

1 Die Außenwirtschaft einer Volkswirtschaft

Jede wirtschaftliche Tätigkeit ist darauf gerichtet, den Bedarf des Menschen an Gütern zu decken. Alle wirtschaftlichen Vorgänge im nationalen Bereich werden **Binnenwirtschaft**, alle wirtschaftlichen Vorgänge über die Grenzen hinweg werden **Außenwirtschaft** genannt.

Außenwirtschaftliche Vorgänge sind vornehmlich der Warenverkehr, der Dienstleistungsverkehr, der Zahlungs- und Kapitalverkehr mit fremden Wirtschaftsgebieten.

1.1 Gründe für eine außenwirtschaftliche Betätigung

Außenwirtschaft findet aus den verschiedensten Gründen statt:

- Es besteht ein Bedarf an Gütern, die im Inland nicht oder nicht ausreichend vorhanden sind. Die Bundesrepublik Deutschland importiert z. B. aus diesem Grund Erdöl, Kautschuk, Baumwolle, Edelmetalle, Kaffee, Tee, Kakao, Südfrüchte.
- Das Ausland bietet im Vergleich zum Inland Kostenvorteile, die genutzt werden sollen (niedrigere Lohnkosten, Energiekosten, Grundstückskosten, Kapitalkosten, Steuern). Importiert werden deshalb in großem Umfang Textilien, Spielwaren, Lederwaren, Büromaschinen, feinmechanische und optische Geräte. Exportiert werden unter diesem Gesichtspunkt z. B. Lizenzen, um mit deren Hilfe im Ausland zu produzieren und die Produkte im Herstellungsland oder in Drittländern abzusetzen.
- Die Spezialisierung im Inland auf bestimmte Produktionsbereiche zwingt zur optimalen Kapazitätsausnutzung und zur Suche nach Absatzbereichen über die Ländergrenzen hinweg. Schwerpunkte der Ausfuhr aus der Bundesrepublik Deutschland unter diesem Gesichtspunkt sind die Warengruppen Fahrzeuge, Maschinen, chemische Produkte, elektrotechnische Erzeugnisse.
- Es besteht ein Zwang zur Arbeitsplatzsicherung. In der Bundesrepublik Deutschland ist ca. ein Viertel aller Arbeitsplätze von der Ausfuhr abhängig. Es ist darum nötig, immer wieder neue Überlegungen anzustellen und Strategien zu entwickeln, um Auslandsmärkte zu erhalten und neue Märkte hinzuzugewinnen.
Die Finanzierung von Exporten in Entwicklungsländer, die Kreditvergabe mit Bindung an deutsche Lieferungen und Leistungen, Kooperationen mit ausländischen Unternehmen (Joint-Ventures), Direktinvestitionen im Ausland dienen u. a. diesem Ziel.
- Hochentwickelte technische Güter, für die hohe Forschungskosten aufgewendet wurden, werden über die Ländergrenzen hinweg angeboten bzw. nachgefragt. Entweder kann die Hochtechnologie überhaupt nur länderübergreifend finanziert werden, z. B. europäische Raumfahrt, europäische Luftfahrtindustrie, oder die Entwickler neuer Fertigungstechniken erlangen eine monopolähnliche Stellung, die sie sowohl im Inland als auch im Ausland nutzen, z. B. die Chip-Entwicklung in Japan, den USA und der Bundesrepublik Deutschland.
- Leistungsangebote inländischer Unternehmen werden auch im Ausland geschätzt und darum nachgefragt, wie Vielfalt und gleichmäßig hohe Qualität der Produkte, sichere und pünktliche Lieferung, günstige Zahlungsbedingungen, kundennaher Service, wirtschaftsfreundliche Politik.

- Die modernen Kommunikationstechniken haben die Markttransparenz erhöht. Mit Hilfe dieser Techniken wird weltweit das Finden der günstigsten Bezugs- und Absatzmärkte erleichtert, werden die Verkehrszeiten verkürzt und damit Risiken gemindert. Dies gilt nicht nur für die Warenströme, sondern auch für Dienstleistungen wie Transport- und Versicherungsleistungen sowie Kapitalexporte und -importe.
- Mit der Errichtung länderübergreifender Wirtschaftsgemeinschaften werden binnenmarkt-ähnliche Verhältnisse geschaffen und damit der grenzüberschreitende Wirtschaftsverkehr gefördert. Solche Wirtschaftsgemeinschaften sind z. B. die Europäische Union (EU), das Nordamerikanische Freihandelsabkommen zwischen Mexiko, Kanada und den USA (NAFTA), der südamerikanische Mercosur, der Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN) sowie der Common Market for Eastern and Southern Africa, COMESA, dem 20 Mitgliedsländer angehören. Aktuell (2017) werden mehrere weitere Freihandelsabkommen verhandelt (z. B. TTIP oder CETA).

1.2 Die Außenwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland

Die Bundesrepublik Deutschland ist ein Industriestaat. Das bedeutet, die wirtschaftliche Leistung der Volkswirtschaft wird nicht in erster Linie durch den Abbau von Bodenschätzen, den Fang von Meereserzeugnissen, die Produktion land- und forstwirtschaftlicher Erzeugnisse oder die Zurverfügungstellung von Dienstleistungen erbracht, sondern durch die Erstellung industrieller Güter.

Die deutsche Industrie hat sich zunehmend spezialisiert auf die Herstellung von Maschinen, Kraftfahrzeugen, Schienenfahrzeugen, elektrotechnischen, feinmechanischen und optischen Geräten. Besonders stark ist ihre Position bei Hochtechnologien wie der Fabrikautomation, der Medizintechnik und der Biotechnik.

Zur Sicherung der Arbeitsplätze und zur Erhöhung des Lebensstandards ist die Bundesrepublik Deutschland um ein stetiges Wirtschaftswachstum bemüht. Dazu ist es nötig, ständig neue Produktionsverfahren, neue Produkte, neue Beschaffungs- und Absatzmärkte zu suchen und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, und zwar nicht nur im Inland, sondern auch im Ausland.

Die wirtschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland ist seit vielen Jahren gekennzeichnet durch Wachstum, wenngleich zu Beginn des 21. Jahrhunderts nur von einem stagnierenden Wachstum gesprochen werden kann. Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2008 hat die Bundesrepublik Deutschland sehr schnell überwinden können. Bereits in 2010 erzielte sie wieder erhebliche Wachstumsraten. Im Welthandel nimmt die Bundesrepublik Deutschland neben den USA, Japan und China eine Spitzenstellung ein.

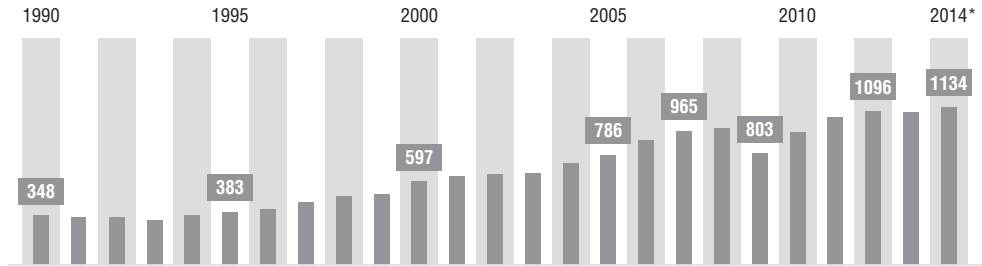
Partner der außenwirtschaftlichen Beziehungen der Bundesrepublik Deutschland sind vorrangig Westeuropa, die USA, China, Japan und einige osteuropäische Länder.

Die Bundesrepublik Deutschland ist als hochspezialisierter Industriestaat nicht nur auf den Export angewiesen, sondern aus mehreren Gründen auch vom Import abhängig.

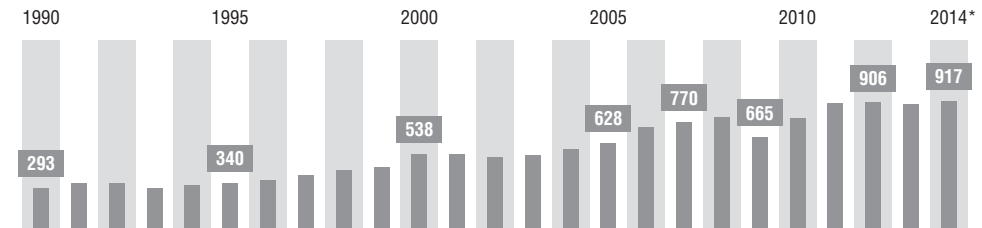
Die Bundesrepublik Deutschland ist ein rohstoffarmes Land. Es besteht z. B. eine hundertprozentige Importabhängigkeit bei Aluminium, Chrom, Kobalt, Mangan, Nickel, Wolfram, Zinnerz; eine fast hundertprozentige Abhängigkeit bei Erdöl, Kupfer, Silber, Eisenerz.

Deutschlands Außenhandel

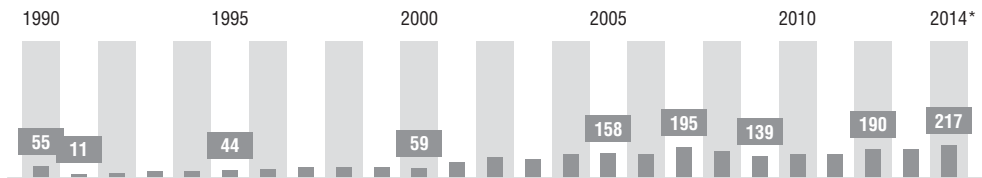
Exporte aus Deutschland in Mrd. Euro



Importe nach Deutschland in Mrd. Euro



Exportüberschuss in Mrd. Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt, dpa 22211

* vorläufig

Darüber hinaus ist der Import eine Folge der weltweiten Arbeitsteilung. So importiert die Bundesrepublik Deutschland neben Rohstoffen und Waren der Ernährungswirtschaft (z. B. Obst, Gemüse, Fisch, Fleisch, Öle zur Ernährung) in großem Umfang Halbwaren (z. B. Rohseide, Schnittholz, Rohglas, Kraftstoffe, Fettsäuren), Fertigwaren-Vorzeugnisse (z. B. Leder, Papier und Pappe, Furniere, Blech, Draht) und Fertigwaren-Enderzeugnisse (z. B. Lederwaren, Strickwaren, Maschinen, Fahrzeuge, Geräte für die Nachrichtentechnik), die absolut oder vergleichsweise kostengünstiger aus dem Ausland bezogen werden können.

Nicht zuletzt kann die Bundesrepublik Deutschland nur weltweit exportieren, wenn sie durch entsprechende Importe auch dafür sorgt, dass die Partnerländer in die Lage versetzt werden, die deutschen Waren zu bezahlen. Große Ungleichgewichte im Außenhandel zwischen zwei Ländern führen zu handelspolitischen Maßnahmen der Defizitländer wie Zollerhöhungen, Mengenkontingentierungen oder Druck auf das Exportland, Selbstbeschränkungsmaßnahmen zu treffen.

Die größten Handelspartner Deutschlands

2015 in Mrd. Euro

Export		Import	
USA	114	92	China
Frankreich	103	88	Niederlande
Großbritannien	89	67	Frankreich
Niederlande	79	60	USA
China	71	49	Italien
Österreich	58	45	Polen
Italien	58	42	Schweiz
Polen	52	39	Tschechische Republik
Schweiz	49	38	Großbritannien
Belgien	41	37	Österreich

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2016

Für ein außenhandelsabhängiges Land wie die Bundesrepublik Deutschland ist es wesentlich, dass der Welthandel möglichst frei ist, protektionistische Maßnahmen also begrenzt bleiben. In Krisensituationen auf dem Weltmarkt, z. B. bei Rohstoffverknappung, steigender Arbeitslosigkeit, geringem Weltwirtschaftswachstum, neigen die Länder zu protektionistischen Maßnahmen zum Schutz der heimischen Wirtschaft. Eine Möglichkeit, die Risiken der Außenhandelsabhängigkeit zu mindern, ist die **Investition im Ausland** durch Gründung von Niederlassungen, Beteiligung an ausländischen Unternehmen oder deren Aufkauf. Hauptzielländer der Direktinvestitionen sind China, die EU-Länder und die USA.

Neben dem Waren- und Kapitalverkehr gehören auch die **Dienstleistungen** über die Ländergrenzen hinweg zum Außenwirtschaftsverkehr. Die Gegenüberstellung der deutschen Ausfuhr und Einfuhr von Dienstleistungen im Reiseverkehr, im Fracht- und Versicherungsgeschäft, in der Form der Vergabe von Lizenzen und Patenten u. a. zeigt regelmäßig ein Defizit. Die Bundesrepublik Deutschland nimmt mehr Dienstleistungen im Ausland in Anspruch (vor allem im Reiseverkehr, bei der Zahlung von Provisionen, bei den Werbe- und Messekosten) als sie dem Ausland zur Verfügung stellt. Dieses Defizit im Dienstleistungsverkehr wird jedoch mehr als ausgeglichen durch regelmäßige Überschüsse aus dem Warenverkehr.

2 Der Außenhandel als spezieller Großhandel

Zur bestmöglichen Versorgung ist es nötig, dass die Güter dieser Erde allen Menschen zur Verfügung stehen. Wo sie im Überfluss vorhanden sind, müssen sie an die Stellen des Mangels gebracht werden. Dieser Gütertausch ist Aufgabe des Handels und, sofern er über die Landesgrenzen hinweg geschieht, des Außenhandels.

Als **Außenhandel** im weiteren Sinne wird jeder gewerbsmäßige Gütertausch bezeichnet, der über die Staatsgrenzen hinwegführt.

Soll unterschieden werden, ob Außenhandel mit EU-Ländern oder Drittländern stattfindet, so kann definiert werden:

Außenhandel im engeren Sinne ist der gewerbsmäßige Gütertausch, der über die Grenzen des Gemeinschaftsgebietes hinwegführt.

Gemeinschaftshandel ist der gewerbsmäßige Gütertausch mit EU-Ländern.

Im Vordergrund der Betrachtungen dieser Verkehrslehre des Außenhandels steht der Wirtschaftsverkehr mit Drittländern. Je stärker die EU-Länder wirtschaftlich zusammenwachsen, je mehr der Gemeinschaftshandel den Charakter des Binnenhandels annimmt, desto weniger kommen die Besonderheiten des Außenhandels zum Tragen, die Mittelpunkt dieses Lehrbuches sein sollen.

Der Gütertausch über die Grenzen hinweg wirft für die Beteiligten die gleichen Probleme auf, die aus jeder Händlertätigkeit erwachsen: die Güter am richtigen Ort, zum richtigen Zeitpunkt, in der richtigen Menge und Beschaffenheit und schließlich zum richtigen Preis bereitzustellen und abzugeben.

Der Außenhandel hat allerdings im Vergleich zum Binnenhandel bzw. Gemeinschaftshandel mit zusätzlichen Erschwernissen und Risiken zu rechnen, die dadurch entstehen, dass

- Rechtsbeziehungen in das Ausland hinübergreifen, wo in der Regel andere Rechtsnormen gelten;
- die Waren über weite Entfernungen und über Zollgrenzen hinweg befördert werden und deshalb eines besonderen Schutzes und einer besonderen Aufmachung bedürfen, um unversehrt und pünktlich das Ziel zu erreichen;
- die Zahlungen zum Teil in fremden Währungen geleistet werden, deren Gegenwert in Euro sich täglich ändern kann;
- die Geschäftspartner andere Sprachen sprechen, andere Lebensformen und Geschäfts-usancen kennen, was zu Missverständnissen führen kann;
- staatliche Ausfuhr- und Einfuhrbestimmungen sowohl des eigenen Landes als auch der fremden Länder den Abschluss und die Erfüllung von Außenhandelsverträgen beeinträchtigen können;
- unterschiedliche wirtschaftliche und politische Entwicklungen in den Partnerländern zu berücksichtigen sind.

3 Die Regelung von Außenhandelsgeschäften mit Hilfe von Kaufverträgen

3.1 Das Kaufrecht der Außenhandelsgeschäfte

Wareneinkäufe und -verkäufe von Außenhandelskaufleuten sind Handelsgeschäfte. Der Außenhandelskaufmann, der Handelsgeschäfte abschließt, tritt in Beziehung zu Lieferanten und Abnehmern. Er hat ein begreifliches Interesse daran, dass sich diese Beziehungen reibungslos gestalten. So erklärt sich sein Bedürfnis nach festen und allgemein anerkannten Spielregeln (Normen). Diese Normen sind gegeben als Gesetz, Handelsbrauch oder **Allgemeine Geschäftsbedingungen**.

3.1.1 Geschriebenes Recht – Gewohnheitsrecht

Handelsgeschäfte sind Rechtsgeschäfte. Im Geschäftsverkehr zwischen **inländischen Geschäftspartnern** gelten – sofern in den Kaufverträgen nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart wurde – in erster Linie die

- **Normen des Handelsgesetzbuches (HGB)**, insbesondere der Abschnitt über Handelskauf. Soweit das HGB keine besonderen Vorschriften für die Rechtsbeziehungen der Kaufleute vorsieht, gelten auch für sie die
- **Normen des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB)**, insbesondere die Abschnitte über **Rechtsgeschäfte, Inhalt der Schuldverhältnisse, Besitz und Eigentum**.

Beim Abschluss von Handelsgeschäften mit ausländischen Geschäftspartnern muss der Außenhandelskaufmann berücksichtigen, ob internationale Kaufrechts-Übereinkommen die Rechtsgrundlage bilden können.

Seit 1980 besteht ein

- **Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den Internationalen Warenkauf** (UN-Kaufrechtsübereinkommen).

Das UN-Kaufrechtsübereinkommen ist grundsätzlich auf Kaufverträge über bewegliche Sachen zwischen Parteien anzuwenden, die ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben, wenn diese Staaten Vertragsstaaten (siehe Kasten auf der folgenden Seite) sind.

Das UN-Kaufrecht gilt bei internationalen Verträgen nicht, wenn

- es sich um einen Vertrag mit einem Endverbraucher handelt (Verbraucher-Vertrag),
- die Anwendung des UN-Kaufrechts wirksam ausgeschlossen ist,
- ein Unternehmen Waren von einem Verkäufer bezieht, der in einem Nicht-Vertragsstaat ansässig ist und weder ausdrücklich noch stillschweigend das Recht eines Vertragsstaates gewählt wurde.

4 Die Handelsmittler im Bereich des Außenhandels

Einkauf und Verkauf stellen den Händler ständig vor neue Aufgaben. Er muss aus der Vielzahl der Lieferanten denjenigen auswählen, der die gewünschte Ware zu den günstigsten Bedingungen liefern kann. Dann gilt es, für die gekaufte Ware Abnehmer zu finden und möglichst gute Preise zu erzielen. Dazu sind genaue Marktkennntnisse über das Verhältnis von Warenangebot und Warennachfrage, Preisstand und voraussichtliche Preisentwicklung, Liefertermine u. a. erforderlich. Bei weltweiten Handelsverflechtungen ist allerdings die Streuung der infrage kommenden Lieferanten und Abnehmer oft so groß, dass weder Hersteller- noch Handelsfirmen den Beschaffungs- und Absatzmärkten allein schon aus Zeit- und Kostengründen die notwendige Aufmerksamkeit widmen können. Eine kostengünstige Alternative zu der Unterhaltung von Auslandsniederlassungen, der Übernahme von Gemeinschaftsunternehmen oder der Vornahme mehr oder minder regelmäßiger Geschäftsreisen ist die Einschaltung von Handelsmittlern. Die Handelsmittler verfolgen laufend die Veränderungen im Marktgeschehen und leisten durch geschickte Vermittlung und individuelle Beratung Herstellern und Händlern wertvolle Dienste. Aufgrund der infolge moderner Kommunikationstechnologien transparenter gewordenen Märkte ist die Bedeutung der Handelsmittler aber zurückgegangen.

Handelsmittler sind der **Handelsvertreter**, der **Handelsmakler** und der **Kommissionär**. Ihnen ist gemeinsam, dass sie selbstständige Kaufleute sind, aber nicht für eigene Rechnung, sondern für Rechnung eines anderen handeln. Die Erfüllung des vermittelten Kaufvertrages erfolgt durch den Verkäufer und den Käufer. Gewinne aus den vermittelten Warenumsätzen gehen zugunsten, Verluste zulasten der Auftraggeber. Als Entgelt für die geleistete Mittlertätigkeit erhalten sie eine Vergütung (Provision, Courtage, Kommission), die im Allgemeinen vom Verkaufswert der umgesetzten Waren berechnet wird.

Der **Handelsvertreter ist ständig für einen oder mehrere Auftraggeber in deren Namen tätig**. Er gibt dabei an, für wen er arbeitet. Zu unterscheiden sind entsprechend ihrer Funktion Verkaufsvertreter und Einkaufsvertreter, entsprechend ihren Vollmachten Abschluss- und Vermittlungsvertreter. Vermittlungsvertreter können Geschäfte nur anbahnen und bis zur Abschlussreife führen; der rechtswirksame Abschluss erfolgt zwischen ihrem Auftraggeber und dessen Käufer bzw. Verkäufer. Abschlussvertreter sind zum rechtswirksamen Abschluss von Geschäften für ihre Auftraggeber ermächtigt. Im Vertretungsvertrag kann der Vertreter auch mit dem Inkasso beauftragt sein; er hat dann Anspruch auf eine Inkassoprovision.

Der **Handelsmakler vermittelt, ohne ständig an einen Auftraggeber gebunden zu sein, in dessen Namen Verträge** über die Anschaffung und Veräußerung von Waren. Er ist also von Fall zu Fall tätig, bringt die beiden Parteien zusammen und klärt alle wesentlichen Vertragspunkte bis zur Abschlussreife. Mit der Ausführung des Geschäfts hat er nichts mehr zu tun.

Der **Kommissionär kauft oder verkauft Waren für seinen Auftraggeber**, den Kommittenten. Er handelt im **eigenen Namen**, d. h. sein Kaufpartner weiß nicht oder braucht nicht zu wissen, dass der Kauf bzw. Verkauf für Rechnung eines anderen, des Kommittenten, erfolgt. Das Rechtsverhältnis zwischen Kommittent und Kommissionär beruht auf einem Kommissionsvertrag. Der Kommissionär kann entweder ständig oder von Fall zu Fall tätig sein.

5 Die güterbezogene Abwicklung von Außenhandelsgeschäften

5.1 Der Transport der Güter

Anders als im Binnengroßhandel werden Gütersendungen im Außenhandel in der Regel über weite Strecken und unter Einsatz verschiedener Transportmittel vom Ort der Herstellung bzw. des An- oder Abbaus bis zum Ort der Verwendung befördert. Soweit Güter im Export- oder Transithandel für überseeische Kunden bestimmt sind oder Warensendungen im Importhandel von überseeischen Abladern kommen, geht der Verladung auf Seeschiffen meistens ein Vorlauf voraus, bei dem die Güter vom binnenländischen Absendeort auf dem Land- oder Flussweg zum Verschiffungshafen transportiert werden, und es schließt sich nach dem Löschen im Bestimmungshafen eine Nachreise auf dem Land- und/oder Wasserweg an.

Grundsätzlich werden im Außenhandel sämtliche Transportarten genutzt und alle Transportmittel eingesetzt, um eine Gütersendung dem Empfänger zukommen zu lassen. In Betracht kommt dabei vorwiegend der Gütertransport

- auf dem Wasserweg als Seetransport und Flusstransport;
- auf dem Luftweg;
- auf dem Landweg als Straßentransport und Bahntransport.

5.1.1 Der Gütertransport auf dem Wasserweg

Im Außenhandel werden Güter auf dem **Seewege** entweder auf **Seeschiffen** oder auf **Küstenmotorschiffen** (z. B. Feederschiffen) befördert. Auf **Flüssen** oder **Binnengewässern** erfolgt der Transport mittels **Binnenschiffen** und **Schiffsleichtern**.

Auf Seeschiffen werden Außenhandelswaren im interkontinentalen Seeverkehr transportiert.

Beispiele:

- Ein Hamburger Außenhändler hat von einem Ablader in Colombo/Sri Lanka eine Sendung von 50 Kisten Ceylon-Tee gekauft, die per Seeschiff von Colombo nach Hamburg verschifft wird.
- Maschinen, die ein Hamburger Handelshaus von einem Hersteller in Stuttgart bezogen hat, werden über Bremerhaven an einen Abnehmer in Keelung verladen.
- Eine Sendung Chemikalien, die ein Hamburger Außenhändler von einem US-amerikanischen Hersteller zur Lieferung an einen Käufer in Bangkok/Thailand bezogen hat, wird von Galveston/USA nach Bangkok verschifft.

Demgegenüber werden Güter auf **Küstenmotorschiffen** befördert, wenn die Sendung nicht für »überseeische« Kunden bestimmt ist. Zum Beispiel werden Abnehmer von Exportware in Skandinavien, in Polen oder Russland über Ostseehäfen von deutschen Hafenplätzen beliefert. Das Gleiche trifft für deutsche Exportsendungen zu, die für Häfen Westeuropas oder Großbritanniens bestimmt sind.

6 Die dokumentenbezogene Abwicklung von Außenhandelsgeschäften

6.1 Wesen und Arten der Dokumente

Bei Außenhandelsgeschäften besteht die Verpflichtung des Verkäufers zur Erfüllung des Kaufvertrages in der Regel aus zwei Teilen: aus dem **Warengeschäft**, das der Verkäufer mit Zurverfügungstellung der Ware am vereinbarten Ort erfüllt hat, und dem **Dokumentengeschäft**, das den Verkäufer verpflichtet, bestimmte Dokumente dem Käufer zugehen zu lassen. Die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften vollzieht sich vielfach in der Weise, dass die Ware selbst zunächst in den Hintergrund tritt. Vom Augenblick der Versendung (Abladung) bis zur Ankunft der Ware konzentriert sich das Interesse der Vertragspartner auf die Dokumente.

Für die am Außenhandelsgeschäft beteiligten Unternehmen sind vor allem die Dokumente von Bedeutung, die **Wertpapiere** sind, d. h. Urkunden, in denen ein bestimmtes Recht verbrieft wird. Wesentliche Merkmale der Wertpapiere sind die **Vorlegungspflicht** und die **Einlösungspflicht**. Der Berechtigte muss dem Schuldner die Urkunde vorlegen, um sein Recht geltend zu machen. Der Schuldner muss – um von seiner Verpflichtung befreit zu werden – an denjenigen leisten, der die Urkunde vorweist.

Als **Wertpapiere** in diesem Sinne werden im Außenhandel die folgenden Dokumente verwendet:

- das Konnossement und der Ladeschein;
- die Spediteurversandpapiere FBL und FCT;
- die Transportversicherungspolice;
- der Lagerschein.

Neben den Wertpapieren gibt es bei der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften Papiere, die lediglich als **Beweisurkunden** gelten. Sie dienen den Beteiligten zum Beweis, dass bestimmte im Kaufvertrag vereinbarte Bedingungen erfüllt wurden. Für die Beweisurkunden besteht weder eine Vorlegungspflicht noch eine Einlösungspflicht.

Zu den **Beweisurkunden** im Rahmen von Außenhandelsgeschäften gehören:

- der internationale Eisenbahnfrachtbrief;
- der internationale Frachtbrief im Straßengüterverkehr;
- der Luftfrachtbrief;
- das Spediteurpapier FCR;
- die Zolldokumente sowie die die Warenquantität und Warenqualität kennzeichnenden Dokumente.

7 Die zahlungsbezogene Abwicklung von Außenhandelsgeschäften

Mit Abschluss des Kaufvertrages wird der Verkäufer verpflichtet, die Ware vertragsgemäß zu liefern und dem Käufer das Eigentum zu übertragen.

Der Käufer wird verpflichtet, die Ware anzunehmen und den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen. Hinsichtlich der Zahlung werden in Außenhandelskontrakten üblicherweise Regelungen über die folgenden Punkte getroffen:

Der Zeitpunkt der Zahlung

Ebenso wie im Binnenhandel wünschen die Vertragspartner bei der Erfüllung von Außenhandelsgeschäften eine **Zug-um-Zug-Leistung**. Sobald der Verkäufer geliefert hat, soll der Käufer den Kaufpreis zahlen. Anders als beim Binnengeschäft stehen bei Außenhandelsgeschäften jedoch oftmals nicht die gehandelten Waren im Vordergrund, gegen deren Aushändigung zu zahlen ist, sondern die Dokumente. Verträge im Außenhandel, insbesondere bei Überseegeschäften, enthalten typischerweise die Bestimmung, wenn nicht eine Vorauszahlung oder Anzahlung vereinbart wird, dass der Käufer Zahlung entweder **bei Sicht der vereinbarten Dokumente** oder eine bestimmte Zeit **nach Sicht** zu leisten hat.

Die Währung, in der Zahlung zu leisten ist

Außenhandelsgeschäfte werden immer für einen, vielfach auch für beide Vertragspartner in einer fremden Währung abgeschlossen.

Beispiele:

- Ein Hamburger Holz-Importhändler kauft von einem Holzexporteur in Malaysia Schnittholz im Wert von MYR 21.942,–.
- Ein Hamburger Außenhändler verkauft einem Importeur in Singapur Werkzeugmaschinen im Wert von EUR 32.860,–.
- Zwischen einem Außenhändler in Hamburg und einem Importeur in Kenia wird ein Kaufvertrag über die Lieferung von Chemikalien im Wert von USD 56.836,– abgeschlossen

Die Wahl der Kontraktwährung kann abhängen:

- Vom wirtschaftlichen Kräfteverhältnis zwischen Verkäufer und Käufer. Jeder Vertragspartner wünscht, seine eigene Währung zu vereinbaren, um das Währungsrisiko zu vermeiden.
- Von Ländervorschriften.

Vor allem Länder mit Devisenzwangswirtschaften, deren Währungen nicht konvertierbar, d. h. gegen andere Währungen wie US-Dollar oder Euro auf dem freien Markt handelbar/austauschbar sind, schreiben den Außenhandel treibenden Unternehmungen ihres Landes vor, Exportgeschäfte auf Basis frei konvertierbarer Währungen, z. B. US-Dollar, abzuschließen, um die erforderlichen Fremdwährungen für den Import zu erhalten.

8 Die finanzbezogene Abwicklung von Außenhandelsgeschäften

Ein wesentliches Merkmal unternehmerischer Tätigkeit ist die Bereitstellung von Kapital. Die Kapitalbeschaffung zu Investitionszwecken wird **Finanzierung** genannt.

Wer als Unternehmer im Außenhandel tätig ist, benötigt wie jeder andere Unternehmer Kapital zur Finanzierung

- der Unternehmungsgründung;
- von Betriebserweiterungen oder Beteiligungen;
- des laufenden Umsatzprozesses.

Der Unternehmer kann seine Investitionen aus verschiedenen Quellen finanzieren:

- dem von den Eigentümern/Gesellschaftern aufgebrachten Geld- und Sachkapital (**Eigenfinanzierung**);
- Gewinnen, die im Unternehmen erwirtschaftet, jedoch nicht an die Eigentümer/Gesellschafter ausgeschüttet werden (**Selbstfinanzierung**);
- Mitteln, die dem Unternehmen von Dritten (Kreditgebern) zur Verfügung gestellt werden (**Fremdfinanzierung**).

Im Mittelpunkt der Finanzwirtschaft von Außenhandelsbetrieben steht die **Finanzierung** des **Umsatzprozesses**. Dabei geht es um die Beschaffung von Mitteln zur Bezahlung der Lieferantenrechnungen, Rechnungen von Reedereien, Lagerhaltern, Spediteuren sowie Versicherern und zur Zahlung von Gehältern, Mieten, Zinsen, Steuern, Zöllen und anderen immer wiederkehrenden Ausgaben.

Der laufende Umsatzprozess wird in der Regel aus zwei **Quellen** finanziert:

- den Umsatzerlösen, d. h. den Zahlungseingängen aus den Warenverkäufen (**Innenfinanzierung**);
- Krediten, die vornehmlich von Lieferanten, Banken und besonderen Finanzierungsinstituten zur Verfügung gestellt werden (**Außenfinanzierung**).

Für den Kreditnehmer ist eine **Fremdfinanzierung** verbunden mit

- Zinszahlungen, die für das Unternehmen Kosten darstellen und Liquiditätsentgang bedeuten;
- Rückzahlungen (Tilgungen), die zum Zeitpunkt der Fälligkeit eine Anspannung der Liquiditätslage mit sich bringen;
- Einflussnahme des Kreditgebers auf unternehmerische Entscheidungen.

Diese Nachteile entfallen bei der Innenfinanzierung. Jedoch ist eine völlige Finanzierung der laufenden Ausgaben aus den Umsatzerlösen kaum zu bewerkstelligen, da die Einnahmen und Ausgaben der Unternehmung sowohl in ihrer Höhe als auch ihrer Fälligkeit nicht aufeinander abstimmbare sind.

9 Die besonderen Risiken im Außenhandelsgeschäft

9.1 Ursachen für die starke Risikobelastung von Außenhandelsgeschäften

Risiko ist mit jeder wirtschaftlichen Tätigkeit verbunden. Es ist die mit jedem Wirtschaften mögliche Verlustgefahr, die das eingesetzte Kapital bedroht und zu einer Gewinnminderung, einem Gewinnentgang oder sogar einem Verlust, das heißt einer Minderung des Kapitals, führt.

Der Unternehmer geht das Risiko ein, weil dem Risiko die Chance der Gewinnerzielung gegenübersteht.

Die im Inlandsgeschäft für den Unternehmer auftretenden Risiken treffen grundsätzlich auch für den Außenhändler zu. Im Außenhandelsgeschäft gibt es jedoch Risiken, die im Inlandsgeschäft nicht oder nicht in diesem Umfang zu finden sind. Die Risikolast ist deshalb größer, weil beim Außenhandelsgeschäft

- andere Rechtsverhältnisse im Lande des ausländischen Vertragspartners und damit auch andere Formen der Geltendmachung und Durchsetzung von Ansprüchen bestehen;
- in anderen Währungen kontrahiert und abgerechnet wird;
- der Unternehmer mit fremden Sprachen, anderen Handelsbräuchen, Mentalitäten u. a. zu tun hat;
- größere räumliche und zeitliche Entfernungen zu überbrücken sind, die zu längeren Transportwegen, vielfach zu intermodalen Transportabwicklungen führen;
- verschiedene klimatische Gegebenheiten vorliegen;
- die Bonität des ausländischen Kontrahenten vielfach schwieriger einzuschätzen ist;
- bestehende Devisenbestimmungen sowie Handelsbeschränkungen im Ausland die Geschäfte erschweren bzw. zu Fall bringen können;
- Einfuhr- bzw. Ausfuhrvorschriften sowie Zollbestimmungen zu beachten sind.

Handelsgeschäfte mit ausländischen Partnern werden, solange sich ein einheitliches, international anerkanntes Kaufrecht nicht durchgesetzt hat, entweder nach dem Recht des Käufer- oder Verkäuferlandes bzw. dem Recht eines Drittlandes beurteilt. Wird das Recht des ausländischen Partners zugrunde gelegt, ist die Rechtssituation des deutschen Außenhändlers oft unklar und unübersichtlich. Vor ausländischen Gerichten sind Mängel in der Prozessführung (fehlender Rechtsbeistand für den deutschen Prozessbeteiligten, Befangenheit der Zeugen, willkürliche Aufteilung der Prozesskosten) nicht ausgeschlossen.

Liegt dem Vertrag deutsches Recht zugrunde, wird unter Umständen den Urteilen deutscher Gerichte und Schiedsgerichte durch unzureichende Amtshilfe vonseiten ausländischer Gerichte bei der Vollstreckung jede Schlagkraft genommen. Insgesamt betrachtet ist also eine mehr oder weniger große Rechtsunsicherheit bei zwischenstaatlichen Rechtsbeziehungen unverkennbar.