Fachbericht

Attraktive Handelsbedingungen – Deutsche Exporteure zurück in Brasilien

Christian Moritz ist sowohl in Deutschland als auch in Brasilien zugelassener Rechtsanwalt. Heute ist er Partner der auf den internationalen Rechtsverkehr mit Brasilien und Frankreich spezialisierten Kanzlei MMlaw Rechtsanwälte, für die er gegenwärtig bei Felsberg e Associados in São Paulo die deutsche Abteilung leitet.

728 Unternehmen aus Bayern pflegen bereits Handelsbeziehungen mit Brasilien und die neuesten Entwicklungen geben ihnen Recht: Die Zeit für einen Markteintritt ist günstig. Bestehende Beziehungen sollten ausgebaut und neue Verbindungen geknüpft werden. Christian Moritz, Partner von MMlaw Rechtsanwälte in Ratingen/Stuttgart und gegenwärtig verantwortlich für die Deutsche Abteilung bei Felsberg e Associados in São Paulo, geht den für den Direktexport relevanten Eckdaten und den rechtlichen Rahmenbedingungen des Landes am Zuckerhut auf den Grund.

Handelspartner Nummer Eins in Lateinamerika

Günstige Marktzugangsbedingungen tragen dazu bei, dass sich Deutschland seit Jahrzehnten als Brasiliens Handelspartner Nummer eins in Europa etabliert hat und umgekehrt Brasilien mit Abstand vor Argentinien und Mexiko den wichtigsten Partner für Deutschland und Bayern in Lateinamerika darstellt. Dank verbesserter Geschäftsmöglichkeiten taucht Brasilien nun sogar verstärkt auf dem Radar der deutschen Exportwirtschaft auf. So kann der deutsch-brasilianische Außenhandel mit zweistelligen Wachstumsraten aufwarten. Auch die Landes- und Bundespolitik erkennt und fördert die gestiegenen Chancen für die heimische Exportwirtschaft. Brasilienreisen bayrischer Fachminister in Begleitung einer Unternehmensdelegation häufen sich beträchtlich. Auch Bundeswirtschaftsminister Glos betonte anlässlich der 10. Lateinamerika-Konferenz der Deutschen Wirtschaft in Essen am 15. Mai dieses Jahres die gestiegene Bedeutung der von Brasilien angeführten Region. Nach Angaben seines Ministeriums hat der Handel mit Lateinamerika im Jahre 2006 um 22 % auf knapp 38 Mrd. Euro zugenommen. Allein die bayrischen Exporte nach Brasilien beliefen sich – bei steigender Tendenz – im Jahre 2006 auf 771 Mio. Euro. Insgesamt rangiert Deutschland bei den brasilianischen Importen an vierter Stelle – in etwa gleichauf mit China und Argentinien hinter den erstplazierten USA.

> Der starke Real zieht Exporte nach Brasilien geradezu magnetisch an und lässt in einigen Branchen Goldgräberstimmung aufkommen.

Hoher Investitionsbedarf und starker Real stimulieren Exporte nach Brasilien

Der starke Real zieht Exporte nach Brasilien geradezu magnetisch an und lässt in einigen Branchen Goldgräberstimmung aufkommen. Prognosen sehen sogar vor, dass Dollar und Euro gegenüber dem Real weiter nachgeben werden. Gegenwärtig beträgt der Wechselkurs des Euro zum Real 1 zu 2,63, was im Vergleich zur Situation vor fünf Jahren eine Wertsteigerung des Reals von mehr als 30 % ausmacht. Neben den für Deutschland exportfreundlichen Wechselkursverhältnissen lockt Brasilien zudem mit einem hohen Investitionsbedarf im gewerblichen Bereich. Es kann diesen Bedarf nicht selbst decken und ist gerade im industriellen Sektor auf Importe angewiesen. Auch der Verbrauch der Konsumgüter boomt im Land der Shoppingcenter. Der mit 187 Mio. Einwohnern starke Absatzmarkt für Konsumartikel ist vergleichsweise hoch entwickelt. Ferner spülen die Rekordüberschüsse in der Handelsbilanz reichlich Geld in die Kassen, das dann für den Import von Qualitätsprodukten Made in Germany genutzt werden kann.

Rechtliche Besonderheiten beim Brasilien-Exportgeschäft

Die sozioökonomische Verwandtschaft Brasiliens zu Europa schlägt sich auch in der Struktur der Verwaltung und Justiz sowie in der materiellen Rechtsordnung des Landes nieder. Rechtsgrundlagen für Handelskaufverträge bilden der Codigo comercial und der Codigo civil. Diese Gesetzeswerke zum Zivil- und Handelsrecht lehnen sich stark an ihre deutschen Vorbilder BGB und HGB an und lassen auf Seiten des Exporteurs erfreulicherweise nicht allzu viel Raum für böse Überraschungen. Darüber hinaus stellt sich der direkte Export im Vergleich zu anderen, weiter greifenden Markteintrittsformen wie Vertriebskooperationen, Verkaufsniederlassungen, Joint Ventures, Kauf oder Errichtung von Produktionsnieder-

Abb. S. 7
Die Avenida Paulista in São Paulo mit dem Eluma-Gebäude und Sitz der Kanzlei Felsberg e Associados.
© Kanzlei MMlaw Rechtsanwälte

ABN AMRO
BANCO REAL

lassungen als verhältnismäßig risikoarm und wenig kapitalintensiv dar. Der Exporteur ist aber gut beraten, im Brasiliengeschäft auch beim Direktexport mit dem nötigen juristischen Rüstzeug gewappnet zu sein. Es gilt eine Reihe von juristischen Klippen zu umschiffen, damit das im Grunde lukrative Geschäft nicht unnötig Schaden leidet. Dabei ist das Augenmerk vor allen Dingen auf einen robusten, vollständigen Kaufvertrag, ein ordnungsgemäßes Abwickeln des Zollverfahrens und eine ausreichende Risikoabsicherung gegen Zahlungs- und Abnahmeschwierigkeiten auf Seiten des Käufers zu richten.

Anwendbares Recht: Deutsches, Brasilianisches oder UN-Kaufrecht?

Um den Kaufvertrag nicht einfach ins Blaue hinein auszuhandeln, ist beim deutsch-brasilianischen Warenaustausch zuvorderst die Frage nach dem anwendbaren Recht aufzuwerfen und diese möglichst durch eine Rechtswahlklausel eindeutig und schriftlich zu beantworten. Den Parteien stehen sowohl das brasilianische und das deutsche Recht als auch das UN-Übereinkommen zum internationalen Warenkauf – auch „Wiener Kaufrecht“ genannt – zur Auswahl. Letzteres ist in Brasilien mangels Beitritts allerdings kein geltendes Recht. Eine unmittelbare Anwendbarkeit über den Weg des brasilianischen Rechts kommt daher ohne ausdrückliche Vereinbarung nicht in Betracht. Es empfiehlt sich – neben dem regelmäßig vertrauteren deutschen Handelsrecht –, die Anwendbarkeit bestimmter Teile des UN-Kaufrechts vertraglich zu vereinbaren, da es beispielsweise hinsichtlich des Abnahme- und Zahlungsrisikos den Exporteur in einigen Aspekten günstiger stellt als das nationale Recht.

Absicherung gegen das (Nicht-)Zahlungsrisiko

Bei gewachsenen, langjährigen Geschäftspartnerschaften mag es angezeigt sein, ein Akkreditiv als Sicherungsmittel vor dem Hintergrund des damit zum Ausdruck kommenden gegenseitigen Misstrauens durch andere Mittel zu ersetzen. Bei Erstgeschäften hingegen ist das Akkreditiv jedoch auch im Falle Brasiliens ein zur Absicherung regelmäßig gebotenes Instrument. Als Alternative oder – noch sicherer – Ergänzung zu Akkreditiven kommen hier auch sogenannte Hermesdeckungen in Betracht. Brasilien wird derzeit in die mittlere Risikokategorie vier eingestuft. Die Kosten der Absicherung einer (beispielsweise angenommenen) Warenlieferung im Wert von 1 Mio. Euro an einen nicht öffentlichen Besteller mit Sitz in Brasilien würden damit bei durchschnittlicher Bonität etwa 11.000 Euro zzgl. Gebühren betragen. Die Selbstbeteiligung im Schadensfall (der auf der Realisierung eines wirtschaftlichen Risikos beruht) betrüge hier 15 %.

© Kanzlei MMlaw Rechtsanwälte

Zusätzlich Eigentumsvorbehalt als Sicherungsmittel einsetzen

Der Eigentumsvorbehalt kann im Kaufvertrag oder durch eine Zusatzabrede bis zum Zeitpunkt der tatsächlichen Übergabe der Ware vereinbart werden. Dem deutschen Recht ist die Möglichkeit fremd, den Eigentumsvorbehalt beim Register für Titel und Dokumente (Registro Público de Titulos e Documentos) am Sitz des brasilianischen Handelspartners einzutragen. Von dieser Möglichkeit kann und sollte bei Bedarf Gebrauch gemacht werden, da der Eigentumsvorbehalt dann auch gegenüber Dritten wirkt.

Zollrecht: Vereinfacht und verlässlich

Zusammengefasst stellt sich das Prozedere so dar, dass der (staatlich autorisierte) Einführer das Einfuhrzollverfahren bei der Zollstelle durch Abgabe einer Zollanmeldung beantragt. Dabei sind zur Nationalisierung der Waren neben der Zahlung der Einfuhrabgaben die Vorlage der – falls vorgesehen – Einfuhrlizenz sowie die vom Exporteur beizubringenden Unterlagen in Gestalt der Handelsrechnungen, dem internationalen Frachtbrief, ggf. bestimmter Warenzertifikate und einer unterschriebenen Packliste erforderlich. Dagegen sind Ursprungszeugnisse für Waren aus Deutschland nicht gefragt. Fehler sind auf dieser Ebene unbedingt zu vermeiden, da sie zu Verzögerungen oder gar zur Aussetzung des Abfertigungsvorgangs mit entsprechend gravierenden haftungsrechtlichen Folgen führen können.

Unterschiedliche Produzentenhaftung beachten

Die verschuldensunabhängige Produzentenhaftung ist in Brasilien im Vergleich zu Deutschland im Grundsatz ähnlich aber in der Ausgestaltung recht unterschiedlich geregelt. Sie findet ihre Rechtsgrundlage in den modernen Verbraucherschutzgesetzen „Codigo de Defesa do consumidor“ (No. 8.078/1990) und „Lei do Repressão a infrações contra os direitos do consumidor“ (No. 8.002/1990). Die Beweislast wird bei ausreichend begründetem Klagevortrag in der Praxis oft zugunsten des Verbrauchers umgekehrt. Der Anspruch auf Ersatz der Schäden, die durch das Produkt verursacht wurden, verjährt erst fünf Jahre nach Kenntnis des Fehlers und der Identität des Verursachers (in Deutschland hingegen träte diese Verjährung schon nach drei Jahren ein). Die unterschiedliche Haftungssystematik gebietet insofern ggf. eine Anpassung des Versicherungsschutzes des Herstellers gegen Produkthaftungsansprüche. *Christian Moritz / Kanzlei MMlaw Rechtsanwälte* ■