwesen	150
GATT, Warenursprung und Präferenzzölle	152
4.5 Transportwege.....	153
4.6 Wichtige Dokumente im Außenhandel.....	155
4.6.1 Versicherungsdokumente.....	156
4.6.2 Handels- und Zolldokumente	157
4.6.3 Transportdokumente	160
4.6.4 Lagerhaltungsdokument	163
4.7 Internationale Lieferbedingungen – Incoterms® 2020	163

5. Zahlungsbedingungen und Auslandszahlungsverkehr	171
5.1 Internationaler Zahlungsverkehr.....	171
5.2 Nicht-dokumentärer Zahlungsverkehr.....	174
5.3 Dokumentärer Zahlungsverkehr.....	177
5.3.1 Dokumenteninkasso	177
5.3.2 Dokumentenakkreditiv	180
5.2.3 Bank Payment Obligation	186
5.3.4 Garantien	187
5.3.5 Devisenhandel.....	194
5.4 Finanzierung des Außenhandels.....	200
5.4.1 Kurzfristige Außenhandelsfinanzierung	201
5.4.2 Mittel- bis langfristige Außenhandelsfinanzierung.....	206
6. Risikomanagement	213
6.1 Risiken im Außenhandel.....	213
6.1.1 Ökonomische Risiken.....	214
6.1.2 Länderrisiken.....	216
6.1.3 Sonstige Risiken	217
6.2 Risikomanagement.....	217
7. Kulturelle Unterschiede im internationalen Wirtschaftsverkehr.....	220
7.1 Was ist überhaupt Kultur?.....	220
7.1.1 Veränderung und Verlust von Kultur	222
7.1.2 Individuelle Persönlichkeit und Vorgaben durch die Kultur	223
7.1.3 Kulturelle Elemente und ihre Bedeutung im internationalen Geschäft ...	225
7.1.4 Interkulturelle Managementkompetenz	227
7.2 Internationale Dimensionen zur Beschreibung von Kulturen.....	229
7.2.1 Individualismus vs. Kollektivismus	229
7.2.2 Machtverteilung	231
7.2.3 Geschlechtergleichheit, Männlichkeit vs. Weiblichkeit	233
7.2.4 Zeithorizonte.....	234
7.3 Internationale Verhandlungen.....	237

8. Viel Erfolg! – Oder: Verhalten in der Prüfung	240
9. Übungsaufgaben	243
10. Lösungen	246
Index	258
Quellen- und Literaturverzeichnis	264

1.6.3 UN

United Nations (Organization), UNO, Vereinte Nationen

Die Vereinten Nationen sind eine internationale Organisation, die 1945 gegründet wurde. Ihr gehören derzeit 193 Mitgliedstaaten an. Zentrales Ziel der vereinten Nationen ist es, den Weltfrieden und die internationale Sicherheit zu wahren. Dazu setzt sie sich für die Konfliktverhütung ein, hilft den Konfliktparteien Frieden zu schließen und die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass der Frieden erhalten bleibt und gedeihen kann.

Darüber hinaus kümmert sich die UNO nicht nur um Frieden und Sicherheit, sondern auch um weitere Themen, die sich aus der Charta, ihrer Verfassung, ergeben. Dazu gehören der Klimawandel, nachhaltige Entwicklung, Menschenrechte, Abrüstung, Terrorismusbekämpfung, Hilfe bei humanitären und gesundheitlichen Notlagen, Gleichstellung der Geschlechter, gute Regierungsführung, Nahrungsmittelproduktion und vieles mehr.

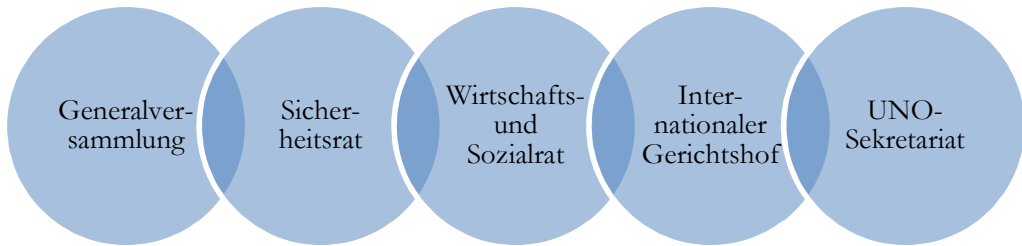
In der Charta der UN heißt es dazu:

„Die Vereinten Nationen setzen sich folgende Ziele:

1. den Weltfrieden und die internationale Sicherheit zu wahren und zu diesem Zweck wirksame Kollektivmaßnahmen zu treffen, um Bedrohungen des Friedens zu verhüten und zu beseitigen, Angriffshandlungen und andere Friedensbrüche zu unterdrücken und internationale Streitigkeiten oder Situationen, die zu einem Friedensbruch führen könnten, durch friedliche Mittel nach den Grundsätzen der Gerechtigkeit und des Völkerrechts zu bereinigen oder beizulegen;
2. freundschaftliche, auf der Achtung vor dem Grundsatz der Gleichberechtigung und Selbstbestimmung der Völker beruhende Beziehungen zwischen den Nationen zu entwickeln und andere geeignete Maßnahmen zur Festigung des Weltfriedens zu treffen;
3. eine internationale Zusammenarbeit herbeizuführen, um internationale Probleme wirtschaftlicher, sozialer, kultureller und humanitärer Art zu lösen und die Achtung vor den Menschenrechten und Grundfreiheiten für alle ohne Unterschied der Rasse, des Geschlechts, der Sprache oder der Religion zu fördern und zu festigen;
4. ein Mittelpunkt zu sein, in dem die Bemühungen der Nationen zur Verwirklichung dieser gemeinsamen Ziele aufeinander abgestimmt werden.“¹¹

¹¹ Die Charta der Vereinten Nationen (1945), Vereinte Nationen, UNRIC- Regionales Informationszentrum der Vereinten Nationen, Kapitel I – Ziele und Grundsätze, Artikel 1

Die wichtigsten Organe der UN sind:



Die Generalversammlung ist das wichtigste beratende, politische und repräsentative Organ der UNO. Alle Mitgliedstaaten sind in der Generalversammlung vertreten. Die Generalversammlung hält regelmäßige Sitzungen ab und bietet ihren Mitgliedern dadurch ein Forum, um ihre jeweiligen Ansichten zu spezifischen Fragen den anderen Mitgliedern darzulegen und gemeinsam einen Konsens zu finden, der für alle Mitglieder die beste Lösung ist.

Die Generalversammlung kann außerdem Empfehlungen in Form von Resolutionen abgeben. Der Sicherheitsrat hat gemäß der UN-Charta die Hauptverantwortung für die Wahrung des Weltfriedens und der internationalen Sicherheit. Er hat 15 Mitglieder (5 ständige und 10 nichtständige Mitglieder). Jedes Mitglied hat eine Stimme. Nach der Charta sind alle Mitgliedstaaten verpflichtet, den Beschlüssen des Rates nachzukommen. Eine Bedrohung des Friedens oder einen Angriff festzustellen und darauf zu reagieren, fällt in den Zuständigkeitsbereich des Sicherheitsrates. Er fordert die Konfliktparteien auf, diesen mit friedlichen Mitteln beizulegen und versucht zu vermitteln. Der Sicherheitsrat kann aber auch Sanktionen verhängen oder Maßnahmen ergreifen, durch die notfalls mit Gewalt der Frieden und die internationale Sicherheit wiederhergestellt wird. Dabei kann es sich um „harmlose“ Wirtschaftssanktionen handeln, aber auch um militärische Operationen. Der Rat richtet auch friedenserhaltende Operationen und politische Sondermissionen der Vereinten Nationen ein.

Der Wirtschafts- und Sozialrat ist das wichtigste Gremium für die Koordinierung von Aktivitäten der UN und ihrer Sonderorganisationen, die Überprüfung der Politik, den politischen Dialog und Empfehlungen zu wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Fragen, sowie für die Umsetzung international vereinbarter Entwicklungsziele. Er besteht aus 54 Mitgliedern, die von der Generalversammlung gewählt werden.

Der Internationale Gerichtshof mit Sitz in Den Haag (Niederlande) ist das wichtigste Rechtsprechungsorgan der Vereinten Nationen. Der Gerichtshof hat die Aufgabe, in Übereinstimmung mit dem Völkerrecht Rechtsstreitigkeiten zu regeln, die ihm von Staaten vorgelegt werden, und Gutachten zu Rechtsfragen abzugeben, die ihm von den autorisierten Organen und Sonderorganisationen der Vereinten Nationen vorgelegt werden.

Das Sekretariat besteht aus dem Generalsekretär und Zehntausenden internationaler Mitarbeitern, die die tägliche Arbeit der UNO im Auftrag der Generalversammlung und der anderen Hauptorgane der Organisation durchführen. Die Mitarbeiter der UNO werden international und lokal rekrutiert und arbeiten auf den Dienstposten und in Friedensmissionen in der ganzen Welt.

1.6.4 IWF

International Monetary Fund, IMF, Internationaler Währungsfonds, IWF

Der Internationale Währungsfonds wurde 1945 von 29 Ländern gegründet, Stand 2019 hat er 189 Mitglieder. Ziel der im Juli 1944 abgehaltenen Konferenz in Bretton Woods (New Hampshire, USA), war es, die Weltwirtschaft und die internationalen Währungs-, Finanz- und Wirtschaftsbeziehungen neu zu ordnen und zu stabilisieren, nachdem der Zweite Weltkrieg vielen Nationen großen Schaden zugefügt hatte. Auf der Konferenz wurden daher die Gründung des IWF und die Gründung der Weltbank beschlossen.

Der IWF ist nach eigener Definition eine Organisation, die sich einsetzt für:

- Die Förderung der globalen Währungszusammenarbeit
- Die Sicherung der Finanzstabilität
- Die Erleichterung des internationalen Handels
- Die Förderung hoher Beschäftigung
- Die Förderung nachhaltigen Wirtschaftswachstums
- Sowie die Verringerung der Armut in der Welt.

Die Hauptaufgabe des IWF ist es, die Stabilität des internationalen Währungssystems zu gewährleisten. Das ist ein System von Wechselkursen und internationalen Zahlungen, das es den Ländern und ihren Bürgern ermöglicht, miteinander Geschäfte zu tätigen. Um seine Ziele zu erreichen und seiner Aufgabe nachzukommen, unternimmt der IWF drei Dinge:

1. Er beaufsichtigt das internationale Währungssystem und überwacht die Wirtschafts- und Finanzpolitik seiner Mitgliedsländer. Dabei weist er auf mögliche Stabilitätsrisiken hin und berät seine Mitglieder über seiner Meinung nach notwendige politische Anpassungen.
2. Der IWF gewährt Mitgliedsländern Darlehen, wenn sie potenzielle oder bereits eingetretene Probleme mit ihren Zahlungen haben. Dadurch können diese Länder ihre internationalen Reserven wiederaufbauen und ihre eigene Währung wieder stabilisieren. Das führt auch dazu, dass sie Importe bezahlen können und wieder die Chance auf Wirtschaftswachstum haben, indem sie die Probleme beseitigen. Durch das wieder eintretende Wirtschaftswachstum können die Darlehen dann getilgt werden.

3. Der IWF hilft Regierungen dabei, ihre Wirtschaftspolitik und ihre Institutionen zu modernisieren und ihre Mitarbeiter auszubilden. Dadurch wird die Wirtschaft in diesen Ländern gestärkt und wächst mehr, außerdem entstehen dadurch neue Arbeitsplätze, was den Kreislauf positiv verstärkt.

Um diesen Aufgaben nachkommen zu können und z.B. Darlehen vergeben zu können, braucht der IWF Finanzmittel. Dieses Geld wird ihm von den Mitgliedsländern zur Verfügung gestellt, die alle in einen großen Topf einzahlen, das Fondvermögen. Diese Zahlungen der Mitgliedsländer sind die sogenannten Quoten. Jedem Mitgliedsland des IWF wird eine Quote zugeteilt, die sich an der Wirtschaftskraft eines Mitgliedslandes und seiner Bedeutung in der Weltwirtschaft bemisst. Kleine Entwicklungsländer zahlen daher weniger ein, als große Industrienationen, da sie über eine weniger bedeutende Position in der Weltwirtschaft verfügen und weniger Finanzkapital zur Verfügung haben.

Das Fondvermögen beläuft sich nicht auf Euro oder Dollar, sondern auf Sonderziehungsrechte, SZR. Diese SZR wurden vom IWF als neue Währungseinheit geschaffen. Ihnen liegt ein Warenkorb mit führenden Währungen zugrunde, bestehend aus dem Euro, dem US-Dollar, dem britischen Pfund, dem japanischen Yen und dem chinesischen Renminbi, die sich in einem bestimmten Verhältnis in diesem Korb befinden. Die jeweils zugeteilten SZR eines Landes sind das Guthaben, das dieses Land gegenüber dem IWF hat und die das Land unter Umständen abrufen kann, wenn es in Schwierigkeiten kommt. Stimmt es den Bedingungen des IWF zu, etwa seine Institutionen zu reformieren und die eigene Wirtschaftspolitik zu verändern, kann ein Land dieses Guthaben als Kredit erhalten, daneben gibt es Sonderprogramme mit Vorzugsbedingungen für Entwicklungsländer.

Insbesondere für Entwicklungs- und Schwellenländern hat der IWF eine große Bedeutung. In den 1980er und 1990er Jahren hatten sowohl Teile Lateinamerikas als auch Asiens große finanzielle Schwierigkeiten und wenig Möglichkeiten, Kapital an den internationalen Finanzmärkten zu beschaffen, sodass sich viele Länder gezwungen sahen, sich an den IWF zu wenden. Anders als eine Bank oder ein privater Gläubiger nimmt der IWF aber direkten Einfluss auf die Politik eines Landes, indem er zum Teil scharfe Konditionen für die Kreditvergabe aufstellt. So müssen z.B. Staatsbetriebe privatisiert werden, Subventionen und Sozialleistungen gekürzt werden, Handel und Investitionen liberalisiert und Märkte dereguliert werden – was nichts anderes heißt, als dass Märkte geöffnet und Handelsschranken verringert werden. Davon profitieren natürlich Industriestaaten, die neue Absatzmärkte erschließen können. Das stößt auf Kritik bei den betroffenen Ländern, die sich in ihrer Souveränität eingeschränkt sehen, als auch bei Nichtregierungsorganisationen und Globalisierungskritikern. Auf der anderen Seite sind diese Darlehen des IWF oft die einzige Möglichkeit (gewesen), an neues Kapital zu gelangen. Da ein solches Darlehen des IWF ihnen außerdem die Kreditwürdigkeit bescheinigt, ist es für die betroffenen Länder ein Sprungbrett, um an neue Finanzgeber zu gelangen, über den IWF hinaus.

1.6.5 Weltbank

1944 wurde neben dem IWF auch die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung gegründet, die bald in Weltbank umbenannt wurde. Sie wird auch Weltbankgruppe genannt, da es sich bei ihr um eine eng verbundene Gruppe von fünf Entwicklungsinstitutionen handelt:

1. Die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (IBRD)
2. Die Internationale Entwicklungsorganisation (IDA)
3. Die Internationale Finanz-Corporation (IFC)
4. Die Multilaterale Investitionsagentur (MIGA)
5. Das Internationale Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID)

Gemeinsam bilden IBRD und IDA die Weltbank, die den Regierungen der Entwicklungsländern Finanzierung, Politikberatung und technische Unterstützung bietet. Die IDA fokussiert sich auf die ärmsten Länder der Welt, während die IBRD die ärmeren Länder mit mittlerem Einkommen und kreditwürdige Länder unterstützt.

IFC, MIGA und ICSID konzentrieren sich auf die Stärkung des Privatsektors in den Entwicklungsländern. Über diese Institutionen stellt die Weltbankgruppe privaten Unternehmen, einschließlich Finanzinstitutionen, Finanzmittel, technische Hilfe, Versicherungen gegen politische Risiken und die Beilegung von Streitigkeiten zur Verfügung.

Die ursprüngliche Aufgabe der Weltbank, die heute 189 Mitglieder hat, war es, mit ihren Krediten beim Wiederaufbau der vom Zweiten Weltkrieg verwüsteten Länder zu helfen. Mit der Zeit verlagerte sich der Schwerpunkt vom Wiederaufbau auf die Entwicklung insbesondere von Infrastruktur, dann auf die Kreditvergabe an private Unternehmen und Finanzinstitutionen in Entwicklungsländern. Inzwischen liegt der Schwerpunkt bei den ärmsten Ländern der Welt. Seit ihrer Gründung hat die Weltbank als größte Entwicklungsinstitution der Welt mehr als 100 Entwicklungs- und Schwellenländer mit Krediten versorgt, sie beraten und sie bei der Anpassung an die Veränderungen der Weltwirtschaft unterstützt.

Die Bankengruppe arbeitet mit den Regierungen der Länder, dem Privatsektor, zivilgesellschaftlichen Organisationen, regionalen Entwicklungsbanken, Think Tanks und anderen internationalen Institutionen zusammen, um Themen wie Klimawandel, Konflikte und Ernährungssicherheit, Bildung, Landwirtschaft, Finanzen und Handel zu behandeln. All diese Bemühungen unterstützen die beiden zentralen Ziele der Bankengruppe:

Die extreme Armut bis 2030 zu beenden.

Und den gemeinsamen Wohlstand der ärmsten 40 % der Bevölkerung in allen Ländern zu fördern.

Die Arbeit der Bankengruppe beeinflusst heute nahezu jeden Sektor, der für die Bekämpfung der Armut, die Unterstützung des Wirtschaftswachstums und die Gewährleistung einer nachhaltigen Verbesserung der Lebensqualität der Menschen in den Entwicklungsländern wichtig ist. Bei Themen wie dem Klimawandel, Pandemien oder erzwungener Migration nimmt sie eine besondere Stellung ein, da sie Diskussionen zwischen ihren Mitgliedstaaten, und anderen Partnern führen kann. Sie kann auf diese Weise dazu beitragen, Krisen zu bewältigen.

Auf den ersten Blick scheinen sich die Weltbank und der IWF sehr ähnlich zu sein, doch sie haben unterschiedliche Ziele und Aufgaben.

Die Weltbankgruppe verfolgt das Ziel, die Armut zu verringern und den Wohlstand zu erhöhen und arbeitet daher mit den Entwicklungsländern eng zusammen. Dazu stellt sie den Ländern und ihren Regierungen Finanzierung, Politikberatung und technische Unterstützung zur Verfügung. Außerdem versucht sie, den Privatsektor zu stärken.

Vordergründiges Ziel des IWFs ist dagegen die Stabilisierung des internationalen Währungssystems. Außerdem fördert er die währungspolitische Zusammenarbeit, versucht den internationalen Handel zu erleichtern und für hohe Beschäftigung und nachhaltiges Wirtschaftswachstum zu sorgen – was auch Maßnahmen sind, um die Armut zu reduzieren. Dazu vergibt er u.a. Kredite an Länder mit Zahlungsbilanzschwierigkeiten, die an strenge Auflagen geknüpft sind.

Um der Weltbankgruppe beitreten zu können, müssen die Länder zunächst dem IWF beitreten, beide Institutionen haben heute 189 Mitgliedsländer.

1.6.6 OSZE

Organisation for Security and Cooperation in Europe, Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa

Die OSZE ist eine Regierungs- und Sicherheitsorganisation mit 57 Teilnehmerstaaten in Nordamerika, Europa und Asien und damit die weltweit größte regionale Sicherheitsorganisation. OSZE ist die seit 1994 geltende Bezeichnung der Organisation, die vormals die „Konferenz über Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa“, die KSZE, genannt wurde. Sie wurde nach zweijährigen Verhandlungen 1975 mit der sogenannten Schlussakte von Helsinki gegründet. Diese Konferenz war ein Forum und eine gesamteuropäische Sicherheitskonferenz, um eine Verbindung zwischen der Sowjetunion und dem Westen zu schaffen. Sie diente dem Dialog und der Verhandlung, um den Konflikt zwischen Ost und West weiter zu entspannen und beizulegen. In der Schlussakte verpflichteten sich die Staaten zu verschiedenen Grundprinzipien, die den Umgang miteinander regeln sollten, als auch zu bestimmten Prinzipien, die auf die Führung der jeweiligen Staaten Einfluss nahmen. Dazu zählten u.a. ökologische und umweltpolitische Themen, als auch Menschenrechte. In den nachfolgenden Jahren baute die KSZE diese Verpflichtungen der Mitglieder aus und überprüfte regelmäßig deren Umsetzung.

Als der Kalte Krieg endete, wurde die KSZE umgestaltet, um an die neuen Verhältnisse angepasst zu werden. 1994 erhielt die KSZE dann den neuen Namen „Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa“. Sie war zu einer Organisation geworden und nicht mehr nur eine Konferenz, die der Entspannungspolitik in Europa diente.

Seitdem setzt sich die OSZE als politisches Forum für den Dialog ein, um über gemeinsam getragene Werte und praktische Arbeit vor Ort dafür zu sorgen, dass mehr als eine Milliarde Menschen Stabilität, Sicherheit und Demokratie erleben können. Die OSZE ist zu einem Forum für eine Vielzahl an Sicherheitsfragen geworden und verfolgt das Ziel, die Lebensbedingungen für die Menschen zu verbessern. Dabei verbindet sie eine politisch-militärische Dimension, eine Wirtschafts- und Umweltdimension und die menschliche Dimension miteinander, um eine umfassende Sicherheit zu erreichen. Mit diesem Ansatz und ihrem breiten Teilnehmerkreis hilft die OSZE durch Zusammenarbeit in Fragen der Konfliktverhütung, des Krisenmanagements und der Konfliktfolgenbeseitigung, Differenzen zwischen Staaten zu überwinden und Vertrauen aufzubauen.

Über ihre Institutionen, ihre Fachreferate und ihre Operationen vor Ort befasst sich die OSZE mit Themen wie Rüstungskontrolle, Terrorismus, guter Regierungsführung, Eindämmung von Korruption, Förderung effektiver Polizeiarbeit, der Schaffung eines Umweltbewusstseins, umweltverträglicher Abfallwirtschaft, Energiesicherheit, Menschenhandel und Bildung.

Die OSZE hilft ihren Teilnehmerstaaten z.B. auch dabei, demokratische Institutionen aufzubauen, echte und transparente demokratische Wahlen abzuhalten; die Achtung der Menschenrechte, der Medienfreiheit, die Rechte von Angehörigen nationaler Minderheiten und der Rechtsstaatlichkeit zu gewährleisten und Toleranz und Nichtdiskriminierung zu fördern.

Alle Teilnehmerstaaten der OSZE sind gleichberechtigt, ihre Beschlüsse werden im Konsens gefasst. So richtet die OSZE ihre Feldoperationen auf Einladung des jeweiligen Gastlandes ein, nachdem ihre Mandate von den Teilnehmerstaaten im Konsens vereinbart wurden. Die OSZE unterstützen die Gastländer bei der Entwicklung ihrer Kapazitäten durch Projekte, die auf die Bedürfnisse des jeweiligen Gastlands abgestimmt sind. Einige OSZE Feldoperationen gelten der Reduzierung von Spannungen, wie etwa die Sonderbeobachtermission in der Ukraine. Mitglieder der OSZE sind:

Albanien	Kasachstan	Russland
Andorra	Kirgisistan	San Marino
Armenien	Kroatien	Schweden
Aserbaidschan	Lettland	Schweiz
Belgien	Liechtenstein	Serbien

Bosnien und Herzegowina	Litauen	Slowakei
Bulgarien	Luxemburg	Slowenien
Dänemark	Malta	Spanien
Deutschland	Moldawien	Tadschikistan
Estland	Monaco	Tschechische Republik
Finnland	Mongolei	Türkei
Frankreich	Montenegro	Turkmenistan
Georgien	Niederlande	Ukraine
Griechenland	Nordmazedonien	Ungarn
Heiliger Stuhl	Norwegen	Usbekistan
Irland	Österreich	Vereinigte Staaten von Amerika
Island	Polen	Vereinigtes Königreich
Italien	Portugal	Weißrussland
Kanada	Rumänien	Zypern

1.6.7 NATO

North Atlantic Treaty Organisation, Nordatlantikpakt-Organisation

Die NATO ist eine Allianz europäischer und nordamerikanischer Staaten, die sich 1949 nach Ende des Zweiten Weltkrieges und im Hinblick auf seine Schrecken bildete. Die NATO ermöglicht es den Ländern dieser zwei Kontinente, sich in Verteidigungs- und Sicherheitsfragen zu beratschlagen und zusammenzuarbeiten, sowie gemeinsame Operationen durchzuführen, um Krisen zu meistern. Die NATO hat 29 Mitglieder:

Belgien (1949)	Spanien (1982)
Kanada (1949)	Tschechische Republik (1999)

Dänemark (1949)	Ungarn (1999)
Frankreich (1949)	Polen (1999)
Island (1949)	Bulgarien (2004)
Italien (1949)	Estland (2004)
Luxemburg (1949)	Lettland (2004)
Niederlande (1949)	Litauen (2004)
Norwegen (1949)	Rumänien (2004)
Portugal (1949)	Slowakei (2004)
Großbritannien (1949)	Slowenien (2004)
Vereinigte Staaten von Amerika (1949)	Albanien (2009)
Griechenland (1952)	Kroatien (2009)
Türkei (1952)	Montenegro (2017)
Deutschland (1955)	

Etwa 40 Drittstaaten arbeiten in einer Vielzahl von Politik- und Sicherheitsfragen mit der NATO zusammen. Diese Staaten sind bestrebt, mit der NATO in den Dialog zu treten und mit ihr praktisch zusammenzuarbeiten. Viele dieser Drittstaaten tragen zu Einsätzen und Operationen bei, die von der NATO geführt werden. Partnerstaaten verfügen allerdings nicht über dieselbe Entscheidungsbefugnis wie Mitgliedstaaten. Die NATO kooperiert darüber hinaus mit einem breiten Netzwerk von internationalen Organisationen, wie etwa der UN.

Wenn es um die Gründung der NATO geht, heißt es meist, dass diese aufgrund der wahrgenommenen Bedrohung durch die Sowjetunion und den Kommunismus erfolgte. Die NATO selbst gibt dazu an, dass dies nur die halbe Wahrheit ist. Ihre Gründung sei Teil umfassenderer Bemühungen gewesen, die drei Zielen dienen sollten:

1. Der Abschreckung der Expansionsbemühungen der Sowjetunion.

2. Zu verhindern, dass ein nationalsozialistischer Militarismus in Europa wieder aufflammen könnte, indem Nordamerika in Europa präsent bleibt.
3. Der Förderung der politischen Integration Europas, da dies als Schlüssel zu dauerhaftem Frieden gesehen wurde.

Durch den von den USA finanzierten Marshall-Plan, stabilisierte sich Europa wirtschaftlich gesehen langsam wieder. Um Europa zu neuer Größe zu führen und das Vertrauen der Staaten ineinander zu fördern, schien eine militärische Zusammenarbeit und dadurch auch gegenseitige Kontrolle ein wichtiger Schritt zu sein, um den politischen und wirtschaftlichen Fortschritt zu begleiten.

Daher schlossen sich 10 westeuropäische Demokratien mit Kanada und den USA zusammen, um verschiedene Projekte für eine stärkere militärische Zusammenarbeit und kollektive Verteidigung zu verwirklichen. Dementsprechend wurde am 4. April 1949 der Nordatlantikvertrag unterzeichnet.

Durch die Unterzeichnung des Nordatlantikvertrages wurde das Bündnis zwischen Nordamerika und Europa geschmiedet, doch es gab noch keine militärische Struktur, die ihre Aktionen wirksam hätte koordinieren können.

Als die Sowjetunion 1949 ihre erste Atombombe auf einem Testgelände im Nordosten Kasachstans zündete, wurde den Bündnispartnern bewusst, dass nun auch die Sowjets die Macht der Atombombe nutzen konnten und ihre Besorgnis über ihre Absichten wuchs. Als dann 1950 die nordkoreanischen Truppen, unterstützt von der Sowjetunion, Südkorea angriffen, das nach dem zweiten Weltkrieg von den USA bis zu deren Abzug 1948 besetzt worden war, entschied sich die NATO eine militärische Struktur aufzubauen. Diejenigen Mitgliedstaaten, die sich auch am militärischen Bündnis der Nato beteiligen, stellen der Organisation sowohl Soldaten als auch militärische Ausrüstung zur Verfügung. Solange diese nicht benötigt werden, bleiben sie in den Mitgliedstaaten und auch unter der Kontrolle des jeweiligen Staates.

Die Aufgaben und die Struktur der NATO wurden in den nachfolgenden Jahren mehrfach an die Veränderungen der weltpolitischen Lage angepasst, da der Kalte Krieg endete und die Sowjetunion zusammenbrach. 1999 hieß es im Konzept der NATO, dass die Welt seit dem Ende des Kalten Krieges komplexe neue Risiken für den Frieden und die Sicherheit im euro-atlantischen Raum, einschließlich Unterdrückung, ethnischer Konflikte, wirtschaftlicher Not, des Zusammenbruchs der politischen Ordnung und der Verbreitung von Massenvernichtungswaffen zu bewältigen habe.¹² Aufgabe und Zweck der NATO ist es heute, mit politischen und militärischen Mitteln die Freiheit und Sicherheit ihrer Mitglieder zu garantieren.

Auf politischer Ebene fördert sie demokratische Werte und ermöglicht ihren Mitgliedern, sich in Verteidigungs- und Sicherheitsfragen zu beraten und zu kooperieren, um Probleme zu lösen, Vertrauen zu schaffen und langfristig Konflikte zu vermeiden.

¹² Das Strategische Konzept des Bündnisses (1999), NATO Summit, Einleitung Absatz 3

Auf militärischer Ebene engagiert sie sich für die friedliche Lösung von Konflikten. Wenn allerdings die diplomatischen Bemühungen scheitern, hat die NATO die militärische Macht, Operationen des Krisenmanagements durchzuführen. Diese können zum einen im Rahmen der Beistandsklausel im Gründungsvertrag der NATO (Artikel 5 des Washingtoner Vertrags) erfolgen. Zum anderen sind auch Operationen mit einem Mandat der Vereinten Nationen möglich, entweder allein oder in Zusammenarbeit mit anderen Ländern und internationalen Organisationen.

Die eben erwähnte Beistandsklausel ist ein wichtiges Prinzip der NATO. Es bedeutet, dass ein Angriff gegen eines oder mehrere ihrer Mitglieder einen Angriff gegen alle darstellt. Dies ist das Prinzip der kollektiven Selbstverteidigung. Bei einem Angriff sind die anderen Mitglieder aufgefordert, der oder den angegriffenen Parteien Beistand zu leisten, „indem jede von ihnen unverzüglich für sich und im Zusammenwirken mit den anderen Parteien die Maßnahmen, einschließlich der Anwendung von Waffengewalt, trifft, die sie für erforderlich erachtet, um die Sicherheit des nordatlantischen Gebiets wiederherzustellen und zu erhalten.“¹³

Bislang wurde Artikel 5 erst einmal angewendet, als Antwort auf die Terroranschläge des 11. September 2001 in den USA.

Die NATO war und ist außerdem bestrebt, ihre Bündnisse auszuweiten. Der NATO-Russland-Rat wurde 2002 eingerichtet, damit die einzelnen NATO-Mitgliedstaaten und Russland bei Sicherheitsfragen, die von gemeinsamem Interesse sind, als gleichberechtigte Partner zusammenarbeiten können. Im Jahr 2004 rief die NATO die Istanbul-Kooperationsinitiative ins Leben, um den Staaten des Nahen und Mittleren Ostens eine praktische bilaterale Sicherheitszusammenarbeit anzubieten. Außerdem wurden etliche osteuropäische Staaten in die NATO aufgenommen.

Ziel der NATO ist es inzwischen zudem, auch in anderen Regionen der Welt für Frieden und Sicherheit zu sorgen, da sich gezeigt hat, dass Instabilität und Extremismus in einem anderen Teil der Welt auf die Mitglieder des Bündnisses zurückfallen können. Gefragt sind bei Instabilität komplexe Abhilfemaßnahmen, die militärische Macht, Diplomatie und Stabilisierung nach Konflikten miteinander verbinden. Nur eine möglichst breite Koalition internationaler Akteure kann Elemente von allen dreien bereitstellen. Dementsprechend entwickelt die NATO nicht nur Sicherheitspartnerschaften mit Staaten des Mittelmeerraums, der Golfregion und sogar des Pazifikraums, sondern sie geht auch auf andere internationale Organisationen und nichtstaatliche Organisationen zu, die in Bereichen wie Institutionenaufbau, Staatsführung, Entwicklung und Justizreform ein Mandat haben. Piraterie, Terrorismus, Cyberkriminalität, Desinformation und Propaganda über soziale Netzwerke, ethnische und religiöse Konflikte und in der Folge hohe Zahlen von Geflüchteten – alles das sind Bedrohungen und Probleme, denen sich die NATO ebenfalls verpflichtet fühlt.

Um diese zu bewältigen, setzt sie zunehmend darauf, mit anderen internationalen Organisationen zusammenzuarbeiten, die Fähigkeiten im Bereich des Wiederaufbaus und des Aufbaus der Zivilgesellschaft haben.

¹³ Der Nordatlantikvertrag (1949), NATO, Artikel 5

2. Anbahnung und Aufbau von Außenwirtschaftsbeziehungen

Außenwirtschaft – was genau bedeutet das eigentlich?
Der Begriff Außenwirtschaft bedeutet nach der Bundeszentrale für politische Bildung „die Gesamtheit aller Wirtschaftsbeziehungen zwischen Staaten“.²¹ Darunter fallen der Warenverkehr (Rohstoffe, (halb-)fertige Produkte) und der Dienstleistungsverkehr (Beratungs-, Montage-, Service-, Transport- und Versicherungsleistungen), sowie der Kapitalverkehr und der Zahlungsverkehr mit dem Ausland. Der Zahlungsverkehr ist das Gegenstück zum Waren- oder Dienstleistungsverkehr, während der Kapitalverkehr alle finanziellen Transaktionen beschreibt, die nichts mit einem Waren- oder Dienstleistungsverkehr zu tun haben. Darunter fallen z.B. Investitionen und Kapitalanlage im Ausland. Die Politik beeinflusst im Rahmen der Außenwirtschaftspolitik diese Außenwirtschaft, z.B. über Zollvorschriften, Einfuhrbestimmungen oder politische Abkommen.

Nachdem wir geklärt haben, was Außenwirtschaft bedeutet, beschäftigen wir uns nun mit den verschiedenen Möglichkeiten, den Außenhandel aus Unternehmenssicht zu gestalten. Wir beschäftigen uns dabei zunächst mit einem Beispiel, anhand dessen sich die Unterschiede zwischen direktem und indirektem Import und Export besser verstehen lassen.

2.1 Import und Export

Beispiel

Das Unternehmen Automobilbauer GmbH baut in München Autos in verschiedenen Ausstattungsqualitäten. Für eine Luxus-Variante möchten sie eine Innenausstattung aus Kork benutzen, die in Spanien hergestellt wird. Außerdem Ledersitze aus Chile. Die Ausstattung mit einem Soundsystem soll aus den USA kommen.

Die fertigen Autos sollen sowohl in Deutschland, als auch in der EU und in den USA verkauft werden.

Die GmbH möchte verschiedene Produkte nutzen, die sie nicht selbst herstellt und daher zukaufen muss. Da diese Produkte aber nicht in Deutschland verkauft werden, sondern von Handelspartnern aus der ganzen Welt stammen, spricht man von einem Import, d.h. die Waren bzw. in anderen Fällen die Leistungen müssen eingeführt werden.

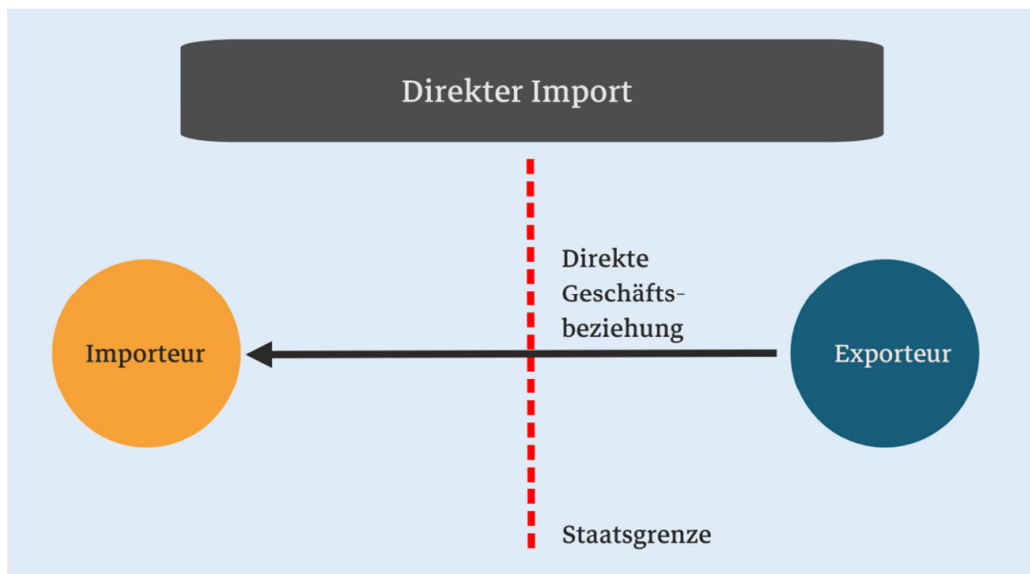
²¹ Außenwirtschaft, Bundeszentrale für politische Bildung

Die GmbH bezieht diese Waren. Die Unternehmen in Spanien, Chile und den USA stellen diese Waren zur Verfügung und exportieren sie.

Die GmbH wiederum exportiert die gebauten Autos in die USA und innerhalb der EU. Unterschieden werden dabei der direkte und der indirekte Export, bzw. Import.

Direkter Import

Beim direkten Import bezieht die GmbH z.B. das Soundsystem direkt im Ausland, etwa vom Hersteller oder einem Händler aus den USA. Die GmbH kann dieses Geschäft über ihre eigenen Kanäle abwickeln, indem z.B. die Einkaufsabteilung den Kontakt zum Hersteller sucht und einen Kaufvertrag abschließt. Sie kann sich aber auch eines Außenhandelsmittlers bedienen, z.B. eines Handelsvertreters. Auch in diesem Fall handelt es sich um einen direkten Import. Zu den Handelsmittlern kommen wir gleich noch genauer. Grafisch sieht das so aus:



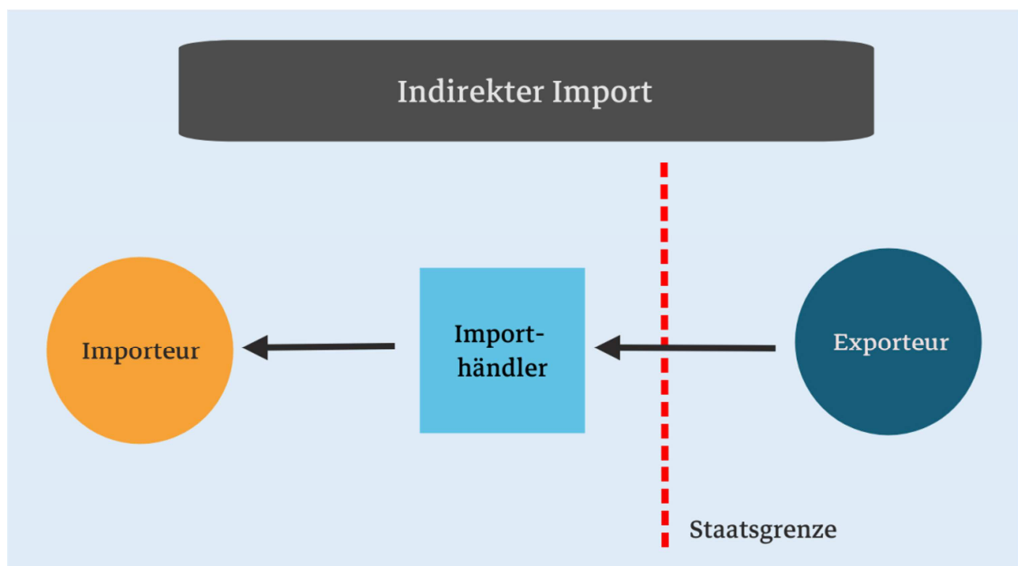
Die GmbH ist als Direktimporteur Einführer der Ware, was in Bezug auf die Einfuhrzölle und die Einfuhrumsatzsteuer bei Waren aus Drittländern von Bedeutung ist. Dazu zählen aus unserem Beispiel sowohl die USA als auch Chile. Der Import aus Spanien gilt als innergemeinschaftlicher Erwerb, da Spanien und Deutschland beide der EU angehören. Diese Unterscheidung ist in Bezug auf die Steuerschuld wichtig, denn in diesem Fall bezahlt die GmbH die Umsatzsteuer in Deutschland. Sie darf diese allerdings wieder als Vorsteuer abziehen. Das Partnerunternehmen in Spanien zahlt keine Umsatzsteuer.

Der direkte Import hat einige Vor- und Nachteile, die Sie auf der nächsten Seite dargestellt sehen.

Vorteile	Nachteile
Direkte Beziehung zwischen Hersteller/Lieferant und Käufer wird aufgebaut, der Kunde kann dadurch evtl. Einfluss auf die Qualität und die Produktionsbedingungen nehmen.	Größerer Aufwand, die Waren direkt im Ausland beim Hersteller/Lieferanten zu bestellen, z.B. wegen der Sprache, des nationalen Rechts oder der Lieferzeit.
Eventuell günstigerer Bezugspreis, da keine Zwischenhändler mitverdiene. Bei größeren Mengen kann evtl. ein Rabatt ausgehandelt werden oder der Preis sinkt durch den Mengenvorteil.	Eventuell entstehen höhere Kosten, wenn nur kleine Mengen gebraucht werden. Außerdem besteht ein höheres Geschäftsrisiko als bei einem Inlandsgeschäft.
Individuelle Anfertigungen sind leichter zu bekommen, wenn eine direkte Kundenbeziehung besteht.	Bei einem Auslandsgeschäft mit unterschiedlichen Währungen besteht ein Währungsrisiko.

Indirekter Import

Eine andere Möglichkeit wäre, die benötigten Waren indirekt zu importieren.



Dabei exportiert z.B. das Unternehmen aus den USA, das die Soundsysteme liefert, seine Waren an ein Importhandelsunternehmen in Deutschland. Dieses Handelsunternehmen verkauft die Waren dann an die Automobilbauer GmbH weiter.

Ebenso kann es sie aber auch an andere Hersteller oder inländische Händler weiterverkaufen, z.B. an Reparaturwerkstätten, die auf Kundenwunsch solche Systeme nachrüsten. Durch den indirekten Export steht die GmbH in keiner direkten Vertragsbeziehung mit dem Unternehmen aus den USA. Der Kaufvertrag mit dem Importhandelsunternehmen ist damit ein ganz normales Inlandsgeschäft, mit ausgewiesener Umsatzsteuer und Vorsteuerabzug. Einführer im zollrechtlichen Sinn ist das Importunternehmen, das alle Risiken trägt, die mit diesem Geschäft einhergehen. Dieser indirekte Import hat für die Automobilbauer GmbH wieder Vor- und Nachteile:

Vorteile	Nachteile
Geringerer Aufwand, die Waren zu beschaffen, da die deutsche Sprache und nationales Recht angewendet werden. Die Lieferzeit ist kürzer, da nur ein Transport innerhalb Deutschlands stattfindet. Es besteht kein Währungsrisiko.	Die GmbH kann als Käufer keinen Einfluss auf die Qualität, die Produktionsbedingungen oder gar den Preis nehmen. Individuelle Anfertigungen sind eventuell schwerer zu bekommen, daher eher geeignet für Standardware.
Bei kleineren Mengen kann der Bezugspreis günstiger sein, als bei direktem Import, wenn der Zwischenhändler eine große Menge importiert hat, wodurch die anteiligen Transportkosten geringer sind als bei einer kleinen, direkt importierten Menge durch die GmbH.	Der Bezugspreis kann aber auch höher sein als bei einem direkten Import, da das Importhandelsunternehmen ebenfalls an der Ware verdienen möchte und eine Handelsspanne aufschlägt.

Bei einmaligen Geschäften, für die Standardwaren gebraucht werden, ist sicherlich der indirekte Import einfacher zu handhaben. Gerade für Unternehmen, die regelmäßig Waren importieren müssen, spielt aber der direkte Import eine sehr viel größere Rolle. Je nach Unternehmensgröße kann der Import von Waren von der Einkaufsabteilung mit übernommen werden, oder diese Abteilung wird in zwei Abteilungen unterteilt, sodass eine Unterabteilung für den inländischen Einkauf zuständig ist und die andere sich um den Import kümmert. Hat ein Unternehmen verschiedene Betriebsstätten, kann sich auch ein internationaler Zentraleinkauf lohnen. Dabei übernimmt eine Einkaufsabteilung in einer der Betriebsstätten den gesamten Import für alle Betriebsstätten. Dadurch können sich Mengen- und Preisvorteile ergeben, es gibt nur einen Ansprechpartner für ausländische Handelspartner und die Abwicklung der Rechnungen erfolgt ebenfalls zentral. Unternehmensintern werden Verrechnungspreise genutzt, um den Import mit den eigenen Betriebsstätten zu verrechnen.

Die Waren können dann entweder vom Exporteur an ein Zentrallager des Unternehmens geliefert und von dort weiter verteilt werden, oder sie werden vom ausländischen Verkäufer direkt in der benötigten Menge an die verschiedenen Betriebsstätten geliefert.

5. Zahlungsbedingungen und Auslandszahlungsverkehr

Als nächsten großen und wichtigen Baustein schauen wir uns mögliche Zahlungsbedingungen und den Auslandszahlungsverkehr genauer an. Schließen zwei Unternehmen einen Kaufvertrag ab, müssen sie immer auch verhandeln, wie genau die Bezahlung aussehen soll. Dabei geht es nicht nur darum den Kaufpreis auszuhandeln, auch der Zahlungszeitpunkt und die Art, wie die Zahlung zu erfolgen hat, sind wichtige Vertragspunkte. Im nationalen Zahlungsverkehr gebräuchlich, gilt aus Verkäufersicht bezüglich der Sicherheit und Liquidität folgende Rangfolge:

1. Vorkasse (Barzahlung oder Überweisung)
2. Zahlung bei Lieferung (Nachname)
3. Teilzahlungen (Barzahlung oder Überweisung)
4. Kauf auf Rechnung

Aus Käufersicht ist diese Rangfolge umzudrehen. Für ihn ist eine Rechnung die sicherste Methode und diejenige, durch die er sich die größte Liquidität verschafft, insbesondere wenn er einen längeren Zahlungszeitraum zur Verfügung hat, etwa zahlbar 30 Tage nach Lieferung.

Im internationalen Zahlungsverkehr kommen weitere Möglichkeiten hinzu, die entweder im Inlandsverkehr eher nicht (mehr) benutzt werden, oder die es nur im Auslandszahlungsverkehr gibt. Dazu gleich noch mehr. Bevor wir uns allerdings mit diesen besonderen Methoden des Zahlungsverkehrs näher beschäftigen, werfen wir erst noch einen genaueren Blick auf wichtige Voraussetzungen für den internationalen Zahlungsverkehr.

5.1 Internationaler Zahlungsverkehr

Wie bei so vielen Aspekten des Außenhandels, kommt es auch bei der Wahl der Zahlungsbedingungen ganz wesentlich darauf an, aus welchem Land der Geschäftspartner kommt. Werden nationale Geschäfte auch immer wieder Bar gezahlt, ist dies im internationalen Handel eher unüblich. Geschäftspartner aus Nordamerika bezahlen z.B. gerne mit Schecks ihrer Banken. In wieder anderen Ländern ist die Art der Zahlung sogar durch die Regierung vorgegeben, Abweichungen davon sind unzulässig. Das betrifft vor allem devisenschwache Nationen.

Um im internationalen Zahlungsverkehr die verwendeten Währungen eindeutig identifizieren zu können, wurde eine ISO Norm aufgelegt, durch die alle Währungen aller Nationen mit Abkürzungen versehen wurden, die international gültig sind. Einige Beispiele sehen Sie in der nachfolgenden Tabelle.

ISO-Code	Land bzw. Währungsgebiet	Bezeichnung der Währung
EUR	Europäische Währungsunion	Euro
USD	Vereinigte Staaten von Amerika	US-Dollar
CNY	China	Chinesischer Renminbi Yuan
JPY	Japan	Yen
RUB	Russland	Rubel
GBP	Großbritannien	Pfund Sterling
CAD	Kanada	Kanadischer Dollar
PLN	Polen	Zloty
SEK	Schweden	Schwedische Krone
CHF	Schweiz	Schweizer Franken

Zahlungen in oder aus dem Ausland sind unter Umständen gegenüber der Deutschen Bundesbank meldepflichtig. Das betrifft insbesondere Beträge über 12.500 €. Das ergibt sich aus § 11 Außenwirtschaftsgesetz i.V.m. § 67 Außenwirtschaftsverordnung. Meldepflichtig sind nicht nur Unternehmen, auch Privatpersonen können der Meldepflicht unterliegen. Die Meldungen dienen den entsprechenden Stellen, Verbänden und Unternehmen dazu, Statistiken über den deutschen Außenwirtschaftsverkehr, sowie die Zahlungsbilanz Deutschlands und der EU zu erstellen.

SEPA und IBAN

So wie es die ISO-Codes zur Vereinheitlichung und Standardisierung von Zahlungsprozessen gibt, so gibt es im internationalen Zahlungsverkehr noch weitere Vereinheitlichungen. Durch sie soll der Zahlungsverkehr sicherer und schneller werden. In Europa trat am 1. Februar 2014 das SEPA Verfahren in Kraft. SEPA ist die Abkürzung für „Single European Payments Area“, den einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum. SEPA ist ein System, das den Zahlungsverkehr innerhalb der EU-Staaten seit 2014 regelt. Mit dem SEPA Verfahren wurde in Deutschland die IBAN eingeführt, die die bisherige Kontonummer und Bankverbindung ersetzte. IBAN steht für „International Bank Account Number“, zu Deutsch die internationale Bankkontonummer, die weltweit gültige Nummer für Girokonten. Sie kann bis zu 34 Stellen haben, in Deutschland hat sie 22.

Die IBAN ist eine Norm, die unter anderem von der ISO mit entwickelt wurde, und die Darstellung von Bankidentifikation und Kontonummer vereinheitlichen soll, die bis dahin in jedem Land anders gelöst war. Damit sollte der grenzüberschreitende Zahlungsverkehr vereinfacht und standardisiert werden. Wie sich eine fiktive IBAN zusammensetzt, sehen Sie nachfolgend.

DE 75 1111 0110 0123 4567			
DE	75	1111 0110	0123 4567 89
Länderkennung	Individuelle Prüfziffer, die vor Zahlendrehern schützt	Bankleitzahl	Kontonummer

SWIFT

Das Europäische Zahlungsverkehrssystem SEPA ist, wie der Name schon sagt, eine europäische Lösung, um den europäischen Zahlungsverkehr zu vereinheitlichen und technische sowie rechtliche Schranken, die bis dahin bestanden, zu überwinden. Um den weltweiten Zahlungsverkehr zu vereinheitlichen und zu erleichtern, wurde bereits 1973 SWIFT gegründet. Damals schlossen sich 239 Banken aus 15 Ländern zusammen, um ein gemeinsames Problem zu lösen, die Kommunikation über grenzüberschreitende Zahlungen. Gemeinsam gründeten sie eine Genossenschaft, die SWIFT.

SWIFT steht für „Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications“. Es handelt sich dabei um ein Unternehmen, das seinen Hauptsitz in Belgien hat und nach belgischem Recht als Genossenschaft organisiert ist. Die SWIFT-Aktionäre wählen einen Verwaltungsrat, der sich aus 25 unabhängigen Direktoren zusammensetzt, die das Unternehmen leiten und die Geschäftsführung überwachen.

Sinn und Zweck dieses Unternehmens ist es, ein internationales Kommunikationsnetzwerk zur Verfügung zu stellen, durch das internationale Zahlungen abgewickelt werden können. Auch Außenhandelsdokumente können über dieses Netzwerk übermittelt werden. Ebenso können Devisengeschäfte und Wertpapierhandelsgeschäfte über SWIFT abgewickelt werden. Dem Unternehmen sind Mitgliedsbanken angeschlossen, die sich in den meisten Ländern der Erde befinden, was verdeutlicht, weshalb der größte Teil des internationalen Zahlungsverkehrs über dieses System abgewickelt werden kann. Es bietet Sicherheit und Vereinheitlichung. Denn alle Nachrichten unterliegen einer Normung in Codes, sodass Missverständnisse, z.B. aufgrund von Sprachbarrieren und nationalen Standards, von vornherein vermieden werden können. Diese Codes werden auch als **Message Typs** bezeichnet. Da dieses System elektronisch über Computersysteme läuft, sind außerdem kostengünstige und schnelle Transaktionen möglich, was im internationalen Handel wichtig ist.

Um Finanzinstitute weltweit eindeutig identifizieren zu können, wurde der **BIC-Code** entwickelt. BIC steht für Bank Identifier Code und wird von der SWIFT festgelegt, weswegen er auch öfter als SWIFT-Code bezeichnet wird. Der Code ist eine international gültige Bankleitzahl.

Möchten Sie eine Überweisung innerhalb Deutschlands oder der EU tätigen, benötigen Sie heute dank des SEPA Verfahrens nur die IBAN des Zahlungsempfängers. Mit dieser internationalen Girokontonummer kann das Empfängerkonto und das Kreditinstitut, bei dem das Konto besteht, zweifelsfrei identifiziert werden.

Möchten Sie dagegen eine Überweisung in ein Land tätigen, das nicht Teil der EU oder des Europäischen Wirtschaftsraumes ist, brauchen Sie zusätzlich zur IBAN auch die BIC, denn diese Überweisung wird dann über die SWIFT abgewickelt. Durch diese zwei Nummern kann die Bank ermitteln, in welchem Land und bei welcher Bank das angegebene Konto des Empfängers zu finden ist.

5.2 Nicht-dokumentärer Zahlungsverkehr

Man unterscheidet grundsätzlich zwei Arten, den Zahlungsverkehr zu regeln. Zum einen über den nicht-dokumentären Zahlungsverkehr, zum anderen über den dokumentären Zahlungsverkehr.

Die erste Möglichkeit, die wir betrachten, ist der nicht-dokumentäre Zahlungsverkehr. Nicht-dokumentär bedeutet, dass die Bezahlung für die Ware aus dem Handelsgeschäft nicht durch Dokumente abgesichert wird, sondern ungesichert erfolgt. Entweder auf Risiko des Lieferanten oder auf das des Kunden. Die wichtigsten Varianten haben Sie bereits zu Beginn dieses Kapitels kennengelernt. Hier noch einmal untergliedert nach dem Zahlungszeitpunkt in der Abwicklung des Handelsgeschäftes.

Vorkasse

Der Exporteur kann unter Umständen vom Importeur eine Vorauszahlung (payment in advance) des vollen Kaufpreises verlangen, insbesondere wenn er über eine große Marktmacht verfügt, wenn dies branchenüblich ist oder es sich um eine neue Geschäftsbeziehung mit einem noch unbekanntem Handelspartner handelt. Der Importeur trägt dadurch das volle Risiko. Die Vorauszahlung kann in Bar erfolgen, was international allerdings eher unüblich ist, oder in Form einer Überweisung oder eines Lastschriftinzugs. Ist das Geld beim Exporteur eingegangen, versendet oder übergibt er die Ware.

Anzahlung und/oder Ratenzahlung

Exporteur und Importeur können auch vereinbaren, dass der Importeur vorab eine Anzahlung leistet (down payment) und die restliche Summe dann z.B. bei Lieferung fällig ist. Diese Anzahlung wird insbesondere dann gerne genutzt, wenn es sich um eine Spezialanfertigung z.B. einer Maschine handelt, die auf den Kunden zugeschnitten ist. Exporteur und Importeur teilen sich auf diese Weise das Handelsrisiko.

Insbesondere bei internationalen Projekten werden auch Ratenverträge genutzt (payment by instalment), durch die der Kaufpreis in mehreren Raten fällig wird, die vor oder nach jedem Projektabschnitt gezahlt werden müssen. Auch in diesem Fall teilen sich die beiden Geschäftspartner das Risiko.

Zahlung bei Lieferung

In Ausnahmefällen gibt es im Außenhandel auch die Möglichkeit, die Ware per Nachnahme zu bezahlen. Dabei versendet der Exporteur die Ware und der Frachtführer oder Spediteur nimmt bei der Übergabe das Inkasso vor. Das bedeutet, dass er die fällige Forderung einzieht, erst dann werden die Frachtpapiere übergeben. Die Zahlung kann auf verschiedene Arten erfolgen. Möglich wäre sowohl eine Barzahlung als auch eine durch die Bank bestätigte Zahlungsanweisung zugunsten des Exporteurs. Der Exporteur trägt bei dieser Art der Abwicklung das Risiko, dass seine Ware nicht angenommen wird und er diese wieder auf eigene Kosten zurücktransportieren oder kurzfristig einen neuen Käufer im Importland finden muss.

Kauf auf Rechnung

Besonders wenn schon länger Geschäftsbeziehungen zwischen zwei Handelspartnern bestehen, ist ein Kauf auf Rechnung eine übliche Zahlungsmethode. Der Exporteur übergibt in diesem Fall die Ware mit der Rechnung, die der Importeur innerhalb einer vereinbarten Frist bezahlt (z.B. innerhalb von 30 Tagen nach Zugang der Ware, etc.). Dadurch gewährt der Exporteur seinem Geschäftspartner einen Lieferkredit. Um sich abzusichern, kann der Exporteur vorher einen Eigentumsvorbehalt vereinbaren, durch den er bis zur vollständigen Bezahlung Eigentümer der Ware bleibt. Eine weitere Möglichkeit ist, sich einen Wechsel ausstellen zu lassen.

Wechsel

Bei einem Wechsel (bill of exchange) handelt es sich um eine Urkunde, deren Gestaltung und Wirkung im Wechselgesetz festgelegt ist. Ein Wechsel bedeutet, dass der Wechselaussteller den sogenannten Bezogenen (den Schuldner) anweist, zu einem bestimmten Datum und an einem bestimmten Ort eine festgelegte Summe an ihn oder eine andere im Wechsel benannte Person zu bezahlen.

Ein Wechsel ist somit ein abstraktes Zahlungsverprechen, ähnlich einem Schuldschein, das von dem ihm zugrunde liegenden Geschäft, wie hier dem Kauf einer bestimmten Ware, losgelöst ist. Ein Wechsel muss immer bezahlt werden, egal was mit dem Grundgeschäft passiert, auch wenn die Ware z.B. mangelhaft geliefert wird. Die Verbindlichkeit kann nicht angefochten werden. Ein Wechsel kann per Indossament übertragen werden. Das Indossament ist ein schriftlicher Vermerk auf der Rückseite des Wechsels zur Übertragung des Eigentums und der Rechte aus diesem Orderpapier vom Berechtigten, dem sogenannten Indossant, auf einen anderen, den Indossatar. Unterschreibt jemand auf dem Wechsel, kann er für die Annahme und die Einlösung haftbar gemacht werden.

Wird die Verbindlichkeit nicht am Fälligkeitstag gezahlt, geht der Wechsel zu Protest. Da im Wechselgesetz die Wechselstrenge gilt, kann ein nicht bezahlter Wechsel innerhalb weniger Tage zu einem Termin vor dem Amtsgericht führen, bei dem der Gläubiger einen vollstreckbaren Titel gegen den Schuldner erhält. Das Gericht prüft den Fall nicht, z.B. ob Mängel bei der Lieferung vorlagen und deshalb nicht gezahlt wurde, da der Wechsel ein abstraktes Zahlungsverprechen ist und eine Schuld und Zahlungsverpflichtung unzweifelhaft entstanden sind.

Der Aussteller des Wechsels (Gläubiger) kann den Wechsel nicht nur als Sicherheit nutzen, um seine Forderungen gegenüber seinem Schuldner abzusichern, dem er den Wechsel zum Fälligkeitstag vorlegt. Stattdessen kann er den Wechsel auch per Indossament an seine eigenen Gläubiger übertragen, um seine eigenen Verbindlichkeiten zu bezahlen.

Kann oder möchte der Aussteller des Wechsels nicht bis zum Fälligkeitstag warten, etwa weil er einen akuten Liquiditätsbedarf hat, kann er den Wechsel auch seiner Bank zur sogenannten Diskontierung anbieten. Das bedeutet, dass die Bank den Wechsel ankauft und der Aussteller des Wechsels einen **Diskontkredit** erhält. Dabei wird ihm der Wechselbetrag abzüglich von Zinsen und Spesen ausgezahlt, die bis zum Fälligkeitstag auflaufen. Am Fälligkeitstag legt die Bank den Wechsel dann dem Hauptschuldner (Bezogener), dem Kunden des Wechselausstellers zur Zahlung vor. Bezahlt dieser den Wechsel, erlischt die Wechselschuld. Bezahlt er allerdings nicht oder nur in Teilen, wird der Wechsel notleidend. Durch die Wechselstrenge hat die Bank die Möglichkeit, auf alle zurückzugreifen, die auf dem Wechsel unterschrieben haben – in dem Fall auf den Wechselaussteller, der von der Bank zuvor den Geldbetrag abzüglich der Zinsen und Spesen erhalten hatte. Dieser muss dann sehen, dass er sein Geld vom eigentlichen Gläubiger zurückbekommt.

Bis 1999 hatte der Diskontkredit eine große Bedeutung, da die Deutsche Bundesbank Wechsel ankauft. 1999 wurden die geldpolitischen Befugnisse allerdings auf die Europäische Zentralbank (EZB) übertragen, die kein Diskontgeschäft betreibt. Dadurch und da Wechsel nicht von Maschinen verarbeitet werden können, hat der Wechsel beim Binnenhandel innerhalb Deutschlands erheblich an Bedeutung verloren und wird kaum mehr eingesetzt.

Im Außenhandel ist der Wechsel allerdings in Form des **Akzeptkredites** noch immer von Bedeutung. Möchte ein deutscher Unternehmer z.B. Waren aus Brasilien kaufen und der brasilianische Händler hat Bedenken, ob der deutsche Importeur auch tatsächlich seine Schulden bezahlen wird, kann der deutsche Unternehmer einen Wechsel einsetzen. Er stellt den Wechsel aus und gibt ihn seiner Bank. Akzeptiert diese den Wechsel, wird sie zum Wechselschuldner und der Unternehmer erhält einen Bankakzeptkredit, die Bank bürgt mit ihrer Kreditwürdigkeit. Er kann nun das Bankakzept an seinen brasilianischen Geschäftspartner weitergeben. Legt dieser der Bank dann bei Fälligkeit den Wechsel vor, zahlt die Bank die angegebene Summe an den Lieferanten, die sie sich natürlich zuzüglich von Gebühren vom deutschen Unternehmer zurückholt.

Scheck

Der Scheck ist wie der Wechsel ein Wertpapier. Durch einen Scheck weist der Ausstellende (Schuldner, Bezogener) seine Bank an, gegen Vorlage des Schecks eine Zahlung an den Schecknehmer, den Begünstigten, zu leisten. Grundlage für den Scheck ist das Scheckgesetz. Der Scheck kann in der Regel wie der Wechsel ebenfalls per Indossament übertragen werden.

In Deutschland müssen Schecks innerhalb von 8 Tagen eingelöst werden (§ 29 Abs. 1 ScheckG). Ein Scheck, der in einem anderen Land als dem der Ausstellung zahlbar ist, muss innerhalb von zwanzig Tagen vorgelegt werden, wenn Ausstellungs- und Zahlungsort sich in demselben Erdteil befinden, z.B. in Europa. Befinden sie sich in verschiedenen Erdteilen, z.B. in Europa und Nordamerika, muss er binnen siebenzig Tagen vorgelegt werden (§ 29 Abs. 2 ScheckG). Wird der Scheck rechtzeitig vorgelegt, aber nicht eingelöst oder die Zahlung verweigert, kann der Inhaber wie beim Wechsel den Scheckprotest vornehmen. Alle Scheckverpflichteten haften dem Inhaber dann als Gesamtschuldner. Der Inhaber des Schecks kann jeden einzeln, mehrere oder alle zusammen in Anspruch nehmen, ohne an die Reihenfolge gebunden zu sein, in der sie sich verpflichtet haben (Art. 40, 44 ScheckG). Im Außenhandel gilt es zu beachten, dass das Recht des Landes, in dessen Gebiete der Scheck zahlbar ist, bestimmt, welche Regeln maßgeblich für den Umgang mit Schecks sind.

5.3 Dokumentärer Zahlungsverkehr

Neben diesen dargestellten ungesicherten Zahlungsbedingungen, gibt es die gesicherten Zahlungsbedingungen, die durch vorzulegende Dokumente geprägt sind. In diesem sogenannten dokumentären Zahlungsverkehr werden Banken eingeschaltet, die Zahlungen erst dann freigeben, wenn bestimmte Außenhandelsdokumente vorgelegt werden. Dadurch kommt es zum Zug-um-Zug-Geschäft – die Bank weist die Zahlung des Kaufpreises an und nimmt im Gegenzug die für die Eigentumsübertragung erforderlichen Dokumente in Empfang. Zu den Papieren können z.B. Versicherungspolicen, Transport- und Versandbestätigungen, Zolldokumente und Ausfuhrbescheinigungen gehören. Wir unterscheiden im dokumentären Zahlungsverkehr die Grundformen des Dokumenteninkassos und des Dokumentenakkreditivs, von denen es mehrere Unterformen gibt.

5.3.1 Dokumenteninkasso

Das Dokumenteninkasso ist sehr einfach zu verstehen. Schauen wir es uns an einem Beispiel an.

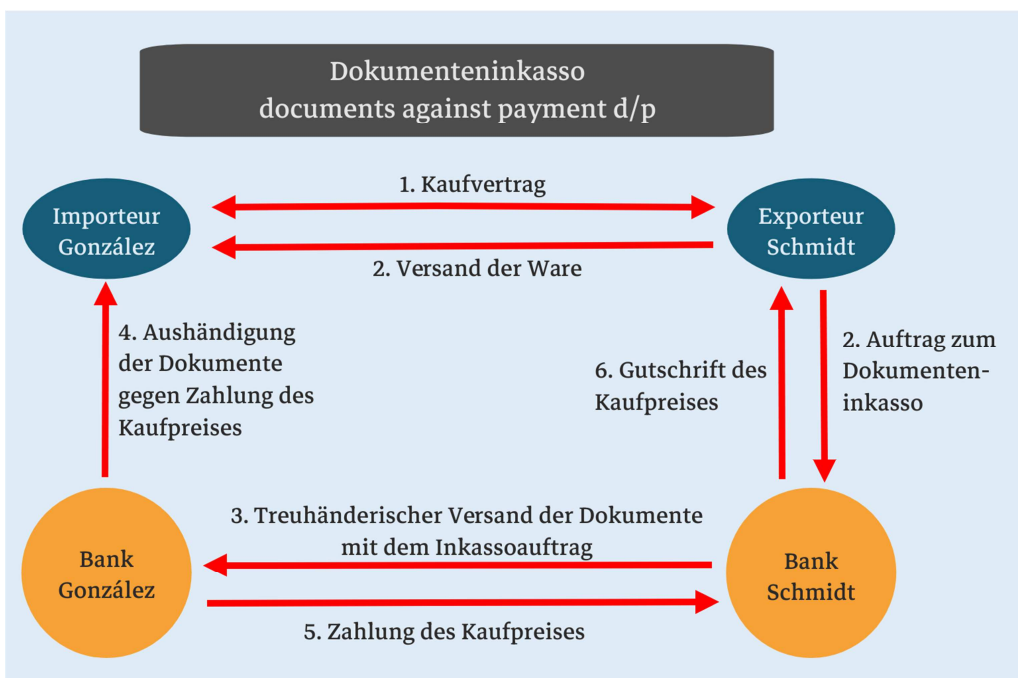
Beispiel

Der Hersteller Schmidt fertigt Maschinen und Anlagen für die Lebensmittelbranche, sein Geschäftssitz ist in München. Schmidt schließt einen Kaufvertrag mit Herrn González, der in Mexiko ein Unternehmen besitzt, das Getränke auf Basis von Früchten herstellt.

Herr González möchte für 35.000 € verschiedene Komponenten für eine Anlage kaufen, die in Mexiko für ihn gebaut werden soll. Herr Schmidt verfügt über diese Standardkomponenten, möchte sich aber über ein Dokumenteninkasso absichern, dass die Waren auch wirklich bezahlt werden, da er mit Herrn González noch keine Geschäftsbeziehung pflegt.

Beim Dokumenteninkasso unterscheidet man den Fall documents against payment (Dokumente gegen Zahlung) und den Fall des documents against acceptance (Dokumente gegen Akzeptierung eines Wechsels). Betrachten wir zunächst den Fall **documents against payment (d/a)**:

1. Zunächst schließen Herr González und Herr Schmidt einen Kaufvertrag ab.
2. Danach versendet Herr Schmidt als Exporteur die Ware nach Mexiko. Gleichzeitig geht er zu seiner Bank und gibt den Auftrag zum Dokumenteninkasso. Dazu übergibt er der Bank die notwendigen Außenhandelsdokumente, ohne die Herr González die Ware z.B. am Containerhafen nicht entgegennehmen kann.
3. Die Bank versendet diese Dokumente treuhänderisch an die Bank von Herrn González.
4. Diese gibt die Dokumente nur dann an ihren Kunden heraus, wenn er den Kaufpreis bezahlt.
5. Den Kaufpreis überweist sie schließlich an die Bank von Herrn Schmidt.
6. Die Bank schreibt den Kaufpreis Herrn Schmidt gut. Das Geschäft wurde erfolgreich abgeschlossen.



Grundlage für die Durchführung eines solchen Dokumenteninkassos sind in vielen Fällen die ERI, die Einheitlichen Richtlinien für Inkassi, die von der ICC, der Internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce) herausgegeben werden. Im Englischen heißen sie Uniform Rules for Collections, oder in der Abkürzung URC. Sie sind international anerkannt, müssen aber in einen Kaufvertrag ausdrücklich eingeschlossen werden, um wirksam zu sein. Sie regeln die jeweiligen Aufgaben der beteiligten Banken und sollen dabei helfen, Missverständnisse zu vermeiden und verschiedene Auslegungen der Rechte und Pflichten der Inkassobeteiligten zu verhindern. Es handelt sich daher um einen Handelsbrauch.

Es ist nicht Aufgabe der Banken, zu prüfen, ob alle Angaben in den Dokumenten sachlich richtig sind. Sie überprüfen lediglich die formale Richtigkeit und die Vollständigkeit der Dokumente.

Üblich ist, dass die Dokumente meist vor der Ware im Land des Empfängers eintreffen. Die Bank gewährt dem Importeur in ihren Geschäftsräumen üblicherweise Einsicht in die übersandten Dokumente, und/oder dieser kann eine Kopie erhalten, sodass er die inhaltliche Richtigkeit überprüfen kann. Das gibt dem Importeur auch die Zeit, alles für eine Zollabfertigung vorzubereiten, sofern dies nicht bereits der Exporteur übernimmt, und ggf. die Einlagerung der Ware in Auftrag zu geben.

Das **documents against acceptance (d/a)** weicht vom bereits dargestellten Dokumenteninkasso dadurch ab, dass die Dokumente gegen ein Wechselakzept des Importeurs ausgehändigt werden. Die Bank des Importeurs reicht diesen Wechsel an die Bank des Exporteurs weiter. Wie beim bereits dargestellten Wechsel gilt auch hier, dass dem Importeur auf diese Weise ein Zahlungsaufschub eingeräumt wird. Die Bezahlung der Ware ist erst mit Fälligkeit des Wechsels zu leisten. Möglich ist auch die Form, dass die Bank den Wechsel ausstellt und damit dem Exporteur mit ihrer Kreditwürdigkeit haftet, wodurch der Exporteur noch mehr Sicherheit erhält.

Die Gebühren, die für das Dokumenteninkasso entstehen, werden in der Regel so geteilt, dass Exporteur und Importeur die jeweils von ihrer Bank anfallenden Kosten übernehmen.

Diese Zahlungsbedingungen verteilen das Risiko zwischen Importeur und Exporteur je nach Fall relativ gleichmäßig, da in vielen Fällen keiner in Vorleistung treten muss, sondern der Austausch in einem Zug und Gegenzug erfolgt. Allerdings bestehen einige Risiken weiterhin. Der Exporteur hat zum einen das Risiko, dass der Importeur die Ware bzw. die Dokumente nicht annimmt (Annahmerisiko) und der Exporteur sie auf eigene Kosten zurücktransportieren oder anderweitig verkaufen muss. Gründe dafür können sein, dass er die Ware nicht mehr haben möchte oder dass er nicht (mehr) über die finanziellen Mittel verfügt, um diese bezahlen zu können. Außerdem kann auch ein Widerspruch zwischen dem bestehen, was im Kaufvertrag vereinbart wurde und dem, was die Dokumente bestätigen bzw. was tatsächlich versandt wurde. In diesem Fall kann es ebenfalls sein, dass der Importeur die Annahme der Dokumente und damit der Ware verweigert.

Darüber hinaus kommt es auf die Außenhandelsdokumente und die Art der Lieferung an, ob der Importeur auch ohne die Papiere an die Ware herankommt. Handelt es sich z.B. lediglich um Transportdokumente, die den Versand nachweisen, wie den Luftfrachtbrief, wird die Ware auch ohne ein Duplikat an den Empfänger übergeben. Der Exporteur kann dieses Restrisiko ausschließen, indem er die Ware nicht direkt an den Importeur versendet, sondern an einen Spediteur oder einen Lagerhalter, der die Ware tatsächlich nur gegen Vorlage der originalen Dokumente herausgibt. Der Importeur hat hingegen das Risiko, dass er die Dokumente zwar einsehen und prüfen kann, bevor er die Ware bezahlt, aber die Ware selbst kann er nicht auf ihre Richtigkeit, Vollständigkeit und Unversehrtheit kontrollieren. Je nach Art und Wert der Ware, kann der Importeur dieses Risiko minimieren, indem er die Menge, Qualität oder Funktionsfähigkeit durch ein Wareninspektionszertifikat kontrollieren lässt. Dieses kann bei manchen Gütern und Ländern auch durch Behörden als Einfuhrbedingung festgeschrieben sein. Es wird erstellt, um die Übereinstimmung zwischen dem was verpackt und verschickt wird und dem was bestellt wurde bzw. den gültigen Importvorschriften entspricht, sicherzustellen.

5.3.2 Dokumentenakkreditiv

Dokumentenakkreditive sind eine weitere Möglichkeit des dokumentären Zahlungsverkehrs. Auch sie schauen wir uns wieder an einem Beispiel an.

Beispiel

Herr Schmidt und Herr González schließen einen neuen Kaufvertrag. Herr González möchte weitere Maschinenteile kaufen, dieses Mal im Wert von 150.000 €. Herr Schmidt möchte sich bei dieser Summe noch einmal absichern. Sie vereinbaren daher ein Dokumentenakkreditiv.

Während das Dokumenteninkasso vom Wesen her ein Zug-um-Zug-Geschäft ist, bei dem es darum geht, die Bezahlung abzusichern, indem Dokumente nur gegen Zahlung des Kaufpreises herausgegeben werden, ist das Dokumentenakkreditiv ein abstraktes und bedingtes Zahlungsverprechen, bei dem die Initiative vom Importeur ausgeht, nicht vom Exporteur wie beim Dokumenteninkasso. Kern des Akkreditivs ist das Zahlungsverprechen der Bank des Importeurs (Akkreditivbank) an den Exporteur als Begünstigten (beneficiary): „Wenn du uns die im Akkreditiv vereinbarten Dokumente vorlegst und uns damit nachweist, dass du die Ware wie im Kaufvertrag vereinbart verschickt hast, dann garantieren wir dir, dass du den Kaufpreis von uns erhältst.“ Die Akkreditivbank handelt im Auftrag und für Rechnung ihres Auftraggebers (applicant), in unserem Beispiel den Herrn González.

Bei Dokumentenakkreditiven gibt es verschiedene Formen, die wir gleich noch im Einzelnen behandeln. Auf der nächsten Seite dargestellt sehen Sie zunächst die Form eines **unbestätigten Sichtakkreditivs** und anschließend folgt die Beschreibung der einzelnen Schritte.