

Pfund, Franken, Zloty: Handeln jenseits der Eurozone

Ob Großbritannien, Dänemark, Polen oder die Schweiz – es gibt viele Zielmärkte, die nicht zur Eurozone gehören. Welche Auswirkungen hat der Handel in Fremdwährungen auf der Geschäftspraxis eines internationalen Online-Händlers?

Risiko der unerwarteten Wechselkursentwicklungen

Ein Wechselkurs stellt ein Wertverhältnis zwischen zwei Währungen dar und unterliegt grundsätzlich ständigen größeren oder kleineren Schwankungen. Gründe für diese Schwankungen gibt es viele – Warenhandel, die Inflationsrate, Interventionen von Zentralbanken, das Zinsniveau oder die Konjunktur und Währungsspekulationen.

Wie schnell die Währungen fluktuieren können, zeigen am besten die Dollar-Euro Krise der vergangenen Jahre, die Entscheidung der Schweizer Notenbank über Wechselkursfreigabe von Franken im Januar 2015 oder die aktuelle Rubelkrise.

Wegen der EU Sanktionen gegen Russland hat der Rubel gegenüber dem Euro massiv an Wert eingebüßt. Dahingegen hat der Euro gegenüber dem Schweizer Franken nach der Entscheidung der Schweizer Notenbank über Wechselkursfreigabe stark an seinem Wert verloren.

Wie kann man das Risiko mindern?

Auf dem Markt gibt es viele Versicherungsprodukte, die den Unternehmer gegen Währungsverluste bei Fixpreisangeboten in fremden Währungen absichern.

Dank einer solchen Versicherung können sich die internationalen Händler einen festen Wechselkurs oder eine Ober- und eine Untergrenze sichern und dementsprechend die Gewinnspanne auf dem erwarteten Niveau gewährleisten.

So kann der Shop also bei unerwarteten Wechselkursschwankungen seine Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität aufrechterhalten. Die Kosten einer solchen Versicherung können durch die Händler vorab in die Produktmargen einkalkuliert werden.

Eine andere Lösung – der Vertragsabschluss in inländischer Euro-Währung kommt im Falle der internationalen Nicht-Euro-Zielmärkte eher nicht in Betracht.

Für den langfristigen Erfolg des internationalen Shops ist es unabdingbar, dass der Shop in der Sprache des Zielmarktes erstellt wird und die Bezahlungen für Bestellungen in der inländischen Währung des Kunden angeboten werden. Nur so kann man langfristig eine seriöse Anzahl der dortigen Kunden für sich gewinnen.

Hinzu kommen gesetzliche Regelungen: So bestimmt Art. 3 Abs. 1 der Preisbekanntgabeverordnung für die Schweiz, dass die Preise beim Handel mit Schweizer Verbrauchern in Schweizerfranken bekannt zu geben sind. Wer in die Schweiz verkauft und nur Preise in Euro nennt, handelt also wettbewerbswidrig nach Schweizer Recht.

Wechselkursschwankungen und Widerrufsrecht des Verbrauchers

Kauft ein Verbraucher aus UK ein Produkt inkl. Standard-Versand für beispielsweise 100 Pfund bei einem deutschen Händler, der auch auf UK ausgerichtet ist und widerruft der Verbraucher später den Vertrag, muss der Händler nach der in allen EU-Mitgliedsstaaten geltenden und harmonisierenden Bestimmungen zum Widerrufsrecht, den ganzen Kaufpreis – d.h. 100 Pfund zurücküberweisen.

Das bedeutet: Beim Verbraucher müssen 100 Pfund ankommen. Hier gilt also das gleiche wie bei der Zahlung durch den Verbraucher: Auch der Händler will ja die kompletten 100 Pfund Kaufpreis erhalten und nicht 100 Pfund abzüglich Überweisungsgebühren.

Der Verbraucher kann also nicht benachteiligt werden und wegen eines schlechteren Umrechnungskurses am Tag der Rücküberweisung z.B. nur 94 Pfund zurückerhalten.

Solche Abweichungen sind heutzutage, in den Zeiten des einheitlichen Zahlungsraums „SEPA“ (Single Euro Payments Area) innerhalb der EU oder EWR relativ einfach zu vermeiden.

Man kann auch von Deutschland aus eine Überweisung in der Zielwährung vornehmen, sodass sichergestellt wird, dass bei dem ausländischen Verbraucher der richtige Betrag ankommt. Verlangt jedoch Ihre Bank für eine ausländische SEPA-Überweisung in die Nicht-Euroländer die Gebühren für den Wechsel der Währung, müssen Sie diese selbst entrichten und können den zur Rückzahlung zustehenden Kaufpreis nicht mindern.

Außerdem haben auch viele Webshop-Systeme sowie Online-Zahlungsanbieter die Option der automatischen Umrechnung in andere Währungen schon standardisiert. So lassen sich z.B. bei einem PayPal-Konto die Zahlungen mit über 190 Ländern abwickeln. Eine andere Lösung wäre natürlich auch die Eröffnung eines Bankkontos für die geschäftliche Tätigkeit in dem Zielmarkt.

SEPA-Überweisungen in fremder Währung und die Entgeltoptionen

Eine SEPA-Überweisung in Euro innerhalb der EU oder EWR ist nach der Verordnung (EG) Nr. 924/2009 über grenzüberschreitende Zahlungen in der EU grundsätzlich kostenfrei bzw. kostet so viel wie eine normale Inlandsüberweisung.

Jedoch werden für einen Transfer in einer anderen Währung in die Nicht-Euroländer, auch innerhalb der EU oder EWR (z.B. mit britischem Pfund oder polnischen Zlotys) generell Bankgebühren für den Währungstausch fällig. Dieser Geldtransfer wird dann wie eine Auslandsüberweisung abgerechnet. Bei dieser existieren drei Entgeltregelungen:

SHARE: *Der Auftraggeber der Überweisung zahlt nur die Kosten seiner Bank und der Empfänger des Geldes die seiner Bank. Zusätzlich anfallende Gebühren durch zwischengeschaltete Banken werden vom Überweisungsbetrag abgezogen.*

OUR: *der Auftraggeber trägt alle anfallenden Gebühren.*

BEN: *sämtliche entstehende Gebühren muss der Zahlungsempfänger tragen.*

Ein Online-Händler der infolge des durch den Verbraucher geltend gemachten Widerrufsrechts die Zahlung erstatten will, muss hier also eine OUR Regelung auswählen. Nur dann ist gewährleistet, dass der ausländische Verbraucher den ganzen Überweisungsbetrag erhält und ihm keine Gebühren abgezogen werden.

Bei größeren Transaktionen bleibt auch zu beachten, dass nach der deutschen

Außenwirtschaftsverordnung bei ein- und ausgehenden Auslandszahlungen über 12.500 EUR eine Meldepflicht bei der Deutschen Bundesbank besteht.

Fazit

Mit der Verordnung über grenzüberschreitende Zahlungen in der EU wurden Unterschiede zwischen den Gebühren für grenzüberschreitende und solche für inländische Zahlungen in Euro abgeschafft. Bei den meisten Banken sind also Euro-Überweisungen in die anderen Euro-Staaten kostenfrei, es sei denn die Bank erhebt die Gebühren sogar für Zahlungen innerhalb Deutschlands.

Anders sieht die Lage bei der Überweisung in die Nicht-Euroländer und zwar auch innerhalb der EU oder EWR aus. Hier entstehen fast immer zusätzliche Gebühren, deren genaue Höhe sich stark unterscheiden kann und von der konkreten Bank abhängig ist. Rechtlich gesehen müssen dabei die Online-Händler die zusätzlichen Überweisungskosten auf sich nehmen und dem Verbraucher beim Widerrufsrecht den ganzen Kaufpreis inkl. den standardmäßigen Versandkosten zurückzahlen.

PS. Diese EU-Mitgliedstaaten sind nicht in der Eurozone:

Großbritannien: Pfund
Polen: Zloty
Tschechen: Tschechische Krone
Dänemark: Dänische Krone
Schweden: Schwedische Krone
Ungarn: Forint
Rumänien: Leu
Bulgarien: Lew
Kroatien: Kuna

Haben Sie Fragen zum Cross-Border-Handel? Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, wir unterstützen Sie gerne im Cross-Border-Verkauf. (mj)

[hubspotform whitepaper="true" title="Gratis Whitepaper-Download 'Der internationale Online-Shop'"
image_path="http://shopbetreiber-blog.de/wp-content/uploads/2016/10/shutterstock_105520049_300x200.jpg" image_text="Unsere Experten Madeleine Pilous und Frieder Schelle haben die wichtigsten rechtlichen Fragen zum Cross-Border E-Commerce beantwortet: Welches Recht gilt bei Verkäufen ins Ausland? Das deutsche Recht oder das des Ziellandes? Wo unterscheidet sich das Recht in der EU? Was bedeutet das für AGB und Datenschutz?" copy_text="" portal_id="603347" form_id="a9f3c307-0128-47ac-88c4-e7c2febb4c8a" css=""]

Bildnachweis: ruskpp/shutterstock.com