

Export mit Absicherung

Rechtliche Instrumente

**Rechtliche Vereinbarungen senken
das Ausfallrisiko.**

**Vor allem bei Auslandsgeschäften sind
sie dringend zu empfehlen.**

Waren, die mit ihrem Käufer vom Erdboden verschwinden, Vertragspartner, die nicht zahlen können oder wollen, politische Interventionen, die einen Deal platzen lassen: Immer wieder sorgen Meldungen wie diese für Unsicherheit in der heimischen Exportwirtschaft.

Das unguete Gefühl in der Magengegend ist durchaus angebracht, meint Alexander Lindner, international tätiger Unternehmensanwalt aus Wien: „Selbst nach sorgfältigem Abtasten des ausländischen Geschäftspartners bleibt ein gewisses Restrisiko, dass etwas schief geht und der heimische Unternehmer Schaden erleidet. Um sich vor wirtschaftlichen Schwierigkeiten, schlechter Zahlungsmoral oder gar Betrügereien zu schützen, gibt es aber im Vorfeld eines Geschäftes einige hilfreiche rechtliche Instrumente.“

Eigentum mit Vorbehalt

So kann eine Ware beispielsweise mit Eigentumsvorbehalt verkauft werden: „In Österreich ist es üblich, dass der Käufer erst nach restloser Erstattung des Kaufpreises Eigentümer der Ware wird. Und das gilt auch im Falle seines Konkurses, d. h. der Verkäufer kann die noch nicht bezahlte Ware aus der Konkursmasse des Käufers aussondern.“ Nachteil dieser Vereinbarung: Sie ist nicht für jedes internationale Warengeschäft gleichermaßen wirksam wie in Österreich.

„Entscheidend ist grundsätzlich die Rechtsordnung, in der sich die Ware im

Zeitpunkt des Abschlusses des Eigentumsvorbehaltes befindet. Daher sollten die zu exportierenden Güter am besten erst nach vollständiger Bezahlung Österreich verlassen, zumindest aber jederzeit lokalisierbar sein“, rät Lindner. Jedenfalls empfiehlt es sich, die Zuständigkeit des österreichischen Rechtes zu vereinbaren (siehe auch a3EURO Seite 70). Ist das

RA Alexander
Lindner:
„Nationale
Gesetzgebungen
sind höchst
unterschiedlich“



nicht möglich, hilft nur ein genauer Blick in die einschlägigen Gesetze jenes Staates, in dem der Vertragspartner seinen Sitz hat. „So kann beispielsweise in manchen Ländern für den Eigentumsvorbehalt ein Hinweis auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu wenig sein oder es gelten besondere Formvorschriften, wie eine notarielle Beurkundung.“

Bank als Garantie

Ein hilfreiches Sicherungsmittel im Exportgeschäft ist auch das so genannte Dokumentenakkreditiv. „Die Vertragsparteien holen dazu mindestens eine

Bank mit an Bord, die den Erfolg der Zahlung sicherstellen soll.“ Die Bank garantiert dem Exporteur die Auszahlung des Kaufpreises gegen Vorlage der Lieferdokumente. In Frage kommen weiters als persönliche Form der Sicherstellung die – vom Grundgeschäft abhängige – Bürgschaft, bei der eine zusätzliche Person für die Einhaltung der vertraglichen Verpflichtungen haftet, und die Bankgarantie. „Die Bankgarantie ist eine unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung der Bank und gilt, sobald der Exporteur eine schriftliche Erklärung vorlegt, dass der Käufer seiner Zahlungsverpflichtung nicht nachgekommen ist.“

Komplizierter – weil sich in den nationalen Gesetzgebungen wesentliche Unterschiede vorfinden lassen – wird es bei Pfandrechten und Hypotheken. Lindner: „Das muss aber nicht unbedingt ein Nachteil für den österreichischen Exporteur sein. Denn unter Umständen kann der heimische Unternehmer auf Besicherungsmöglichkeiten im ausländischen Recht zurückgreifen, die es in Österreich gar nicht gibt. So finden sich in einigen Ländern Vorschriften über besitzlose Pfandrechte, die durch einen Registereintrag gültig werden.“

Das einfachste Mittel, mit dem ein Exportgeschäft abgesichert werden kann, ist jedenfalls die Vereinbarung der Lieferung gegen Vorauszahlung oder die Zahlung per Nachnahme. „Lässt sich der Käufer darauf nicht ein, so kann man das Risiko zumindest durch eine Anzahlung oder Abschlagszahlung senken, etwa bei Erreichen einer bestimmten Fertigungsstufe der Ware“, so Lindner.

Infos und Rückfragen:

Dr. Alexander Lindner
E-Mail: office@lindner-law.at
Web: www.lindner-law.at