

Letter of Credit: Absicherung internationaler Zahlungen im Industriereinkauf

Ein Letter of Credit (LoC), deutsch Akkreditiv, ist ein abstraktes Zahlungsversprechen einer Bank, mit dem der Export sicherstellen kann, dass er nur gegen Vorlage konformer Dokumente bezahlt wird. Für technische Einkäufer und Zulieferer ist das Instrument ein zentraler Baustein zur Risikominimierung bei Geschäften mit neuen oder politisch riskanten Märkten. Der Artikel erläutert Funktionsweise, Ablauf, Kosten, typische Fehlerquellen und KPIs rund um den Letter of Credit.

Das Wichtigste in Kürze

- Ein Letter of Credit ist eine bankale Zahlungszusage, die unabhängig vom Kaufvertrag und unabhängig von der Zahlungsfähigkeit des Käufers besteht.
- Rechtsgrundlage in der Praxis sind häufig die einheitlichen Gepflogenheiten der ICC (UCP 600) und die eUCP für elektronische Dokumente.
- Typische Kosten liegen häufig zwischen 0,25 und 1,5 Prozent des Auftragswerts, je nach Land, Bonität und Laufzeit.
- Entscheidend ist die Dokumententreue: Diskrepanzen zwischen Dokumenten und Akkreditivbedingungen sind die häufigste Ursache für Verzögerungen und Gebühren.
- Bestätigte Akkreditive über eine zweite Bank reduzieren das Länderrisiko, erhöhen jedoch die Kosten.
- Im B2B-Einkauf ergänzt der Letter of Credit Instrumente des Supplier Risk Management und der Lieferantenbewertung bei internationalen Erstgeschäften.

Definition: Letter of Credit

Der Letter of Credit ist eine schriftliche Verpflichtung einer Bank, an den Begünstigten (Verkäufer) gegen Vorlage bestimmter, inhaltlich definierte Dokumente innerhalb einer Frist zu zahlen. Die Zahlungspflicht ist abstrakt, das heißt von der eigentlichen Leistungserbringung und vom Kaufvertrag rechtlich getrennt.

Funktionsprinzip der Abstraktheit

Banken prüfen ausschließlich die Dokumente, nicht die Ware. Stimmige Dokumente führen zur Zahlung, auch wenn später Streit über die Warenqualität entsteht. Umgekehrt führt ein banaler Dokumentfehler zur Zahlungsverweigerung trotz einwandfreier Lieferung. Diese Trennung schützt beide Seiten, verlangt aber vom Beschaffungsteam hohes Formbewusstsein und sauberes Anforderungsmanagement, da bereits die Akkreditivbedingungen die späten Abnahmekriterien und Dokumente präzise vordefinieren müssen.

Beteiligte Parteien

Am Vorgang wirken typischerweise fünf Rollen mit: Auftraggeber (Käufer), eröffnende Bank, benachrichtigende Bank im Land des Verkäufers, Begünstigter sowie bei Bestätigung eine zusätzliche

Bank. Häufig agiert dieselbe Bank als eröffnende und bestätigende Stelle. Für die Prozessqualität relevant ist, dass Einkaufs-, Finanz- und Logistikabteilung gemeinsame Verantwortung tragen, ähnlich wie bei der Three-Way-Match-Rate im Rechnungsprüfprozess.

Rechtlicher Rahmen

In der Praxis dominieren die UCP 600 der International Chamber of Commerce. Für elektronische Dokumente ergänzt die eUCP die Regelungen. Da nationale Auslegungen abweichen können, sollten Verträge die Geltung der UCP ausdrücklich vereinbaren und Sonderfälle rechtlich im Einzelfall prüfen lassen.

Arten von Letters of Credit

Je nach Risikolage, Auftragsszenario und Verhandlungsposition wählen die Parteien unterschiedliche Akkreditivformen. Die Wahl beeinflusst Kosten, Flexibilität und Sicherheit erheblich.

Sight vs. Deferred Payment

Beim Sight Letter of Credit zahlt die Bank sofort nach Dokumentenprüfung. Beim Deferred Payment oder Akzeptanzakkreditiv erfolgt die Zahlung erst zu einem festgelegten späteren Termin, häufig zehn bis neunzig Tage nach Verschiffung. Verkäufer können solche Forderungen über Forfaitierung oder Factoring vorfinanzieren, was zusätzliche Kosten auslöst, die in ein Total Cost Tree als Finanzierungskomponente einfließen.

Bestätigtes und übertragbares Akkreditiv

Ein bestätigtes Akkreditiv bindet eine zweite Bank zusätzlich, sinnvoll bei Ländern mit Devisen- oder Transferrestriktionen. Übertragbare Akkreditive erlauben dem Begünstigten, die Ansprüche an einen Zwischenhändler oder Sublieferanten weiterzuleiten, üblich im Handel und bei 3PL-Dienstleistern mit Handelsfunktionen. Revolving-Akkreditive decken wiederkehrende Teillieferungen ab, ohne dass jede Tranche neu eröffnet werden muss.

Standby Letter of Credit

Das Standby-Akkreditiv ist ein Reißverschlussinstrument: Es tritt nur in Kraft, wenn der Käufer eine Forderung nicht reguliert, und funktioniert wirtschaftlich ähnlich einer Bankgarantie. Es eignet sich für Rahmenverträge mit wiederkehrenden Lieferungen, bei denen die offene Rechnung der Normalfall bleibt. Für den Zulieferer ersetzt es ein Supplier Risk Management-Element ab.

Methoden und Vorgehen bei der Abwicklung

Der Ablauf folgt einer festen Sequenz von Kontraktabschluss bis Zahlung. Disziplin in jeder Phase entscheidet über Kosten und Durchlaufzeit.

Akkreditivbedingungen definieren

Einkauf und Finanzabteilung formulieren Bedingungen präzise: Dokumentenliste, Liefertermine, Verschiffs- und Gültigkeitsfristen, zulässige Teil- und Transshipments sowie Inspektionszertifikate. Vage Formulierungen wie „aktuelle Testberichte“ sind zu vermeiden. Als Anforderungsmanagement hier besonders wertvoll: Je enger die Bedingungen am Vertrag liegen, desto geringer ist die Diskrepanzgefahr. Praktisch hilfreich ist eine Auditcheckliste für Dokumente, die Einkäufer, Logistik und Spedition vor jeder Eröffnung durchlaufen.

Eröffnung, Benachrichtigung und Verschiffung

Der Käufer beauftragt seine Bank mit der Eröffnung; die benachrichtigende Bank prüft die Echtheit und teilt dem Verkäufer die Bedingungen mit. Erst dann fertigt der Verkäufer und verschifft innerhalb der vorgegebenen Frist. Terminverfolgung und Engpassüberwachung der Verschiffungstermine sind hier kritisch, da spätes Laden bereits einen Diskrepanzgrund darstellt, unabhängig von der Warenqualität.

Dokumentvorlage und Diskrepanzmanagement

Der Verkäufer legt die geforderten Dokumente bei seiner Bank vor, die eine Prüfung nach UCP 600 durchführt. Bei Diskrepanzen gibt es eine Korrekturfrist oder die Zustimmung des Käufers zur Zahlung trotz Abweichung (Waiver). Ein strukturierter Abweichungsworkflow Preis und Abweichungsanalyse helfen hier, Gebühren und Verzögerungen systematisch zu vermeiden. Bewährte Praktik ist ein Diskrepanzprotokoll mit Ursachenbewertung nach der 5-Why-Methode.

Kosten und KPIs im Letter-of-Credit-Prozess

Akkreditive verursachen laufende und einmalige Gebühren auf beiden Seiten. Ohne Kennzahlen bleiben diese Kosten unsichtbar und lukrieren sich über viele Vorgänge.

Gebührenstrukturen

Typischerweise fallen Eröffnungsgebühren (häufig 0,1–0,5 Prozent p.a. des Volumens), Bestätigungsgebühren (stark landabhängig, oft 0,3–2 Prozent), Diskrepanzpauschalen pro Vorlage sowie Banken- und Kuriergebühren an. Bei Deferred-Payment-Konstrukten kommen Zins- und Vorfinanzierungskosten hinzu. Wer Gesamtländkosten vergleichend bewerten will, integriert diese Posten in ein Total Cost Tree neben Seefrachtkosten-Komponenten und Versicherung.

Relevante Kennzahlen

Mögliche KPIs sind die Diskrepanzquote (Anteil Vorlagen mit Beanstandungen), die Durchlaufzeit von Dokumentenvorlage bis Zahlung, der Kostenanteil der Akkreditivgebühren am Beschaffungsvolumen sowie der Anteil erster Vorlagen ohne Beanstandung. Diese Werte eignen sich für Supply Chain Analytics und lassen sich über die ERP-Integration in Kreditoren- und Zahlungsstammdaten weitgehend automatisiert erfassen.

Wirtschaftliche Einordnung

Für die Bewertung einzelner Beschaffungsgeschäfte gehört das Letter-of-Credit-Volumen in die Category Intelligence und in die Category Governance eines Einkaufsteams. Wer internationale Sourcing-Entscheidungen trifft, sollte die Sicherheitsprämie des Akkreditivs gegen Alternativen wie Vorkasse, Dokumenteninkasso oder Exportkreditversicherung abwägen.

Risiken und Kontrollen beim Letter of Credit

Trotz hoher Sicherheit bleiben Restrisiken: Dokumentbetrug, Diskrepanzen, Devisenrestriktionen und Vertragslücken. Kontrollen müssen daher mehrere Ebenen abdecken.

Dokumenten- und Betrugsrisiken

Die Bank prüft Plausibilität, nicht Wahrheit der Dokumente. Gefälschte Konnossemente oder Zertifikate sind reale Betrugsvektoren, insbesondere bei Zwischenhändlerketten. Kontrollen sind: unabhängige Inspektionsgesellschaften vor Verschiffung, Prüfung der Reederei- und Beteiligungsverhältnisse

sowieserseits Lieferantenaudits entlang des Auditprogramms Lieferanten. Bei sensiblen Gütern wie Dual Use Goods sind zusätzlich Exportkontrollen und Endverwendungsbescheinigungen zu verankern.

Kaufvertragliche Klarheit

Kaufvertrag und Akkreditiv müssen deckungsgleich sein. Weichen Verschiffsfrist, Inspektionsklausel oder Dokumentenliste ab, entsteht ein Konflikt, den der Verkäufer nicht auflösen kann. Praktisch bewährt sind Vertragsanhänge mit detaillierten Abnahmekriterien, die im Akkreditiv wortgleich referenziert werden, sowie eine Abweichungsanalyse nach jedem Vorgang.

Zahlungs- und Länderrisiken

Restrisiken entstehen durch Währungs- und Transferbeschränkungen oder Verwerfungen im Land des Käufers. Bei kritischen Märkten ist ein bestätigtes Akkreditiv Standard, alternativ kombinieren Einkäufer Akkreditiv mit Exportkreditversicherung. Systematisch erfasst werden solche Risiken im Supplier Risk Management und in der laufenden Lieferantenbewertung.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung des Akkreditivgeschäfts

Das Akkreditivgeschäft gilt lange als papierlastig und langsam. Digitale Dokumente, Standardisierungsinitiativen und Automatisierung ändern das Bild zunehmend.

Elektronische Dokumente und eUCP

Die eUCP erlaubt die Vorlage elektronischer Dokumente. Digitale Konnossemente und gesteuerte Trading-Plattformen für Handelsdokumente reduzieren Kurierwege und Verwechslungen. In der Praxis bleibt die Durchdringung heterogen, gerade bei Zulieferern in Emerging Markets sind hybride Papier-Elektronik-Workflows noch häufig.

Automatisierung und Systemintegration

Wer Letter-of-Credit-Prozesse in ERP und Treasury-Systeme integriert, kann Fristen, Diskrepanzquoten und Gebühren automatisch auswerten. Die ERP-Integration erlaubt außerdem die Verknüpfung mit Terminverfolgung der Verschiffung und mit dem Bestellwesen. Damit wird der Akkreditivprozess von einem Rechtsvorgang zu einem steuerbaren Beschaffungsprozess.

Nachhaltigkeits- und Compliance-Aspekte

Zunehmend verlangen Käufer Nachhaltigkeitsnachweise als Akkreditivdokumente, etwa Rohstoffzertifikate, RoHS-Konformitätserklärungen oder Emissionswerte. Das erweitert die Dokumentenliste, erhöht aber auch die Diskrepanzgefahr. Eine sorgfältig gepflegte Auditcheckliste für solche Nachweise ist daher Standard in reifen Einkaufsorganisationen.

Typische Kennzahlen

Diskrepanzquote: < 10 %

Anteil Dokumentenvorlagen mit Beanstandungen; niedriger Wert senkt Gebühren und Verzögerungen

Durchlaufzeit Dokument bis Zahlung: < 5 Werktage

typischerwert bei sauberer Vorlage nach UCP 600

Akkreditivkostenanteil: 0,25–1,5 %

Gebühren relativ zum Auftragswert, abhängig von Land, Bestätigung und Laufzeit

Erstvorlagen ohne Beanstandung: > 90 %

Indikator für Prozessreife und Dokumentenqualität des Lieferanten

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer beschafft ein Sondergetriebe im Wert von rund 480.000 Euro von einem neuen Zulieferer in Asien. Aufgrund fehlender Zahlungshistorie verlangt der Zulieferer Absicherung, der Käufer will die Liquidität nicht durch Vorkasse binden. Die Parteien einigen sich auf ein bestätigtes Sight-Akkreditiv nach UCP 600 mit detaillierter Dokumentenliste.

- Kaufvertrag und Akkreditivbedingungen wortgleich abgestimmt, inklusive Inspektionszertifikat und Toleranzspezifikation als Abnahmekriterien.
- Vor Verschiffung unabhängige Wareninspektion und Prüfung aller Dokumente gegen eine interne Auditcheckliste.
- Diskrepanzprotokoll pro Vorgang mit 5-Why-Auswertung; Diskrepanzquote nach vier Tranchen von zunächst 60 auf unter 20 Prozent gesenkt.
- Akkreditivgebühren in den Total Cost Tree des Einkaufsvergleichs aufgenommen und mit Alternativen (Dokumenteninkasso, EC-Deckung) bewertet.

Fazit

Der Letter of Credit bleibt für internationale Industriegeschäfte ein bewährtes Instrument, wenn Liquidität und Lieferantenrisiko gleichzeitig geschützt werden müssen. Sein Wert hängt jedoch fast vollständig von der Prozessdisziplin ab: präzise Bedingungen, dokumententreue Vorlage und systematisches Diskrepanzmanagement. Wer Kennzahlen wie Diskrepanzquote und Durchlaufzeit systematisch verfolgt, senkt Kosten und Beschleunigungszeit nachweislich. Ergänzt um Lieferantenbewertung, Total Cost Tree und moderne ERP-Integration wird der Akkreditivprozess zu einem planbaren Teil des Lieferantenrisikomanagements. Einkäufer sollten daher Letter of Credit nicht als Rechtsnotwendigkeit, sondern als steuerbares Beschaffungsinstrument verstehen.

Häufige Fragen

Was ist ein Letter of Credit einfach erklärt?

Ein Letter of Credit ist eine Zahlungszusage einer Bank, die den Verkäufer bezahlt, sobald er die im Akkreditiv genannten Dokumente fristgerecht und fehlerfrei vorlegt. Die Bank prüft nur die Dokumente, nicht die Ware. Damit werden Käufer- und Verkäuferrisiko im internationalen Handel ausgeglichen.

Was kostet ein Letter of Credit?

In der Praxis liegen die Kosten typischerweise zwischen 0,25 und 1,5 Prozent des Auftragswerts, je nach Land, Bank, Bonität, Bestätigung und Laufzeit. Bestätigte Akkreditive und Deferred-Payment-Strukturen verteuern das Instrument deutlich. Zusätzlich fallen Pauschalen für Diskrepanzen an.

Welche Arten von Letters of Credit gibt es?

Wichtige Formen sind Sight- und Deferred-Payment-Akkreditiv, bestätigtes, übertragbares, revolvinges und Standby-Akkreditiv. Die Wahl hängt von Risikolage, Lieferstruktur und Verhandlungsposition ab. Für wiederkehrende Rahmenlieferungen sind revolvingende oder Standby-Akkreditive häufig wirtschaftlicher.

Was passiert bei Diskrepanzen im Letter of Credit?

Weichen Dokumente von den Akkreditivbedingungen ab, kann die Bank die Zahlung verweigern. In der Praxis gibt es dann eine Korrekturfrist oder der Käufer erklärt einen Waiver, also die Zahlung trotz Abweichung, meist gegen Gebühr. Diskrepanzen sind der häufigste Grund für Verzögerungen und Mehrkosten.

Wann lohnt sich ein Letter of Credit im Einkauf?

Typischerweise bei Erstgeschäften mit unbekannten Lieferanten, hohen Auftragswerten, politisch oder devisenrechtlich kritischen Ländern und langen Lieferzeiten. Bei etablierten Beziehungen mit guten historischen Daten sind offenere Zahlungsziele oder Exportkreditversicherung häufig günstiger. Die Entscheidung sollte im Rahmen des Supplier Risk Management fallen.

Was ist der Unterschied zwischen Letter of Credit und Bankgarantie?

Ein Letter of Credit dient der regulären Zahlung des Verkäufers gegen Dokumente, eine Bankgarantie sichert die Erfüllung einer Verpflichtung ab und wird erst bei Vertragsverletzung in Anspruch genommen. Beim Letter of Credit ist die Zahlung der Regelfall, bei der Garantie der Ausnahmefall. Das Standby Letter of Credit verbindet beide Logiken.