

WKO Fachseminar: Richtig Einkaufen in China

Sicher ist sicher: Absicherung von Zahlungen nach China



RA Rainer Burkardt
Wien, 07. Juli 2016

Wer wir sind

wir sind eine Rechtsanwaltskanzlei, die vorwiegend mittelständische Unternehmen, aber auch Unternehmensgruppen und internationale Industriekonzerne aus Deutschland, der Schweiz und Österreich bei deren Investitionen in der Volksrepublik China berät.

Was wir für Sie tun können

- ausländische Direktinvestitionen (FDI), inklusive Joint Ventures, 100 prozentige Tochtergesellschaften, Holdinggesellschaften, Regional Headquarters, Repräsentanzen;
- Chinesisches Arbeits- und Sozialversicherungsrecht;
- Compliance und Korruptionsbekämpfung in China;
- Durchführung von Buch- und Unternehmensanalysen (Due Diligence), insbesondere vor Unternehmenskäufen in China;
- Erstellung von Rechtsgutachten im chinesischen Recht („legal opinion“);
- Gerichtliche Streitbeilegung, insbesondere arbeits-, zivil- und verwaltungsrechtliche Gerichts- und Behördenverfahren in China, Schiedsverfahren, inklusive SHIAC und CIETAC, außergerichtliche Streitbeilegung (Mediation);
- Gewerbliche Schutzrechte, -strategien und deren Durchsetzung in China, inklusive Markenregistrierung;
- Herstellung von Behördenkontakten (Government Relationship Management);
- Industriespezifisches Know-how in den Bereichen Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Chemie und Pharmaindustrie sowie Konsumgüterindustrie;
- Immobilien- und Baurecht;
- Insolvenzrecht, insbesondere Restrukturierungen und Liquidation von Unternehmen in China;
- Integrierte Revision und Business Audit;
- Investitionsanalyse (Recht/Steuer);
- Juristische Übersetzung von chinesischen, englischen und deutschen Verträgen;
- Kartellrecht („Anti-Dumping“);
- Standortvergleich (Recht/Steuer);
- Technologietransfer- und Lizenzvergaberecht;
- Umwelt- und Energierecht (Einhaltung von Umweltstandards wie WEEE und RoHS);

- Verschmelzung und Unternehmenskufe („Mergers & Acquisitions“ / Asset und Share Deals);
- Vertriebs- und Handelsrecht.

Wen wir beraten

- ausländische Unternehmen bei deren Investitionen in China („China Inbound“),
- die von ausländischen Investoren in China gegründeten Unternehmen bei deren geschäftlichen Aktivitäten in China (“In China - For China“) und
- chinesische Unternehmen bei deren Investitionen und Börsengängen in Deutschland, der Schweiz und Österreich (“China Outbound“).

Was uns unterscheidet

- CHINESISCHE KANZLEI Wir sind eine in der Volksrepublik China zugelassene und lizenzierte Rechtsanwaltskanzlei und dürfen damit sowohl ausländische als auch chinesische Unternehmen im chinesischen Recht beraten;
- BERATUNGSUMFANG Wir beraten und vertreten unsere Mandanten sowohl außergerichtlich - zum Beispiel im Rahmen von Unternehmensgründungen - als auch in Prozessen vor ordentlichen Gerichten und Schiedsgerichten in China. Aufgrund seiner einschlägigen Erfahrung wurde Herr Burkardt 2013 durch das Shanghai International Arbitration Center (SHIAC) als Schiedsrichter bestellt;
- PRAXISBEZOGENHEIT Wir beschränken uns nicht auf den Rechtsrat im engeren Sinne, sondern beziehen die in China sehr wichtigen praktischen Aspekte mit in unsere Beurteilung ein. Hierzu zählt vor allem der Bereich Government Relationship Management;
- UMSETZUNG Wir geben nicht nur guten Rat, sondern unterstützen unsere Mandanten auch bei der praktischen Umsetzung desselben;
- INTEGRIERTE BERATUNG Steuer-, Personal- und Unternehmensberater aus unserem Netzwerk sorgen dafür, dass fach- oder länderübergreifende Fragen nicht unberücksichtigt oder unbeantwortet bleiben;

Was uns unterscheidet

- LOCAL KNOW-HOW Unser Team besteht aus englisch- und deutschsprachigen in China zugelassenen Rechtsanwälten mit bis zu zehn Jahren Berufserfahrung;
- KULTURELLES VERSTÄNDNIS Unsere chinesischen Anwälte haben alle im Ausland studiert oder in ausländischen Unternehmen in China gearbeitet und somit das erforderliche „kulturelle“ Verständnis für unsere ausländischen Mandanten;
- BERATUNGSANSATZ Unsere Anwälte kommen aus Unternehmer-und Regierungsfamilien oder Familien mit universitären Hintergrund und haben einen entsprechenden Beratungsansatz und (Selbst-) Verständnis;
- KOMMUNIKATION UND QUALITÄT Unser Management besteht aus deutschen Rechtsanwälten mit bis zu 16 Jahren China-Erfahrung, die für eine einfache und fehlerfreie Kommunikation mit unseren Mandanten und die Einhaltung des erforderlichen Qualitätsstandards sorgen;
- KOSTEN-NUTZEN ANALYSE Wir sind, wollen und können bei dem was und wie wir es anbieten, nicht die billigsten am Markt sein. Wir stellen uns gerne Ihren Fragen und erläutern Ihnen die Vorteile unserer Beratung;
- RECHTSVERGLEICHENDE BERATUNG Unsere Anwälte sind nicht nur im chinesischen Recht, sondern auch im Rechtssystem unserer Mandanten „zu Hause“, so dass wir wichtige Unterschiede des chinesischen Rechtssystems im Vergleich zum deutschen, schweizer oder österreichischen Rechtssystem erklären können, was insbesondere die Syndikusanwälte unserer Mandanten schätzen;
- VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND -STRATEGIE Neben einem „guten Vertrag“ ist die richtige Verhandlungsführung und -Strategie mit erfolgsbestimmend. Wir „passen“ den meist sehr direkten europäischen Verhandlungsstil den chinesischen Besonderheiten und Erfordernissen an, um den Verhandlungserfolg nicht zu gefährden;
- ÜBERSETZUNGEN In Verträgen, aber auch in Vertragsverhandlungen übersetzen unsere Anwälte das von unseren Mandanten „Gewollte“ und nicht (nur) das „Gesagte“. Eine gute Übersetzung erfordert ein nicht nur Sprach-, sondern darüber hinaus auch detaillierte Fach-und kulturelles Verständnis. Auch hier spielt das Wesensmerkmal unserer Kanzlei als "sino-deutsche" Kanzlei eine entscheidende Rolle;
- MOTIVATION Wir sind Anwälte aus Leidenschaft! Für uns steht nicht die Profitmaximierung der Kanzlei, sondern eine gute Beratung unserer Mandanten im Vordergrund;
- VERTRAUEN Man vertraut uns! Seit 2009 sind wir Vertrauensanwälte des Österreichischen Generalkonsulats in Shanghai.

- I. Typische Problemsituationen
- II. Reaktionen und Gegenargumente des chinesischen Vertragspartners
- III. Auswahl von Sicherungsinstrumenten
- IV. Fallbeispiel
- V. Vertragsschluss als Grundlage zur Absicherung
- VI. Die einzelnen Sicherungsinstrumente
- VII. Abgestufte Zahlungen als Mindeststandard
- VIII. Übersicht Vor- und Nachteile der einzelnen Sicherungsinstrumente
- IX. Übersicherung und deren Folgen
- X. Schlussfolgerung

Folgende Situationen führen ohne Absicherung regelmäßig zu Verlust bereits erbrachter Anzahlungen:

- Streit der Parteien über die Qualität der gelieferten Waren
- Ware nicht geliefert
- Ware zu spät geliefert

Reaktionen und Gegenargumente des chinesischen Vertragspartners

- Häufige Reaktionen des chinesischen Vertragspartners auf vorstehende Problemsituationen:
 - Vertragspartner bietet Preisabschlag für zukünftige Warenlieferungen
 - Vertragspartner stellt die Kommunikation ein
- Häufige Argumente des chinesischen Vertragspartners gegen eine Absicherung von Vorraus- und Kaufpreiszahlung sind:
 - Absicherung ist „Mangel an Vertrauen“
 - Zusätzliche Kosten
 - Anzahlungen wird für Materialkauf benötigt - andere Sicherheiten sind nicht vorhanden

1. Vertragliche Sicherungsübereignung
2. Hypothek
3. Versicherung
4. Bürgschaft
5. Akkreditive („Letter of Credit“ oder „LC“)
6. Treuhand („Escrow“)

- Ein österreichisches Unternehmen - die „Österreich GmbH“ - beabsichtigt Rohrleitungen bei einem chinesischen Rohrleitungshersteller - der „China GmbH“ - zu kaufen
- China GmbH soll die Rohre bis ans Schiff liefern
- China GmbH verlangt 30% Anzahlung und die verbleibenden 70% des Kaufpreises nach Verladen auf das Schiff gegen Konnossement (Schiffsfrachtbrief und Warenwertpapier)
- China GmbH schickt als Vertrag „Proforma Invoice“ mit einem eingescannten Stempel

- Mögliche Folgen einer Fehlenden Absicherung am Fallbeispiel:
 - Österreich GmbH empfängt den ersten Container mit Rohrleitungen
 - Der zweite Container steht in China zur Verschiffung bereit
 - Österreich GmbH hat 65 % (30% für die Anzahlung und 35 % den ersten Container bezahlt)
 - Die Österreich GmbH stellt fest, dass die Rohre nicht oder nur unter hohen Reparaturkosten zu verwenden sind
 - Die China GmbH weigert sich, die Kosten für die Reparatur zu übernehmen, da ihr schlechtes Rohmaterial geliefert worden sei
 - Rechtsverfolgungskosten würden die Anzahlung übersteigen; die China GmbH hat kein Vermögen
 - Die Österreich GmbH muss zusätzliche Aufwendungen tätigen, um Ersatzrohre zu beschaffen und Schadensersatzforderungen abzuwenden

Vertragsschluss als Grundlage zur Absicherung

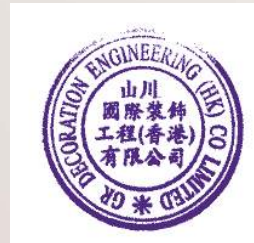
- ACHTUNG: Voraussetzung jeder Absicherung ist ein *nachweisbarer* Vertragsschluss! Ohne Vertrag keine Sicherung!
 - Vertragsschluss aus Beweisgründen immer schriftlich (Ausfertigung verlangen!)
 - Erfordert Unterschrift (ggfs. Unterschriftsberechtigung prüfen) oder
 - Unternehmensstempel (hat unabhängig von Berechtigung des Stempelnden Außenwirkung, sofern andere Vertragspartei gutgläubig)

Chinesischer Stempel:



vs.

Hong Kong Stempel:



vs.

Ungültig:



- E-Mail erfüllt zwar das Schriftformerfordernis, hat jedoch nur schwache Beweiskraft
- Ein „Proforma Invoice“ ist nicht ausreichend

1. Vertragliche Sicherungsübereignung:

- Zur Sicherung der Vorauszahlung bzw. des Kaufpreises überträgt der Verkäufer das Teil- / Eigentum am Produktionsmaterial oder Kaufgegenstand an den Käufer
- Der Käufer erteilt dem Verkäufer im Gegenzug die Erlaubnis zur Weiterverarbeitung des Produktionsmaterials



1. Vertragliche Sicherungsübereignung - Beispiel:

- a) Nach Vertragsschluss kauft China GmbH Rohmaterial, das in das Eigentum der Österreich GmbH übergeht (Rohmaterialwert = Anzahlung)
- b) China GmbH verarbeitet das Rohmaterial und übereignet Anteil der Rohre im Wert des Rohmaterials an Österreich GmbH
- c) China GmbH verschifft Rohre und mit Übergabe des Konnossements übergibt China GmbH das Eigentum an Österreich GmbH gegen Zahlung des Kaufpreises

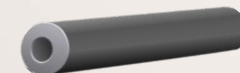
Eigentumsverhältnisse:
100% Österreich GmbH



30% Österreich GmbH /
70 % China GmbH



100% Österreich GmbH



Achtung: Sind die Rohre mangelhaft, hat Österreich GmbH nur Absicherung an mangelhafter Ware

1. Vertragliche Sicherungsübereignung

Vorteile	Nachteile
Keine Kosten	Gerichtlich schwer durchsetzbar, weil in der Praxis als rein vertragliche Vereinbarung ohne Besitz oft nicht akzeptiert
Anzahlung steht sofort zum Rohstoffkauf verfügbar	Sicherung nur an Eigentum (löst nicht das Problem schlechter Qualität)
Bedingungen flexibel vereinbar	

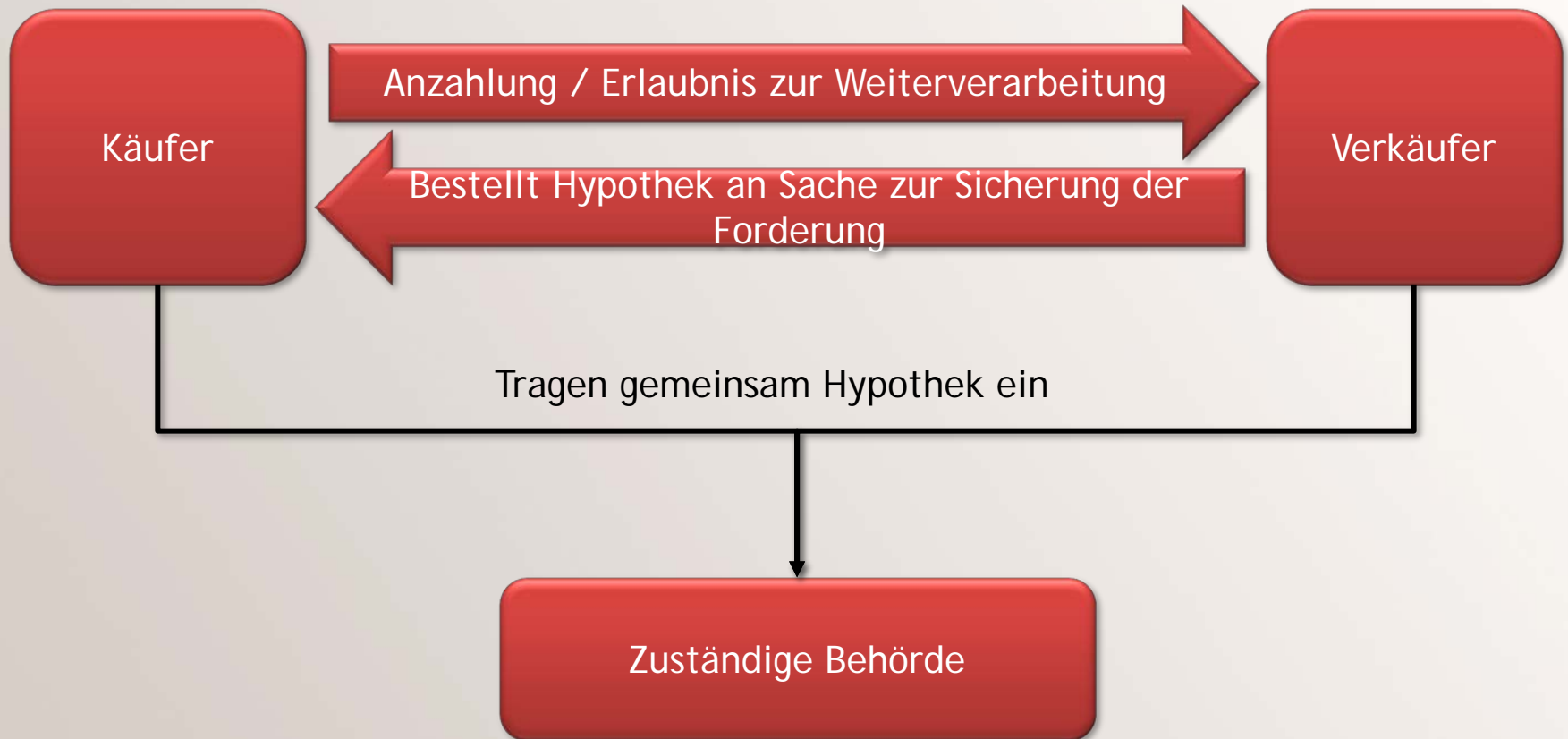
2. Hypothek:

- Achtung unterschiedliches Verständnis: In Österreich grundsätzlich nur an Grundstücken und Immobilien - in China auch an Mobilien und Rechten
- Ein Schuldner räumt Gläubiger „Verwertungsrecht“ an einem Gegenstand ein, für den Fall, dass der Schuldner seine Schulden nicht bedienen kann
- Die Hypothek ist akzessorisch - d.h. immer von dem Bestehen der Schuld, die gesichert werden soll, abhängig
- Die Hypothek kann in ein offizielles Register eingetragen werden, damit der Anspruch des Gläubigers bei Verkauf an Dritte Vorrang an der besicherten Im - / Mobilie / Rechten hat

2. Hypothek:

- Sichert Forderung durch Bestellung von Hypothek an beweglichen oder unbeweglichen Sachen sowie Rechten, z.B. Maschinen, Landnutzungsrechte
- Sache an der die Hypothek bestellt wurde, wird zur Befriedigung der Forderung verkauft
- Sache wird nicht übergeben
- Hypothek an Immobilien *muss* registriert werden - Hypothek an beweglichen Sachen *kann* registriert werden, um gutgläubigen Erwerb zu verhindern
- Gesetzlich festgelegte Ausnahmen z.B., dass das Eigentum an der Sache umstritten ist
- Schriftformerfordernis

2. Hypothek:



2. Hypothek - Beispiel:

- Österreich GmbH leistet die Anzahlung
- Österreich GmbH und China GmbH tragen gemeinsam eine Hypothek auf die noch zu produzierenden Rohrleitungen ein
- China GmbH beginnt Rohrleitung zu produzieren
- China GmbH nicht liefert nicht und die überweist Anzahlung nicht zurück
- Österreich GmbH darf Rohrleitungen im Wert der Anzahlung verwerten
 - Hypothek an Rohrleitungen wirkt auch gegenüber Dritten und hat Vorrang gegenüber nachrangingen Forderungen

Achtung: Sind die Rohrleitungen mangelhaft, besteht nur Sicherung von Österreich GmbH an mangelhaften Rohrleitungen

2. Hypothek

Vorteile	Nachteile
Sache (z.B. Rohmaterialien, Maschinen) steht dem Schuldner weiter zur Verfügung	Schwer durchsetzbar, weil in der Praxis als rein vertragliche Vereinbarung ohne Besitz oft nicht akzeptiert
Voraus- / Kaufpreiszahlung steht dem Schuldner zur Verfügung	Ohne Eintragung keine Rechtswirkung gegen Dritte
Rechtswirkung gegen Dritte bei Eintragung in Register	Behörden weigern sich in der Praxis oft die Eintragung vorzunehmen
Hypothek kann auch an zukünftigem Kaufgegenstand bestellt werden	Erzwingung der Eintragung nur schwer möglich, da Schuldner nur durch Zwangsgeld, nicht aber durch ein, die Willenserklärung ersetzendes Urteil, zur Eintragung gezwungen werden

3. Versicherung:

- Versicherung der Voraus - bzw. Anzahlung gilt als Versicherung eines Kurzzeit-Kredites
- *China Insurance Regulatory Commission („CIRC“)* erlaubt zurzeit nur Versicherungen des Kaufpreises durch chinesischen *Verkäufer*
- *Käufer* kann hingegen Anzahlung nicht absichern
- Kosten hängen von Risiko ab

3. Versicherung:



3. Versicherung - Beispiel:

- a) Österreich GmbH zahlt die Rohrleitungen erst nach Lieferung
- b) China GmbH sichert die Zahlung durch eine Versicherung ab

Typisches Problem: Versicherungen sind teuer und dem Verkäufer steht keine Anzahlung zum Materialkauf zu Verfügung!

3. Versicherung

Vorteile

Bei Eintritt des vertraglichen Sicherungsfalls zahlt die Versicherung

Nachteile

Absicherung von Anzahlung für Käufer nicht möglich

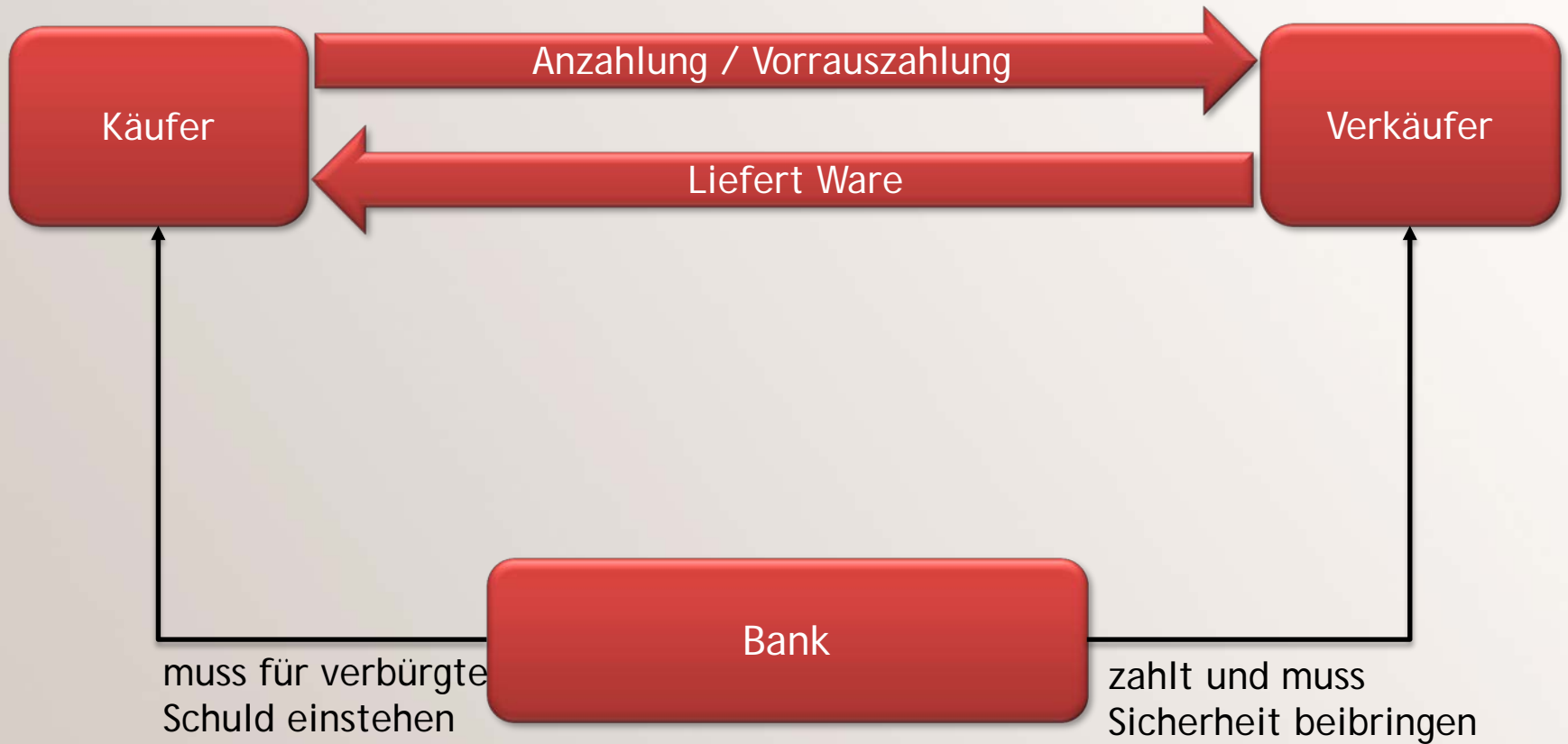
Komplexer Beantragungsvorgang

Stark variierender Preis (ca. 5‰ - 2% von Kaufpreis)

4. Bürgschaft:

- Zwei Typen:
 - Forderungsabhängig Garantie (\approx Bürgschaft)
 - Forderungsunabhängige Garantie (\approx Garantie)
- Absolute Garantie möglich = „auf erstes Anfordern“
- Problem: Keine Unterscheidung in der chinesischen Sprache zwischen „Bürgschaft“ und „Garantie“
- Problem: Chinesische Gerichte erkennen Unabhängigkeit der Garantie nicht immer an, aber in Praxis kann auf diese und andere Einreden verzichtet werden (aber nicht alle Einrenden!)
- Der oberste Volksgerichtshof hat einen Entwurf für eine „Interpretation“ vorgelegt, nachdem *internationale* unabhängige Garantien erlaubt sein sollen
- Grds. auf 6 Monate beschränkt, aber vertraglich verlängerbar

4. Bürgschaft:



4. Bürgschaft - Beispiel:

- a) China GmbH bringt eine unabhängige Bankbürgschaft in Höhe der Anzahlung plus 10% für Schäden der Bank of China („BoC“) bei
- b) Es kommt zum Streit weil die Rohrleitungen fehlerhaft sind und China GmbH nur gegen Aufpreis nacharbeiten will
- c) Österreich GmbH zieht die Garantie in Höhe der Anzahlung plus 5% für den tatsächlich entstandenen Schaden - Begründung ist nicht notwendig („auf erstes Anfordern“)
- d) Die BoC nimmt China GmbH in Anspruch
- e) Wenn China GmbH weiterhin der Ansicht ist, im Recht zu sein, muss China GmbH gegen Österreich GmbH auf Rückzahlung klagen

Achtung: Oft können chinesische Verkäufer keine Sicherheiten beibringen und erhalten keine Garantie oder durch Garantiekosten verteuert sich der Kaufpreis

4. Bürgschaft

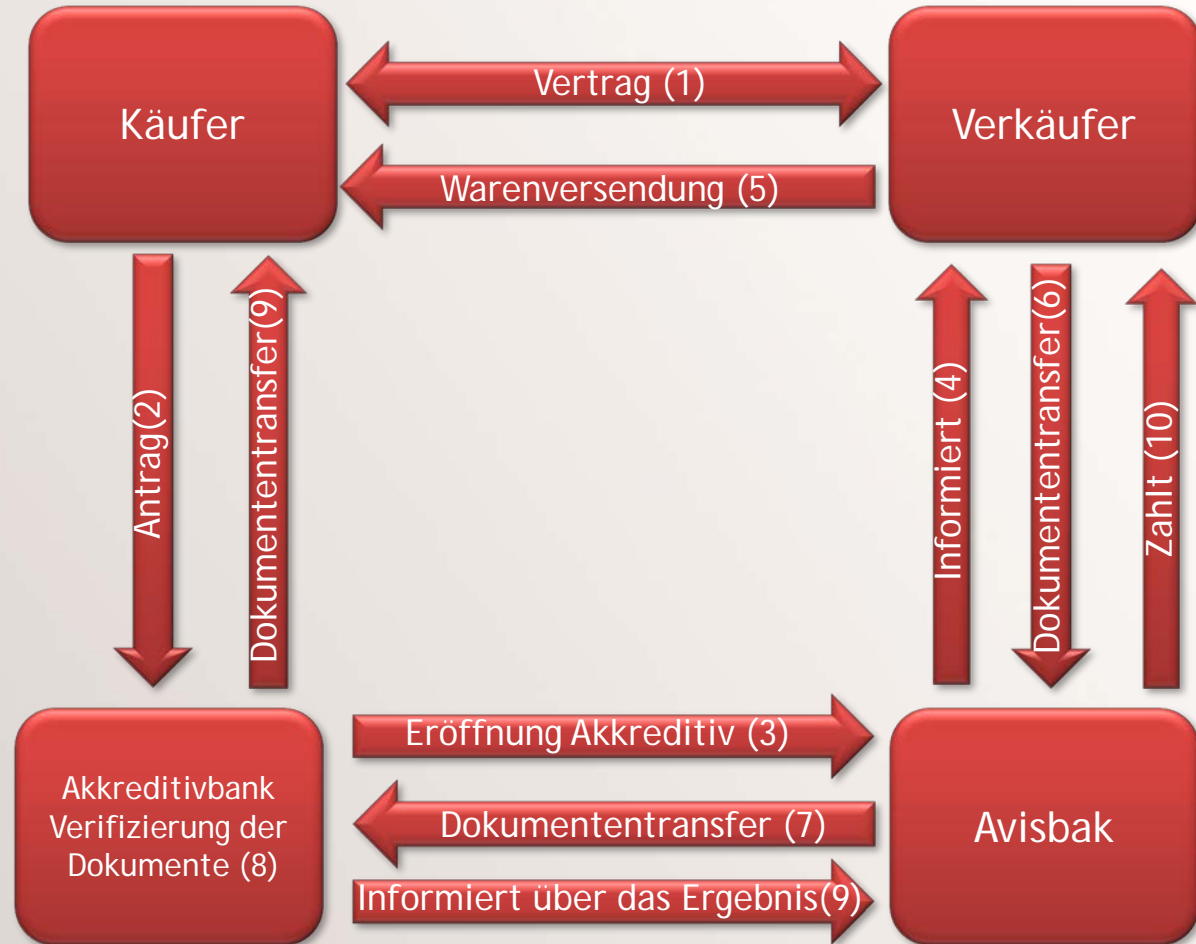
Vorteile	Nachteile
Zweiter Schuldner	Bei Bank: hoher Preis (ca. 2% - 7% von Kaufpreis oder Anzahlung)
Erhöhte Sicherheit bei Bankbürgschaft	Bonität des Bürgen muss gewährleistet sein (prüfen!), sonst Ausfallrisiko
	Bei Bank: Sicherung min. 60% der Sicherungssumme in bar oder dinglich

5. Akkreditive („*Letter of Credit*“ oder „*LC*“):

- Abstraktes forderungsunabhängiges Schuldversprechen einer Bank - d.h. die Bank verspricht gegen Vorlage von Dokumenten zu zahlen
- Unabhängig von Grundgeschäft = Auszahlung aufgrund von Dokumentenprüfung durch Bank
- Kann nur mit Zustimmung aller Parteien gekündigt werden
- Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive der ICC - ERA 600 - werden in China bei *internationalen* Geschäften angewandt (gebräuchlich „*Uniform customs and practice for documentary credits*“ - UCP 600)
- Auch für Vorauszahlungen in Form von „*Standby-Akkreditiven*“

5. Akkreditiv

- Bei gewöhnlichem Akkreditiv sind Dokumente oft das Konnossement („*Bill of Lading*“)



5. *Standby*-Akkreditiv:

- Absicherung der Zahlung
- Auszahlung des Akkreditivs nur wenn keine Ankunft des Kaufgegenstandes / unannehmbare Qualität
- Dokument ist oft Erklärung des Käufers / Dritten



5. Akkreditive - Beispiel:

- a) Bei Vertragsschluss bringt the China GmbH ein „Standby-Akkreditiv“ in Höhe des Kaufpreises plus 20% für Schäden - Dokumente: Bestätigung der Fehlerhaftigkeit durch TÜV Österreich
- b) Akkreditivbank ist die BoC und Avisbank ist die Sparkasse als Hausbank der Österreich GmbH
- c) Bei Ankunft der Rohrleitungen stellt sich heraus, dass diese aufgrund schlechter Qualität nicht nutzbar sind. Österreich GmbH muss neue Rohrleitungen einkaufen, um Ersatzforderungen der eigenen Kunden zu vermeiden. Österreich GmbH entstehen Schäden in Höhe von 10% des Kaufpreises
- d) Der TÜV Österreich bestätigt die Mängel

5. Akkreditive - Beispiel:

- e) Österreich GmbH legt die Ergebnisse des TÜV der Sparkasse vor und diese gibt die Ergebnisse an die BoC weiter
- f) Die BoC gibt das Akkreditiv frei und zahlt an die Sparkasse, die den Betrag der Österreich GmbH gutschreibt - die BoC nimmt die China GmbH in Anspruch
- g) Wenn die China GmbH das Ergebnis als unrichtig empfindet, muss sie gegen die Österreich GmbH auf Ersatz des in Anspruch genommenen Akkreditivs klagen

Achtung: Oft können chinesische Verkäufer keine Sicherheiten beibringen und erhalten keine Akkreditive oder durch Akkreditivkosten verteuert sich der Kaufpreis

5. Akkreditiv

Vorteile	Nachteile
Unabhängig vom Hauptgeschäft	Nur Prüfung von Dokumenten
Sicherheit für beide Seiten (nicht einseitig kündbar)	Zahlung nicht sofort verfügbar
Klare zu erfüllende Bedingungen	Wenn Antragsteller keine Kreditlinie bei Akkreditivbank hat: Sicherung mindestens 20% i.d.R. jedoch 60-100% der Akkreditivsumme
	Kosten: z.B. BoC 0,05% - 1% der Akkreditivsumme

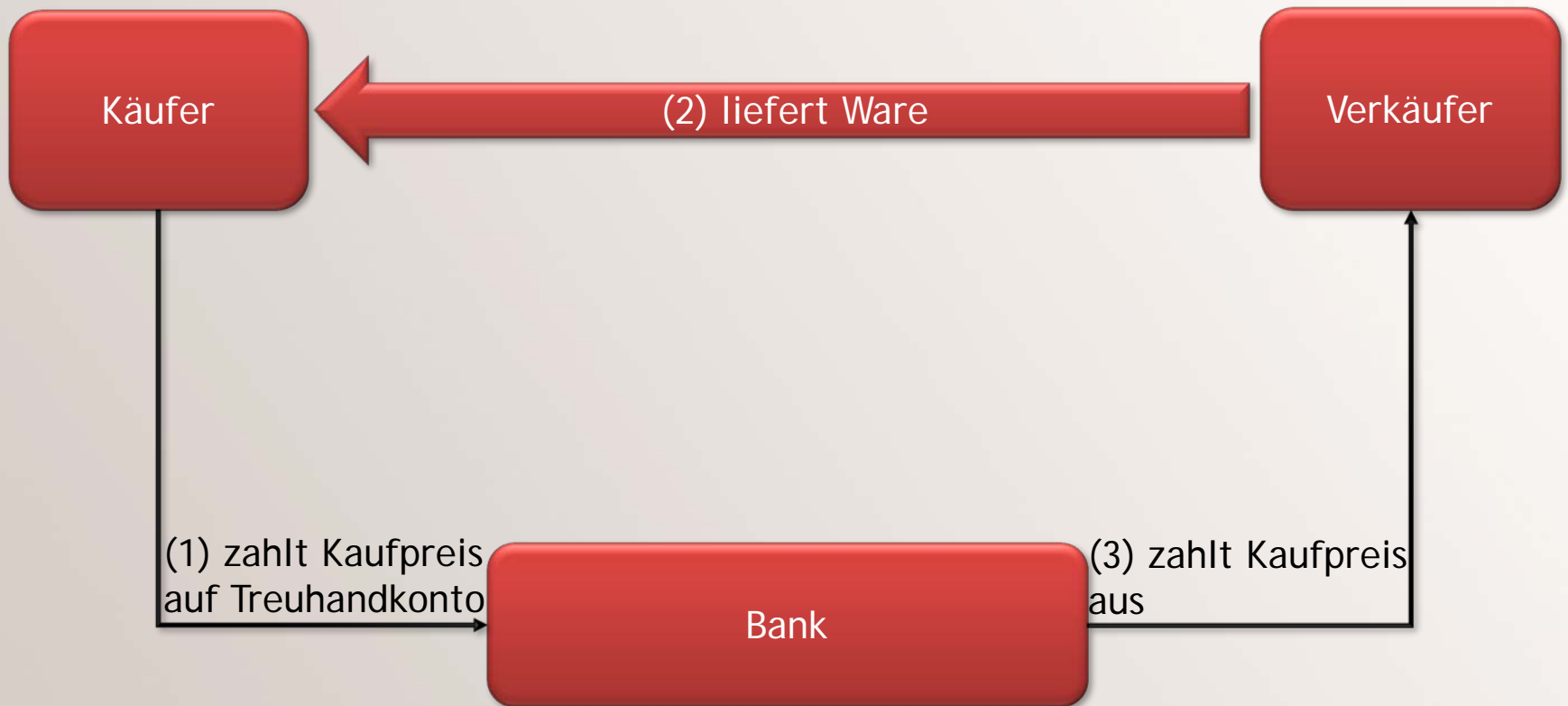
6. Treuhand („Escrow“):

- Dritter (meist Bank), verwahrt das Geld, dass nur unter den von den Parteien bestimmten Bedingungen ausgezahlt wird

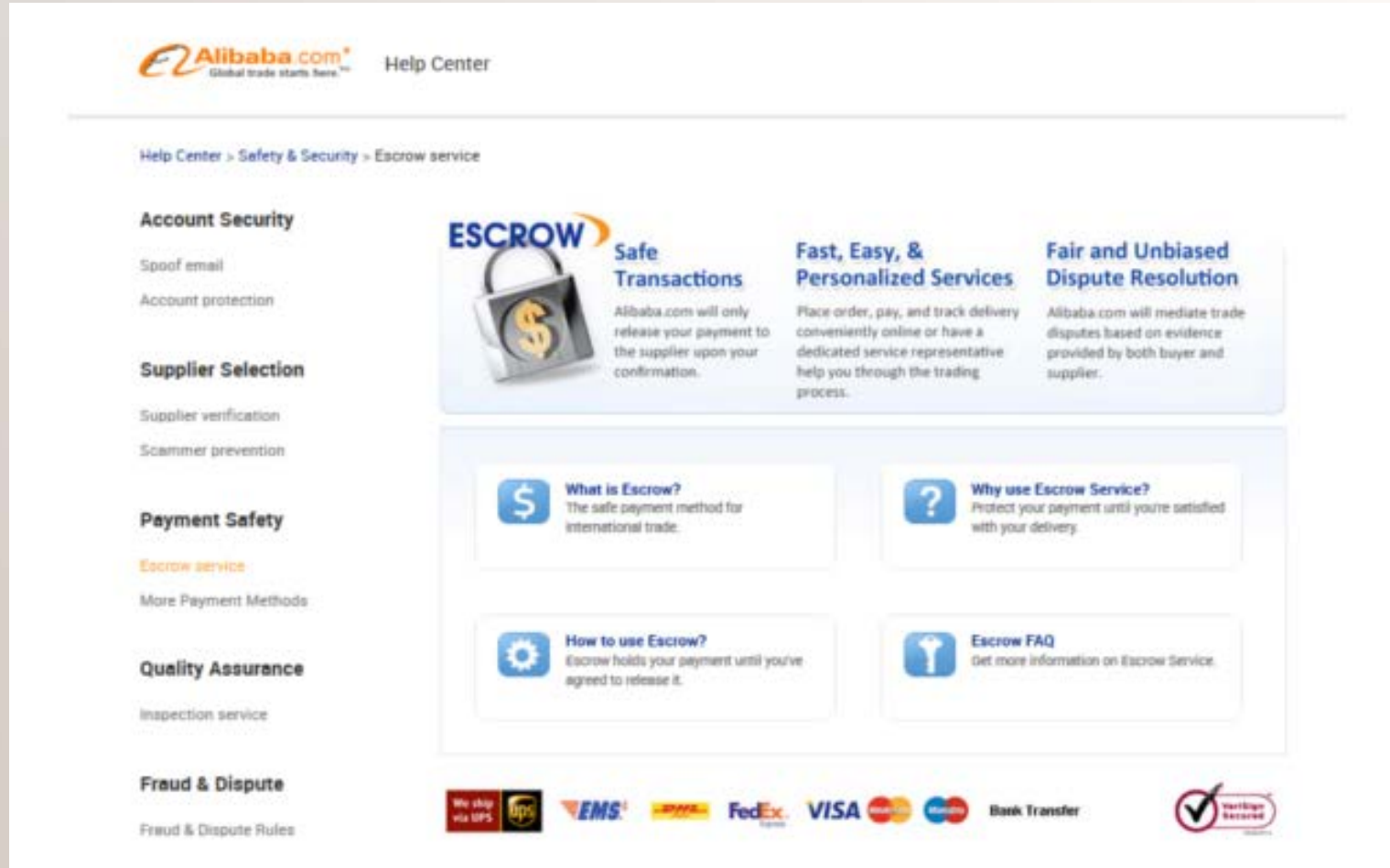
Treuhand

Vorteile	Nachteile
Unabhängig vom Hauptgeschäft	Da gesetzlich nicht geregelt, detaillierte Vereinbarung erforderlich
Sicherheit für beide Seiten (nicht einseitig kündbar)	Zahlung nicht sofort verfügbar
Bedingungen flexibel vereinbar	In China nicht immer verfügbar
Kosten: z.B. Alibaba für Käufer kostenlos	Kosten: z.B. Alibaba für Verkäufer bis 5% von Sicherungsbetrag

6. Treuhand:



Beispiel für Treuhandservice:



The screenshot shows the Alibaba.com Help Center page for Escrow service. The page is titled "Alibaba.com Global trade starts here.™ Help Center". The breadcrumb trail is "Help Center > Safety & Security > Escrow service".

Account Security

- Spoof email
- Account protection

Supplier Selection

- Supplier verification
- Scammer prevention

Payment Safety

- Escrow service
- More Payment Methods

Quality Assurance

- Inspection service

Fraud & Dispute

- Fraud & Dispute Rules

ESCROW

Safe Transactions
Alibaba.com will only release your payment to the supplier upon your confirmation.

Fast, Easy, & Personalized Services
Place order, pay, and track delivery conveniently online or have a dedicated service representative help you through the trading process.

Fair and Unbiased Dispute Resolution
Alibaba.com will mediate trade disputes based on evidence provided by both buyer and supplier.

What is Escrow?
The safe payment method for international trade.

Why use Escrow Service?
Protect your payment until you're satisfied with your delivery.

How to use Escrow?
Escrow holds your payment until you've agreed to release it.

Escrow FAQ
Get more information on Escrow Service.

Logos: We ship via UPS, EMS, FedEx, VISA, MasterCard, Bank Transfer, and a "Verified Account" seal.

Abgestufte Zahlungen als Mindeststandard

- Wenn sonst keine Sicherungsinstrumente beigebracht werden können, hilft zumindest eine abgestufte Zahlung
- Beispiel:
 - 30% Anzahlung
 - 20% nach Prüfung der Warenqualität durch lokale Experten
 - 30% bei Verschiffung der Waren
 - 20% 6 Monate nach Lieferung

Sicherungsmethode	Hauptvorteil	Hauptnachteil
1. Sicherungsübereignung	Keine Kosten / Anzahlung für Rohstoffkauf verfügbar	Sicherung nur an Material - schwer durchsetzbar und wertlos bei fehlerhaftem Material
2. Hypothek	Anzahlung für Rohstoffkauf verfügbar, Drittwirkung	In der Praxis Eintragung nur schwer zu erreichen, Sicherung nur an Material - schwer durchsetzbar und wertlos bei fehlerhaftem Material
3. Versicherung	Hohe Sicherheit	Hohe Kosten, komplizierte Beantragung, nur für Verkäufer

Übersicht Vor- und Nachteile

Sicherungsmethode	Hauptvorteil	Hauptnachteil
4. (Bank-) Bürgschaft	Hohe Sicherheit	Hohe Kosten, Sicherung durch Verkäufer erforderlich
6. Akkreditiv	Hohe Sicherheit	Anzahlung nicht für Materialkauf verfügbar, hohe Kosten, keine Sicherung für defekte Produkte
7. Standby Akkreditiv	Hohe Sicherheit	Hohe Kosten, Sicherung durch Verkäufer erforderlich
8. Treuhand	Ausreichende Sicherheit	Anzahlung nicht für Materialkauf verfügbar, hohe Kosten

Mehr ist nicht immer besser!

- Das Prinzip „Treu und Glauben“ (fairness) verbietet es, zu übersichern - also zuviel Sicherheiten für eine Forderung zu fordern
- Wann Übersicherung vorliegt, liegt im Streitfall im Ermessen des Gerichtes
- Der Grundsatz, dass eine Vertragsstrafe darf höchstens 130% des Schadens betragen darf, kann analog auf Sicherungsinstrumente angewandt werden
- Folge der Übersicherung: Sicherung wird auf ein „fares“ Maß reduziert
- Achtung: im Fall von mehreren Absicherungen entscheidet das Gericht nicht notwendigerweise für die Gültigkeit des vorteilhaftesten Sicherungsinstruments für den Käufer

Nachweisbarer Vertragsschluss ist unabdingbar für Kaufpreisabsicherung.

Die „richtige“ Sicherung hängt von den Einzelfallumständen und der Verhandlung ab.

Eine „falsche“ Absicherung, zuviel Absicherung oder zu wenig Sicherung können die Effektivität einer Absicherung beeinträchtigen.

Je höher das Risiko, desto höher sollten die Absicherungsstandards sein, aber Preis-Risiko Korrelation verhindert oft einen hohen Absicherungsstandard.

Anmerkung: Bitte beachten Sie, dass die in dieser Präsentation aufgezählten Sicherungsinstrumente nicht abschließend sind, sondern nur eine auf Praktikabilitätsgesichtspunkten basierte Auswahl.

Bitte beachten Sie auch, dass in der Praxis die Vollstreckung in Gegenstände oft viel Zeit in Anspruch nimmt und oft nicht durchgesetzt werden kann.

Eine Absicherung durch eine Bank ist deswegen grundsätzlich sicherer.



Rainer Burkardt

Head of Practice / Executive
Counsel BURKARDT & PARTNER

Room 2507, 25/F, Bund Center
222 Yanan Road East
Shanghai 200002, PR China
中国上海延安东路222号
外滩中心2507室 200002

T +86 (21) 6321 0088

F +86 (21) 6321 1100

r.burkardt@BKTlegal.com

www.BKTlegal.com

Es wird darauf hingewiesen, dass alle Angaben trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen. Die Präsentation dient ausschließlich der allgemeinen Information und nicht der Anwendung auf einen konkreten Fall. Eine Haftung von Burkardt & Partner Rechtsanwälte ist ausgeschlossen.

Copyright Notice: All rights, including copyright, in these materials are owned by Burkardt & Partner ("B&P") and may only be used for personal/non-commercial purposes. Reproduction is subject to prior permission from, and attribution to, B&P.