

Zahlung gegen Dokumente (CAD): Sicherer Zahlungsverkehr im internationalen Einkauf

Zahlung gegen Dokumente (CAD, Cash Against Documents) ist ein Zahlungs- und Sicherheitsverfahren im Außenhandel, bei dem die Auszahlung an den Lieferanten an die Vorlage definierter Handelsdokumente gebunden ist. Der Einkäufer erhält die Dokumente zur Übernahme der Ware erst, wenn er den Kaufpreis zahlt oder eine akzeptierte Tratte einreicht. Für technische Einkäufer ist CAD eine Mittelposition zwischen offenem Lieferantenziel und einem teuren, formal strengen Akkreditiv.

Das Wichtigste in Kürze

- CAD bindet die Herausgabe von Handelsdokumenten (z. B. Konnossement, Handelsrechnung, Ursprungszeugnis) an die Zahlung des Einkäufers.
- Die Abwicklung läuft typischerweise über beteiligte Banken, bietet jedoch im Vergleich zum Akkreditiv geringere Formstrenge und niedrigere Gebühren.
- Beim CAD trägt der Verkäufer das Risiko, dass der Käufer die Dokumente nicht zieht; die Ware befindet sich dann oft bereits am Bestimmungsort oder auf See.
- CAD wird häufig bei etablierten Lieferantenbeziehungen, mittleren Auftragswerten oder als Übergangslösung zwischen Vorkasse und offenem Zahlungsziel eingesetzt.
- Präzise vereinbarte Dokumentenlisten und Fristen im Rahmenvertrag oder im Rahmenvertragsanhang sind entscheidend für eine reibungslose Abwicklung.
- CAD ist abzugrenzen von Documents Against Acceptance (D/A) und Documentary Collection gemäß den URC 725-Regeln.

Definition: Zahlung gegen Dokumente (CAD)

Zahlung gegen Dokumente (Cash Against Documents, CAD) bezeichnet ein Zahlungsverfahren, bei dem eine Bank dem Käufer die Transport- und Handelsdokumente erst aushändigt, wenn dieser den Rechnungsbetrag bezahlt hat. Erst mit den Dokumenten kann der Käufer in der Regel über die Ware verfügen, etwa durch Vorlage des Konnossements beim Hafen. CAD ist damit ein dokumentäres Inkasso mit sofortiger Zahlung bei Dokumentenübergabe.

Abgrenzung zu Akkreditiv und offenem Zahlungsziel

Beim Akkreditiv verpflichtet sich eine Bank zur Zahlung, sofern die Dokumente formal korrekt sind; das Zahlungsrisiko der Bank steht damit im Vordergrund. Beim offenen Zahlungsziel zahlt der Käufer erst nach vereinbarter Frist ohne dokumentäre Sicherung. CAD liegt dazwischen: Es sichert den Dokumentenzugang gegen sofortige Zahlung, prüft aber weder die Bonität des Käufers noch die Qualität der Ware.

Verwandte Verfahren: D/A und Documentary Collection

Neben CAD existiert Documents Against Acceptance (D/A), bei dem der Käufer die Dokumente gegen

Akzeptanz eines Wechsels erhält und erst zu einem späteren Termin zahlt. Beide Varianten fallen unter die dokumentäre Inkassoabwicklung nach den einheitlichen Inkassoregeln (URC 725). In der Praxis bezeichnen Einkäufer und Lieferanten CAD teilweise uneinheitlich; die genauen Bedingungen sollten stets schriftlich fixiert werden, etwa in einem Rahmenvertragsanhang.

Methoden und Vorgehen bei CAD im Beschaffungsprozess

Die Abwicklung folgt einem standardisierten Ablauf über Verkäufer, Banken und Käufer. Für den technischen Einkauf relevant ist vor allem die saubere Spezifikation der Dokumente und der Schnittstellen zur Logistik und zu Finanzabteilung.

Ablauf einer CAD-Transaktion

Der Verkäufer versendet die Ware und reicht die vereinbarten Dokumente bei seiner Bank ein. Diese leitet sie an die Bank des Käufers weiter, die den Käufer zur Zahlung auffordert. Nach Zahlungseingang oder Wechselakzeptanz erhält der Käufer die Dokumente und kann die Ware abholen oder einführen. Der Ablauf entspricht strukturell dem Dokumenteninkasso; die Detailvereinbarungen zur Dokumentenart und zu Fristen werden bereits in der Vertragsverhandlung festgelegt.

- Versand durch den Verkäufer gemäß vereinbarten Incoterms, häufig Incoterms FCA am Abgangsort
- Einreichung der Dokumentenliste bei der Verkäuferbank
- Weiterleitung über die Käuferbank und Zahlungsaufforderung
- Freigabe der Dokumente gegen Zahlung und Warenübernahme

Dokumente und leugebende Papiere

Typische Dokumente sind Handelsrechnung, Packliste, Konnossement oder Frachtbrief, Ursprungszeugnis, Versicherungsnachweis sowie je nach Produktbereich Konformitätserklärungen, etwa die PPWR Konformitätserklärung für Verpackungen. Die Dokumentenliste muss eindeutig und vollständig vereinbart werden, da abweichende oder fehlende Papiere die Auslösung blockieren. Für Zulieferteile mit Prüfpflicht empfiehlt sich zusätzlich die Vertragsregelung, dass Prüfdokumente zur Stichprobenprüfung beigelegt werden.

Einbettung in Einkaufsstrategie und Kontrakte

CAD passt typischerweise zu einzelnen größeren Orders oder zu Abrufen aus einem Rahmenvertrag, wenn neither Vorkasse noch offene Zahlungsziele passend sind. Die Zahlungsmodalitäten gehören zur Lieferantenstrategie und zur Risikodiversifikation: Wer mehrere Lieferanten mit unterschiedlichen Zahlungs- und Sicherheitsmodellen betreibt, verteilt Liquiditäts- und Ausfallrisiken. Das Risikoregister bzw. eine Risk Heatmap sollte dokumentarische Zahlungsformen als Risikofeld mit bewerten.

Wichtige KPIs und Kennzahlen für CAD-Prozesse

CAD wirkt auf Cashflow, Durchlaufzeiten und Prozessqualität. Die following Kennzahlen eignen sich zur Steuerung und Überwachung.

Durchlaufzeit und Dokumentenqualität

Zentral ist die Zeit von der Dokumenteneinreichung bis zur Auslösung an den Käufer; in der Praxis liegen dokumentäre Inkassi typischerweise zwischen wenigen Tagen und zwei Wochen. Die First-Time-Right-Quote der Dokumente, also der Anteil diskrepanzfreier Einreichungen, sollte in gut eingerichteten Prozessen über 95 Prozent liegen. Diskrepanzen kosten Zeit und können zu Lager- und

Demurrage-Kosten führen.

Liquiditäts- und Liefereffekte

Da CAD Zahlung vor oder bei Warenverfügbarkeit verlangt, bindet er Kapital; relevant sind Kennzahlen wie Cash Conversion Cycle und Working Capital. Auf Lieferebene bleiben klassische Metriken wie Fill Rate und Expedite Rate unverändert anwendbar. Nacherfüllungen über den Retourenprozess lassen sich mit CAD nur schwer absichern, weshalb die Qualitätssicherung mit Kennzahlen wie Quality (PPM) vorab greifen muss.

Risiken und Kontrollen beim Zahlungsverfahren CAD

CAD senkt das Risiko des Verkäufers deutlich, verlagert aber wesentliche Risiken zum Käufer und birgt Prozessfallen. Kontrollen auf Einkaufsseite sind daher unverzichtbar.

Käuferrisiken: Ware, Qualität und Zahlungspflicht

Die Banken prüfen Dokumente nur formal, nicht inhaltlich; ob die Ware vertragsgemäß ist, erfährt der Käufer erst nach Zahlung. Ist die Ware bereits versandt, kann der Käufer unter Druck geraten, auch bei Mängeln zu zahlen. Hier helfen vorab vereinbarte Prüfungen, wie eine Stichprobenprüfung vor Versand oder beim Empfang, klare Qualitätskriterien im Rahmenvertragsanhang und bei Bedarf eine Bankgarantie/Bürgschaft als Rückstellinstrument für Gewährleistungsfälle.

Lieferantenrisiken und nicht abgerufene Dokumente

Für den Verkäufer besteht das Risiko, dass der Käufer die Dokumente nicht zieht; die Ware liegt dann am Bestimmungshafen und verursacht Lagerkosten. Lieferanten reagieren in der Praxis mit Vorauszahlungsanteilen, einer Bankgarantie/Bürgschaft des Käufers oder dem Rückgriff auf ein Akkreditiv. In der Vertragsverhandlung sollten Ersatzverwertung, Kostenverteilung und Fristen geregelt werden.

Organisatorische Kontrollen

Alle CAD-Vereinbarungen gehören ins Contract Repository, damit Zahlungsbedingungen, Dokumentenlisten und Fristen revisions- und abrufbar sind. Beim Kleinbestellprozess ist CAD wegen des Abwicklungsaufwands in der Regel unwirtschaftlich; hier bleiben offene Bedingungen oder Zahlungsdienste üblicher. Fraud-Prävention umfasst die Prüfung von Bankdaten und die Vier-Augen-Freigabe vor jeder Zahlungsauslösung.

Aktuelle Entwicklungen rund um CAD

Digitalisierung, regulatorische Anforderungen und alternative Zahlungsmodelle verändern die Praxis dokumentarischer Zahlungsformen spürbar.

Digitalisierung des Dokumentenverkehrs

Elektronische Handelsdokumente, darunter eBL-Ansätze für das Konnossement, verkürzen Durchlaufzeiten und reduzieren Diskrepanzen. Schnittstellen zur Einkaufsplanung und zu Systemen wie Punchout oder elektronischen Anbindung über die Global Location Number (GLN) verbessern die Datenqualität entlang der Kette. Die Einbettung in Request for Quote (RFQ)-Prozesse bleibt zwar unüblich, doch Zahlungsmodalitäten werden zunehmend bereits in Ausschreibungen abgefragt.

Regulatorik und Nachhaltigkeit

Nachweis- und Dokumentationspflichten nehmen zu, etwa zur EU-Taxonomie bei der Lieferantenbewertung oder zu Verpackungsanforderungen über die PPWR Konformitätserklärung. Diese Nachweise können Teil der leugebenden Dokumente werden. Einkäufer sollten Dokumentenlisten daher regelmäßig an regulatorische Änderungen anpassen.

Alternativen und Hybridmodelle

In der Praxis gewinnen Supply-Chain-Finanzierung, Exportkreditversicherungen und Zahlungsplattformen an Bedeutung, die Risiken anders verteilen als CAD. Viele Einkäufer nutzen CAD selektiv, etwa für Erstlieferungen aus Neumärkten, und schalten später auf offene Zahlungsziele um. Die Wahl gehört in ein methodisches Vorgehen zur Lieferantenstrategie und zur laufenden Aktualisierung des Risikoregisters.

Typische Kennzahlen

Diskrepanzquote der Dokumente: < 5 %

Anteil nachgebesserter Einreichungen; Ziel in gut eingerichteten Prozessen

Dokumentendurchlaufzeit: 3–14 Tage

Von Einreichung bis Auslösung; abhängig von Banken und Transportweg

Cash Conversion Cycle: individuell

CAD bindet Kapital vor Warenverfügbarkeit; mit Finanzabteilung monitoren

Quality (PPM): < 500 PPM

Branchenüblicher Richtwert für zulieferbare Teilequalität, entlastet CAD-Risiken

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezieht erstmals Gussteile aus einem außereuropäischen Lieferland. Der Lieferant akzeptiert kein offenes Zahlungsziel, der Einkäufer scheut die Kosten eines Akkreditivs. Die Parteien vereinbaren CAD über die jeweils hausbankmäßigen Banken.

- Fixierung der vollständigen Dokumentenliste inklusive Qualitätszertifikaten und PPWR Konformitätserklärung im Rahmenvertragsanhang
- Vereinbarung von Incoterms FCA am Abgangsort mit klarer Zuständigkeitsregelung für Fracht und Versicherung
- Stichprobenprüfung durch eine unabhängige Prüfstelle vor Versand als Zahlungsvoraussetzung im begleitenden Prüfbericht
- Hinterlegung aller Vereinbarungen im Contract Repository und Bewertung des Restrisikos im Risikoregister

Fazit

Zahlung gegen Dokumente ist ein bewährtes Instrument, um Zahlungsrisiken im internationalen Einkauf ohne die Komplexität eines Akkreditivs zu begrenzen. Es schützt den Verkäufer beim Dokumentenzugang, verlagert jedoch Qualitäts- und Annahmerisiken zum Käufer. Entscheidend sind präzise Dokumentenlisten, klare Incoterms, einvernehmlich geregelte Prüfungen und eine saubere Dokumentation. Einkäufer sollten CAD selektiv und risikobasiert einsetzen, passend zur Lieferantenstrategie und zum Risikoregister. Wer Ablauf, Kennzahlen und Kontrollen systematisch

aufsetzt, erreicht damit eine solide Balance zwischen Sicherheit, Kosten und Liquidität.

Häufige Fragen

Was bedeutet Zahlung gegen Dokumente (CAD)?

CAD (Cash Against Documents) ist ein Zahlungsverfahren, bei dem der Käufer Handelsdokumente wie Handelsrechnung und Konnossement erst gegen sofortige Zahlung erhält. Ohne Zahlung gibt es keine Dokumente und in der Regel keinen Zugriff auf die Ware. Die Abwicklung erfolgt typischerweise über beteiligte Banken.

Was ist der Unterschied zwischen CAD und Akkreditiv?

Beim Akkreditiv zahlt eine Bank gegen formalkorrekte Dokumente und übernimmt damit das Zahlungsversprechen. Bei CAD zahlt der Käufer selbst; die Bank gibt nur Dokumente frei. CAD ist in der Regel günstiger und schneller, bietet dem Verkäufer aber weniger Zahlungssicherheit.

Welche Risiken hat der Käufer bei CAD?

Der Käufer zahlt, bevor er die Ware geprüft hat; Banken kontrollieren Dokumente nur formal. Bei Mängeln ist der Rückgriff schwierig, insbesondere bei Ware im Transit. Vorbeugende Maßnahmen sind Vorversand-Prüfungen, klare Qualitätsvereinbarungen und bei Bedarf eine Bankgarantie/Bürgschaft.

Wann ist CAD sinnvoll im Einkauf?

CAD eignet sich für mittlere Auftragswerte, Erstgeschäfte mit neuen Lieferanten oder Märkte, in denen offene Zahlungsziele nicht akzeptiert werden. Bei Kleinbestellungen ist der Aufwand meist unverhältnismäßig. Die Entscheidung sollte Teil der Lieferantenstrategie und des Risikoregisters sein.

Wie läuft eine CAD-Abwicklung konkret ab?

Der Verkäufer versendet die Ware und reicht die vereinbarten Dokumente bei seiner Bank ein. Diese leitet sie an die Käuferbank weiter, die den Betrag gegen Dokumentenherausgabe einzieht. Erst nach Zahlung erhält der Käufer die Dokumente und kann die Ware übernehmen.

Welche Dokumente sind bei CAD üblich?

Typisch sind Handelsrechnung, Packliste, Transportdokument (z. B. Konnossement oder Frachtbrief), Ursprungszeugnis und Versicherungsnachweis. Branchenabhängig kommen Konformitätserklärungen, Zertifikate oder Prüfdokumente hinzu. Die exakte Liste muss vertraglich eindeutig vereinbart werden.