

Internationales Inkasso

Die Guten,
die Schlechten
- und die Hässlichen

Das Einziehen von Forderungen ist oft eine schwierige Aufgabe, die Unternehmen gern vermeiden möchten - seien sie national oder international tätig. Zum Inkasso gehört Überzeugungskraft, doch diese reicht meist nicht allein aus und häufig sind deshalb mehrere aufeinanderfolgende Schritte erforderlich.

Inkasso ist eine landesspezifische Angelegenheit

Je länger ein Gläubiger wartet den ersten Schritt zu tun, desto eher läuft er Gefahr, dass es ihm nie gelingt, die Forderung einzuziehen. Prävention spielt zwar eine große Rolle, doch häufig ist auch professionelle Hilfe vonnöten. Niemand möchte es mit "zahnlosen" Gerichten zu tun bekommen oder mit einer Justizposse, bei der trotz ungewissen Ausgangs eine Menge Geld und Energie aufgebracht werden muss. Gute Kenntnisse über das Inkasso in den Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist, sind ein Muss. Denn es gibt fast genauso viele Möglichkeiten Forderungen einzuziehen wie Länder in der Welt. So bestehen in einem Land Eilverfahren, während sich im anderen Land die Schuldner ausschweifender Zahlungsziele bedienen. In der Regel sind außergerichtliche, gütliche Einigungen gegenüber Rechtsverfahren vorzuziehen.

Spezialisten helfen

Von der Zahlungsmoral über die Gerichte bis hin zu den Insolvenzverfahren - die Attraktivität eines Landes basiert auf seinem Ruf und nicht zuletzt auch auf der Frage, wie einfach die Außenwelt die geschäftlichen Beziehungen und Möglichkeiten zu ihm wahrnimmt. Erfreulicherweise bemühen sich alle Länder, ihr Handelsrecht zu verbessern und internationalen Unternehmen zu helfen, vor Ort fair behandelt zu werden. Dennoch ist immer noch Rückendeckung von Spezialisten erforderlich.

Internationales Inkasso: Ein Drei-Stufen-Ansatz

Auslandsinkasso ist sehr vielfältig. Seine Schwierigkeit hängt von vielen Faktoren ab, einschließlich der Beziehungen zu den Kunden. Und obwohl es einen länderspezifischen gesetzlichen Hintergrund für den Forderungseinzug gibt (siehe die Kurz-Informationen der wichtigsten

Handelspartner Deutschlands), kann Inkasso in drei Schritten zusammengefasst werden.

<p> FRANKREICH</p> <ul style="list-style-type: none"> Das Zahlungsverhalten der heimischen Unternehmen ist gut, dennoch bleibt ein gewisser Spielraum für Verbesserungen. So sind die EU-Standards zu den Zahlungszielen noch nicht stringent in nationales Recht überführt worden. Französische Gerichte arbeiten bei Streitigkeiten zeitnah und recht effizient, aber sobald der Schuldner für zahlungsunfähig erklärt wird, ist es äußerst schwierig, einen Schuldtitel zu erwirken, weil das französische Gesetz das Schuldnerunternehmen schützt, solange das Insolvenzverfahren nicht beendet ist. 	<ul style="list-style-type: none"> Das Gerichtssystem ist durch seine föderale Struktur sehr vertrackt. Es gibt weder Eigentumsschutzmechanismen noch vereinfachte Verfahren, um die einfachsten Streitpunkte beizulegen. Infolgedessen müssen bei einem unsicheren Ergebnis erhebliche Verzögerungen und Kosten in Kauf genommen werden. Wenn der Schuldner zahlungsunfähig ist, wird die Beitreibung der Forderung eine umfangreiche Aufgabe. Erstens steht das Insolvenzsystem auf der Seite des Schuldners und obwohl immer gesagt wird, dass es ein wichtiger Schritt ist, wenn ein Unternehmen für insolvent erklärt wird, um die Zahlung zu erhalten, trocken in der Praxis die Konkursverfahren die Ressourcen aus. Außerdem schützen die meisten Staaten das persönliche Vermögen der Schuldner und es besteht daher die Möglichkeit, dass bei einer Unternehmensinsolvenz das Vermögen des Unternehmens als nicht vorhanden eingestuft wird. Dies bedeutet dann jedoch leider, dass nach dem Konkurs die Wahrscheinlichkeit der Verteilung einer Konkursmasse an die Gläubiger ziemlich gleich Null ist.
<p> USA</p> <ul style="list-style-type: none"> Die Zahlungsmoral der inländischen Unternehmen wird immer schlechter und da es keine harmonisierte Regelung über verspätete Zahlungen gibt, bleiben Zahlungsbedingungen ein bloßer Vertragspunkt und die durchschnittliche Dauer von Zahlungen tendiert dazu, auszufern. 	

Stufe 1: Außergerichtliche Vereinbarungen

Außergerichtliche Verhandlungen über ausstehende Forderungen können schwierig, zeitaufwendig, teuer und frustrierend sein, aber sie bilden eine wesentliche Phase des Forderungseinzugs. Erstens können Verhandlungen der beste Weg dafür sein, um bestehende Geschäftsverbindungen aufrechtzuerhalten. Zweitens sind Verhandlungen zwar oft anspruchsvoll (sowohl in Bezug auf Zeit als auch Geld), aber sie werden nahezu immer kostengünstiger sein als komplexe und meist langwierige Gerichtsverfahren.



Stufe 2: Rechtliche Schritte

Allerdings können außergerichtliche Vereinbarungen auch zu Frust führen, denn die Kompromisse können einerseits Schuldenzahlungen und Schuldenabschreibungen beinhalten, jedoch bieten sie nur wenige Mittel, um den Schuldner tatsächlich zur Zahlung anzuhalten. Wenn derartige gütliche Versuche also in eine Sackgasse führen, können rechtliche Maßnahmen der nächste Schritt sein. Voraussetzung für ein Gerichtsverfahren ist zunächst die Beurteilung, ob das Schuldnerunternehmen überhaupt noch in Betrieb und solvent ist. Denn das Beitreiben von Schulden zahlungsunfähiger Schuldner ist problematisch und erfordert komplexe Verfahren, die Jahre andauern können, ohne einen Erfolg zu garantieren. Dabei variieren die Schwierigkeitsstufen von Land zu Land. So kann sich beispielsweise, obwohl in jedem Land Rechtssicherheit herrscht, die Wahrnehmung der Rechtsstaatlichkeit unterscheiden, können Gerichte mehr oder weniger unabhängig sein und Dauer und Kosten eines Verfahrens erheblich variieren.

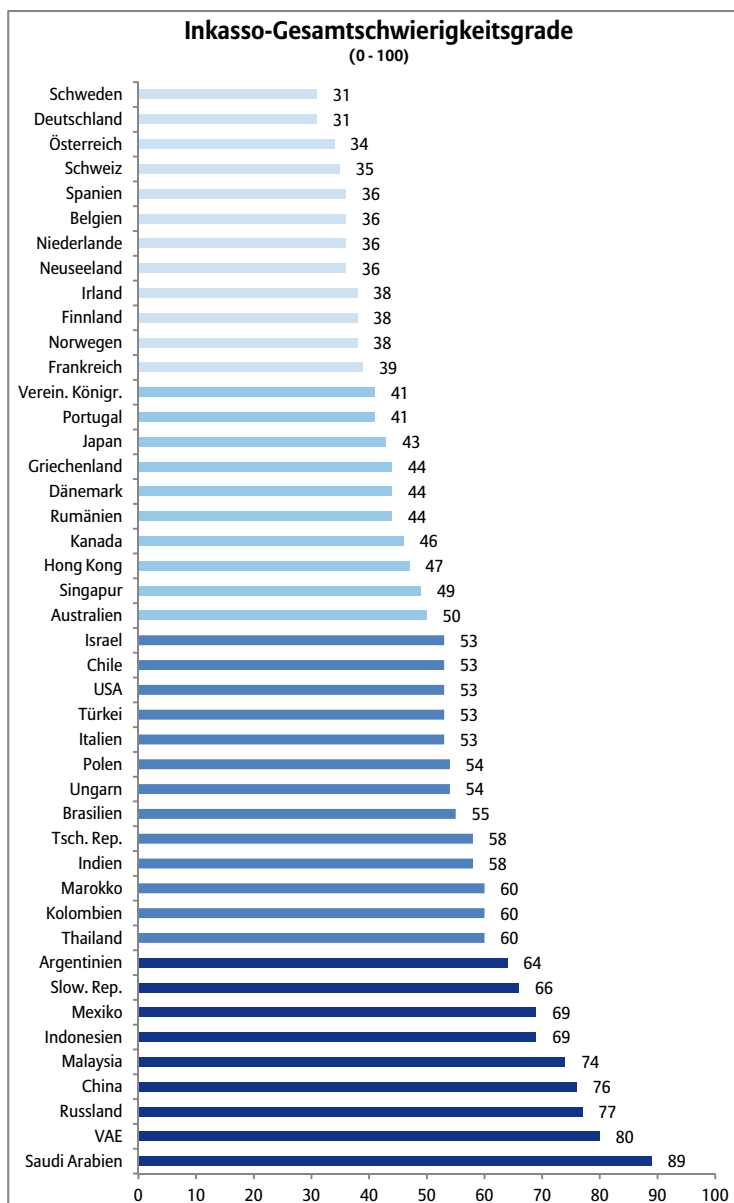
Stufe 3: Insolvenz

Je länger das Verfahren andauert, desto eher wird man feststellen, ob ein Schuldner andere Schulden bezahlt und desto größer ist die Chance zu erkennen, ob dieser tatsächlich zahlungsunfähig ist. Für diesen schlimmsten Fall bestehen verschiedene Mechanismen, die sich mit insolventen Unternehmen befassen. Obwohl jedes Verfahren einem bestimmten Zweck dient (Rettung überlebensfähiger Unternehmen, Liquidation anderer, um Forderungen durch den Verkauf der Vermögenswerte des Unternehmens zu realisieren), überleben Unternehmen, die einmal in der Insolvenzphase stecken, in der Praxis nur selten. Darüber hinaus ist die Konkursmasse in der Regel sehr niedrig: Im Gegensatz zu Schulden, die durch Vermögenswerte besichert sind, bleiben die meisten Handelsgeschäfte unbezahlt. Forderungen aus ihnen werden in der Tat als ungesicherte Schulden angesehen und tauchen als Letzte auf der Prioritätenskala auf. Mit anderen Worten: Schulden gegenüber Finanzinstituten und Finanzämtern werden zuerst bedient, während andere Gläubiger in der Regel von dem restlichen Geld bezahlt werden - falls denn überhaupt noch etwas vorhanden ist! Die zugrunde liegende Logik hinter diesen drei Stufen ist klar: Wenn Zeit und Verfahren voranschreiten und die Schwierigkeit des Forderungseinzugs zunimmt, steigen die Kosten - und das Risiko, mit einem zahlungsunfähigen Schuldner zu verhandeln, wächst. Je länger man also wartet, desto größer ist die Gefahr des Forderungsverlustes.

Rangliste des Inkasso-Schwierigkeitsgrades

Euler Hermes hat eine Methode entwickelt, welche die zunehmende Schwierigkeit von Inkasso-Verfahren analysiert und bewertet. Sie berücksichtigt über 40 Faktoren, welche die lokale Zahlungsmoral, lokale Gerichtsverfahren und lokale Insolvenzverfahren in Zusammenhang bringt. Die Methodik erlaubt es, Länder weltweit zu klassifizieren. Die Punktzahlen zwischen 0 (am wenigsten schwierig) und 100 (am schwierigsten) und ein zusammenfassendes Ratingsystem (beachtlich, erheblich, hoch, sehr hoch) beurteilen die Inkassomöglichkeiten in den Ländern. Dieses Ranking wird jährlich aktualisiert und erweitert, wobei das Benchmark der besten und schlechtesten Praktiken im internen Inkasso äußerst schwierig ist, da sich Zahlungsmoral, Gerichts- und Insolvenzverfahren weltweit unterscheiden. Doch durch eine Aufstellung dieser Methodik zu sehr spezifischen Elementen des Geschäftsumfelds - beispielsweise, ob ein Umschuldungsmechanismus zur Verfügung steht oder die Anerkennung eines Eigentumsvorbehalts - schafft Euler Hermes

es, die Inkassoschwierigkeit zu beurteilen. Dies hilft Unternehmen aufzuzeigen, was schief gehen könnte, wenn sie Forderungen gegenüber Kunden haben. Die Ergebnisse sind faszinierend: Schweden, Deutschland und Österreich bilden die Spitze, während Russland, die Vereinigten Arabischen Emirate und Saudi Arabien immer noch einen Rückstand aufweisen, wenn es darum geht, das Leben derjenigen Unternehmen zu vereinfachen, die versuchen ihre Forderungen einzuziehen. Es gibt eine Kluft zwischen Schwellenländern und Industrieländern und manchmal schafft pulsierendes BIP-Wachstum nicht zwangsläufig bessere Rahmenbedingungen für ein Unternehmensumfeld.



Quelle: Euler Hermes

Die fünf Gebote für das internationale Inkasso

Regel Nr. 1: Niemals das Geschäftsumfeld unterschätzen

Bevor ein Unternehmen in Exportgeschäfte einzusteigen beginnt, ist es oberste Priorität zu wissen, in welchem Umfeld dessen Außenhandelspartner seine Geschäfte abwickelt. Verschiedene Datenquellen können zur Entscheidungsfindung beitragen, wo es Sinn macht, in den Markt einzutreten. Quellen wie die Weltbank liefern frei zugängliche Daten über das Unternehmensumfeld der meisten Volkswirtschaften. So misst zum Beispiel das "Doing-business"-Projekt die Unkompliziertheit der Geschäftstätigkeit in 189 Ländern anhand

von Indikatoren wie: Verfügbarkeit einer Geschäftsordnung, Möglichkeit der Gründung eines Unternehmens, Zugriff auf Strom, Verfügbarkeit von Darlehen, Durchsetzung von Verträgen, Regelung von Insolvenzfragen, etc. Parallel dazu berücksichtigt das Projekt mehrere geschäftsumweltbezogene Fragen, einschließlich des Zugangs zu Finanzmitteln, der Korruption, Infrastruktur, Verfügbarkeit von Arbeitskräften, des Wettbewerbs usw. in über 135 Ländern.

<p> GROSSBRITANNIEN</p> <ul style="list-style-type: none"> Die durchschnittliche Dauer der Zahlung in Großbritannien hat sich in letzter Zeit verkürzt, aber die Zahlungsmoral der inländischen Unternehmen ist zunehmend in Frage zu stellen. Gerichte treffen zeitnahe Entscheidungen, aber außergerichtliche Schritte sind oft die effektivsten: Je länger das Gerichtsverfahren andauert, umso größer wird die Gefahr einer Insolvenz. Die Insolvenzregeln schützen die Rechte des Kreditgebers, es betont aber die Notwendigkeit, überlebende Unternehmen zu retten. Ein solches Verfahren garantiert jedoch nicht, dass die Schulden zurückgewonnen werden, da es in der Praxis keine Einschränkungen dafür gibt, wie viel der Schuld während einer Neuverhandlung abgeschrieben werden kann. Darüber hinaus ergibt sich aus einem Liquidationsverfahren selten etwas für einen ungesicherten Gläubiger. 	<p> NIEDERLANDE</p> <ul style="list-style-type: none"> Das Zahlungsverhalten der inländischen Unternehmen ist ausgezeichnet; aber die Anwendung der neuesten EU-Richtlinie über Zahlungsverzug entspricht nicht den anspruchsvollen EU-Normen. Obwohl die Gerichte zuverlässig sind, erweisen sich in der Praxis Verhandlungen zu Ratenzahlungen einer Forderung oft als der effizienteste Weg, um unnötige Kosten und die Zuhilfenahme eines spezialisierten Inkassobüros zu vermeiden. Nachdem der Schuldner zahlungsunfähig geworden ist, treten Mechanismen zur Schuldenneuverhandlung ein, bleiben aber ineffizient und ungenutzt, wobei bei den meisten Insolvenzfällen keine Zahlung an ungesicherte Gläubiger erfolgt.
--	--

Die Ergebnisse solcher Institute sind manchmal schwer zu interpretieren und sollten grenzüberschreitend mit anderen Quellen gegengeprüft werden. Nach Angaben der Weltbank bezeichneten zum Beispiel nur 7,4% der Unternehmer und Top-Manager (in 4.420 russischen Firmen von August 2011 bis Juni 2012 befragt) die russischen Gerichte bei Geschäften im Inland als Haupthindernis, 70,3% der Befragten erklärten jedoch, dass es den innerstaatlichen Gerichten an Fairness und Unparteilichkeit mangle und sie korrupt seien. Diese potenzielle Inkohärenz zeigt sich auch beim Blick auf China: Obwohl nur 1,3% der Unternehmer und Top-Manager (in 2.700 chinesischen Unternehmen ab November 2011 bis März 2013 interviewt) die chinesischen Gerichte als Haupthindernis für ihre Geschäftstätigkeit im Inland bezeichneten, erklärten jedoch 43,6% der Befragten, dass den innerstaatlichen Gerichten die Fairness und Unparteilichkeit fehle und sie korrupt seien. Diese Schätzungen scheinen widersprüchlich, aber Euler Hermes ist ohnehin der Auffassung, dass China und Russland zu den schwierigsten Ländern in Bezug auf das Inkasso gehören.

Neben diesen institutionellen Einschätzungen, die insgesamt den Fokus auf die Geschäftsentwicklung auf einer Makroebene werfen, können verschiedene Indikatoren die Aufmerksamkeit auf eventuell bevorstehende Geschäftsschwierigkeiten auf der betrieblichen Ebene lenken.

Es versteht sich eigentlich von selbst, dass die Bonität und die finanzielle Gesundheit des Geschäftspartners Priorität haben, um späteren Zahlungsschwierigkeiten aus dem Weg zu gehen

Es können jedoch verschiedene Schwierigkeiten auftreten. Einige Länder wie Russland, Saudi-Arabien, Mexiko oder Italien sind zum Beispiel dafür bekannt, dass sich Geschäftsinhaber hinter dem Schutzschild des Unternehmens verstecken oder gar verschwinden, wenn die Geschäfte schief gehen. In China werden z.B. Geschäftsführern, die eine Gesellschaft in den Ruin getrieben haben, vor der Gründung einer neuen Gesellschaft keine Beschränkungen hinsichtlich der Begleichung der von ihnen verantworteten "Alt-Schulden" auferlegt. In anderen Ländern können zudem Finanzinformationen über inländische Unternehmen manchmal

schwierig zu beschaffen sein, weil die Richtlinien keine Verpflichtung für nicht-börsennotierte Unternehmen vorsehen, ihre Finanzen offen zu legen (Kanada, Schweiz, Hongkong, etc.) oder weil Unternehmen strenge Vorschriften in diesem Bereich einfach ignorieren (Türkei, Polen). In Ländern wie Griechenland, Brasilien, Thailand oder Ungarn ist es kein großes Problem, Finanzinformationen über inländische Unternehmen zu erhalten, dagegen stellt es eine Herausforderung dar zu bestimmen, inwieweit die genannten Informationen vertrauenswürdig sind und die Wirklichkeit des Unternehmens wiedergeben.

Die Unternehmensstruktur eines Geschäftspartners (Haftungsbeschränkung, Zugriffshaftung, Schutzunternehmen) kann erheblichen Einfluss auf Inkassomöglichkeiten haben

Das eigentliche Ziel der Geschäftsgründung in Form einer Kapitalgesellschaft ist es, die Verbindlichkeiten aus der Geschäftstätigkeit von der Verantwortung der Unternehmer zu trennen. Hat die Unternehmensleitung nicht sichtbar fehlerhaft gearbeitet, ist es daher nahezu unmöglich, von ihm eine Zahlung für Unternehmensschulden zu erhalten, wenn eine Haftungsbeschränkung besteht. Darüber hinaus sehen viele Länder keine Mindestkapitalanforderungen für Gesellschaften mit beschränkter Haftung vor und bieten somit keine Garantien für Geschäftspartner, dass das Unternehmen über ein ausreichendes Sicherheitsnetz verfügt, um unvorhergesehene Verluste aufzufangen.

Das Zahlungsverhalten ist von Land zu Land unterschiedlich

Das Zahlungsverhalten hat einen großen Einfluss auf den Forderungseinzug. So bietet es bei Geschäften in Nordeuropa, Kanada, Japan oder Chile (wo verspätete Zahlungen öffentlich registriert werden und somit Auswirkungen auf die Bonität haben) quasi eine Garantie, und die Unternehmen in diesen Ländern sind für eine pünktliche Zahlung bekannt. Das Zahlungsverhalten von Unternehmen in Russland oder Saudi-Arabien hingegen ist sehr schlecht, während Unternehmen in Irland, Italien und Griechenland sich für das Begleichen von Rechnungen viel Zeit lassen. Ebenso neigen große Unternehmen in den USA oder in Großbritannien zunehmend dazu, Zahlungsziele ohne weitere Diskussion mit ihren Lieferanten zu verlängern. Dabei vergessen sie gerne, dass ein Zahlungsziel ein eingeräumtes Privileg und kein Eigenanspruch ist.

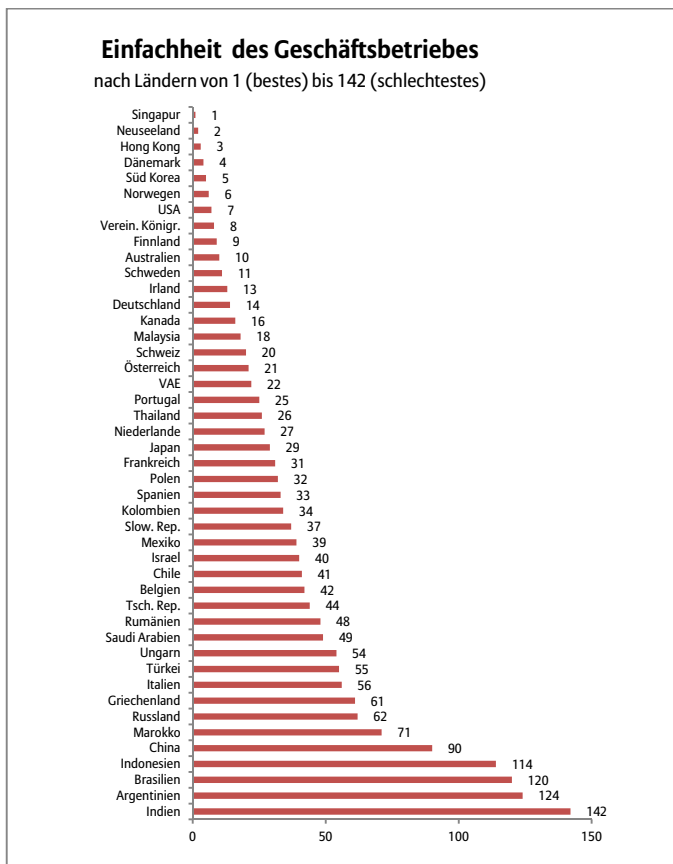


Regel Nr. 2: Mit säumigen Zahlern hart verhandeln

Fakt: Zahlungen werden in der Regel dann als verspätet angesehen, wenn das Fälligkeitsdatum überschritten ist. Es besteht jedoch kein Konsens darüber, wie Fälligkeiten festgesetzt werden sollten. Tatsächlich gibt es zwei entgegengesetzte Möglichkeiten.

Vertragsfreiheit gegen gesetzliche Zinsen: Möge das Beste gewinnen

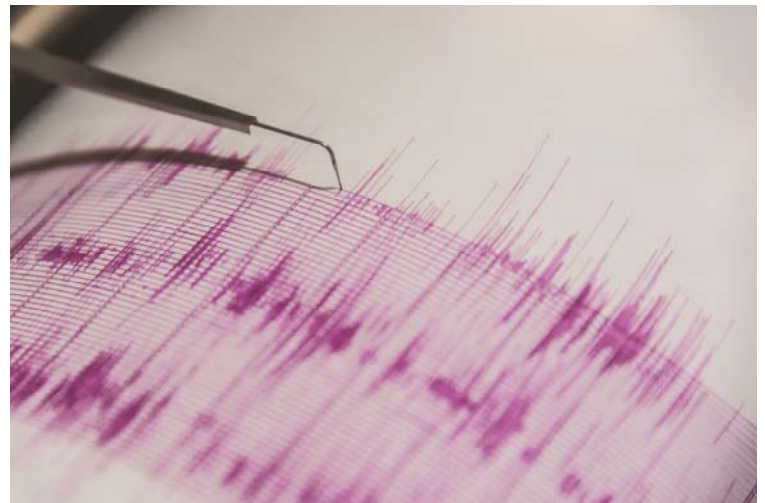
Inkasso kann auf globaler Ebene sehr schwierig sein, da es in den meisten Ländern keine speziellen Regeln dafür gibt, wie viel Zeit einem Schuldner eingeräumt werden sollte, um seine Rechnung zu bezahlen. Im Allgemeinen gilt die Vertragsfreiheit als wichtigste Quelle der Selbstregulierung des Marktes und die Vertragsparteien haben völlige Freiheit, diesen Punkt selbst zu entscheiden. Problematisch ist, dass die Vertragsfreiheit die Kreditgeber nur teilweise schützt und einflussreiche Schuldner dazu veranlassen könnte, sich bei den Zahlungsfristen selbst Freiheiten einzuräumen. Gläubigern bleibt in einer derartigen Situation in der Regel keine andere Wahl, als dieses zu akzeptieren, wenn sie ihre Geschäftsbeziehung aufrechterhalten wollen. Ansonsten können sie Schuldner nur zur Zahlung bewegen, indem sie vor Gericht gehen. Dieses wäre aber in der Regel zu spät und sie würden zudem auf zusätzlichen Kosten (und Verzögerungen!) sitzenbleiben. Deshalb haben die Aufsichtsbehörden in verschiedenen Staaten - sei es auf Länder- oder regionaler Ebene - gesetzliche Referenzzahlungsstandards etabliert. Diese unterscheiden sich oft und werden in der Praxis auch nicht immer umgesetzt, aber sie bilden dennoch einen Rechtsrahmen, eine Grundlage für die Berechnung der Zinsen sowie ein Verhandlungswerkzeug, wenn die Zahlung zu einem Problem wird.



Quelle: Weltbank, Umfrage 2014

Immer einen günstigen Ausweg aushandeln

Inkassobemühungen können vereinfacht werden, wenn Verträge strenge Zahlungsbedingungen enthalten sowie Folgen aufzeigen, sollte ein Zahlungsverzug entstehen. Außerdem müssen gesetzliche Zinsen als Referenz genutzt werden, wenn ein Rahmen zur Verfügung steht, während die Vertragsraten zu anderen Konditionen ausgehandelt und angewendet werden müssen. Obwohl in verschiedenen Ländern vom Schuldner automatisch gesetzliche Zinsen zu zahlen sind, erstellen viele



Unternehmen in der Praxis keine zusätzlichen Rechnungen. Zinsen und Kosten werden hier eher als Druckmittel im Zuge der Inkassoverhandlungen benutzt. Andernfalls erforderten Zinszahlungen durchstrukturierte Verhandlungen, wobei meistens die Unterstützung des Gerichts (d.h. ein förmliches Gerichtsverfahren) notwendig wäre. In beiden Fällen ist das selbst vorgenommene Inkasso zeitaufwändig, während Unterstützung von Dritten ihren Preis hat. Deshalb ist es auch wichtig sicherzustellen, dass der Vertrag festlegt, wie Verzugszinsen und Inkassokosten beglichen werden und wer (der Gläubiger oder der Schuldner) die Kosten für das gerichtliche oder außergerichtliche Inkassoverfahren zu tragen hat. Dies kann schließlich das Inkassoverfahren beeinflussen; während die Verhandlungen auch helfen können, eine Einigung darüber zu erzielen, wie und wann das Eigentum an der Ware vom Verkäufer auf den Käufer übergeht.

Endlose Klagen vermeiden

Wenn immer dies möglich ist, sollten außergerichtliche Verhandlungen Gerichtsverfahren vorgezogen werden, die ungeachtet der Besonderheiten in einzelnen Ländern immer schwieriger werden. Oft bringen derartige Verhandlungen Kosten, Schuldzahlungen und Schuldenabschreibungen mit sich, doch sind diese Aufwendungen geringer als die Kosten und der Zeitaufwand, welche rechtliche Schritte mit sich bringen, wobei zudem die Chance, eine Insolvenz zu vermeiden, abnimmt.

Regionale und lokale Besonderheiten des Zahlungsverzugs

- **Die gesetzliche Ausnahme Scharia:** Länder, in denen die Scharia gilt, sind das große Gegenbeispiel gemeinsamer Praktiken. Diese Länder verbieten in der Regel den Begriff Zinsen; daher gibt es in Ländern wie den Vereinigten Arabischen Emiraten oder Saudi-Arabien keine Kompensation für verspätete Zahlungen.
- **Höchste Zinsen in Südamerika:** Südamerikanische Staaten haben bisher keine gemeinsamen Vorschriften für verspätete Zahlungen entwickelt, aber während die meisten Länder weltweit Standard-"Mindest"-Zinssätze (von durchschnittlich 6% bis 15%) vorsehen, bauen Länder wie Kolumbien und Chile eher auf "Maximum"-Zinssätzen, die 20% bis 30% erreichen. Die Berechnungsmethoden der Zinssätzen beruhen dabei auf mehreren Indikatoren und bleiben daher schwierig in der Handhabung.
- **Die Stärke der EU-Bestrebungen:** Die Europäische Union hat im Laufe der Zeit den fortschrittlichsten regionalen Konsens über die Regelung eines Zahlungsverzugs entwickelt. Die Neufassung der Richtlinie 2011/7/EU ist ein wichtiger Versuch, Zahlungsfristen in der EU weiter zu harmonisieren.

Lesen Sie weiter auf Seite 7

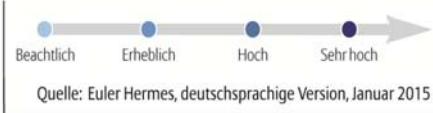
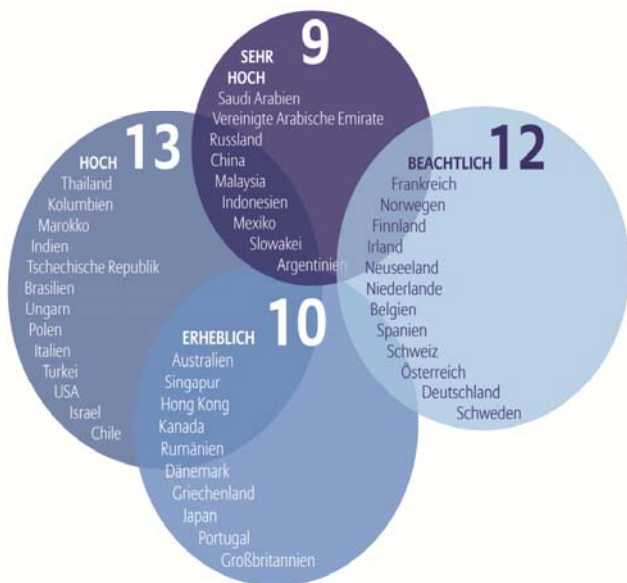
Inkasso Schwierigkeitsgrade

2015

Inkasso-Schwierigkeitsgrad



Weltweite Inkasso-Schwierigkeitsgrade



e in ausgewählten Ländern in 2015



Economic Research

Die Verordnung sieht vor, dass Zahlungen im Geschäftsverkehr - wenn nicht anders vereinbart - innerhalb von 60 Tagen nach Fälligkeit (30 Tage bei Fehlen einer vertraglichen Vereinbarung) geleistet werden müssen. Erfolgt innerhalb dieses Zeitraums keine Zahlung, ist der Verkäufer berechtigt, Verzugszinsen (mindestens 8 Prozentpunkte über dem Refinanzierungssatz der Europäischen Zentralbank) plus einer Gebührenpauschale von 40 EUR in Rechnung zu stellen, ohne Gerichte einzuschalten.

Obwohl die Neufassung der Richtlinie seit März 2013 in nationales Recht überführt werden sollte, haben einige Länder es bisher versäumt, diese Anforderung zu erfüllen. Darüber hinaus wurde den nationalen Regulierungsbehörden ein gewisser Ermessensspielraum zubilligt, diese Regeln mehr oder weniger strikt anzuwenden. Dennoch haben bisher lediglich fünf EU-Mitgliedstaaten den 60-Tage-Standard implementiert, während die anderen systematisch der mehr einschränkenden 30-Tage-Regel folgen. Dagegen hat Norwegen, das nicht der EU angehört, die EU-Norm in innerstaatliches Recht überführt.

Insgesamt haben die Regulierungsbestrebungen auf EU-Ebene, wenn man sie zusammen mit der gleichzeitigen Entwicklung von EU-weit harmonisierten Gerichtsverfahren betrachtet, ein erhebliches Gewicht. Regionale Standards erhöhen nicht nur die regulatorische Sicherheit der Mitgliedsstaaten, sondern bilden auch einen regionalen und lokalen Vergleichs-Benchmark. Erstens zeichnet sich der EU-Raum als Ganzes hinsichtlich der Standardisierung der Zahlungsbedingungen, der Anerkennung eines Zahlungsverzugs, der Entschädigung von Inkassokosten und der Verfahrensstätten als eine eher geschäftsfreundliche Zone im Vergleich zu anderen Regionen aus, in denen es Derartiges nicht gibt. Wenn zweitens die Bedingungen in anspruchsvoller Weise implementiert sind (statt 60 Tagen z.B. 30 Tage), verschafft der EU-Rahmen den Mitgliedstaaten einen erheblichen Wettbewerbsvorteil. Daher hat die Regionalpolitik Euler Hermes' Wahrnehmung der inländischen regulatorischen Standards beeinflusst und das Ranking der Inkasso-Schwierigkeit bestimmter leistungsschwacher Länder (Italien, Tschechien, Polen) um bis zu fünf Plätze angehoben.

Ebenso würden Länder wie die USA, die keine Regelungen zum Zahlungsverzug implementiert haben, durch Harmonisierung bestimmter geschäfts- und inkassobezogenen Standards gewinnen. Dieser Punkt ist sogar so bedeutend, dass - wenn in den USA derartige Standards existieren würden - sie nur noch der dritthöchsten Gruppe "Erheblicher Schwierigkeitsgrad", statt der zweithöchsten "Hoher Schwierigkeitsgrad" (siehe Karte) zuzuordnen wären.

 <p>CHINA</p> <ul style="list-style-type: none"> Obwohl Zahlungsverpflichtungen traditionell eine bemerkenswerte Beachtung finden, sind die Zahlungsfristen weiterhin übermäßig lang, wobei verspätete Zahlungen nicht effizient geregelt sind. Zudem sieht das Gesetz keine Beschränkung für einen chinesischen Händler vor, eine neue Gesellschaft zu gründen, obwohl er ein Unternehmen in die Insolvenz getrieben und dessen Schulden noch nicht beglichen hat. Das Gerichtssystem ist äußerst komplex und mangelt an Transparenz, es drohen zudem hohe Verzögerungen und Kosten, wobei es sich als unmöglich erweist, eine Vollstreckung gegen ein inländisches Unternehmen zu erwirken. Das Insolvenzregelwerk ist allzu komplex, unzuverlässig und wird fast nicht genutzt. 	 <p>ÖSTERREICH</p> <ul style="list-style-type: none"> Das Zahlungsverhalten der lokalen Unternehmen ist gut und der EU-Rechtsrahmen bietet zuverlässige Werkzeuge, wenn es um die Frage verspäteter Zahlungen geht. Das Gerichtssystem ist insgesamt effizient und zuverlässig, aber außergerichtliche Schritte bleiben die effektivste Methode des Forderungseinzugs. Obwohl das österreichische Insolvenzrecht auf den Erhalt von Unternehmen gerichtet ist, um die Chancen der Eintreibung von Schulden zu erhöhen, schränkt es die Möglichkeiten von Schuldenabschreibungen bei Restrukturierungsmaßnahmen nicht ein und nur selten können sich ungesicherte Gläubiger in der Praxis bedienen.
--	---

Regel Nr. 3: "Zahnlose" Gerichte meiden

Führen Verhandlungen in die Sackgasse, kann es notwendig sein, vor Gericht zu gehen. Hinsichtlich der Kosten und des Zeitaufwands lassen sich dabei weltweit große Unterschiede feststellen. Wenn aber Gerichte in bestimmten Ländern keine Durchsetzungskraft haben, sollten rechtliche Schritte vermieden werden. Dann sind strukturierte Verhandlungen und Überzeugungskraft die einzigen effizienten Inkassoverfahren.

Zuverlässigkeit und Effizienz von Gerichten sind nicht selbstverständlich, und wenn diese nicht gegeben sein sollten, ist Vorsicht angebracht

Je nachdem, ob die Gerichte im Gastland unabhängig und transparent sind (ganz zu schweigen vom Niveau der Rechtsstaatlichkeit), hat es Auswirkungen auf günstige und zeitnahe Entscheidungen. Dies gilt insbesondere bei grenzüberschreitenden Rechtsstreitigkeiten, wenn das Gericht möglicherweise voreingenommen ist. In diesem Zusammenhang spielt es auch eine Rolle, ob ein ordentliches oder spezialisiertes Gericht für den Fall zuständig ist, da sich nicht alle Richter mit komplexen Handelsstreitigkeiten auskennen, letzteres vor allem in den wirtschaftlich weniger entwickelten Ländern. Auch mehrere Stufen der Gerichtsbarkeit und föderalistische Rechtssysteme können die Schwierigkeit der Gerichtsverfahren weiter erhöhen. Diese Parameter verursachen normalerweise Verzögerungen (und damit Kosten), die groß oder sogar übermäßig werden können, wodurch bestimmte Rechtswege nicht zumutbar sind. In Mexiko oder China zum Beispiel werden deshalb normalerweise nur Streitfälle ab 20.000 bis 30.000 USD vor Gericht gebracht. Ferner werden Schuldner, wenn Zahlungsverzögerungen zu einem Problem werden, bewusst auf Beschwerdeverfahren ausweichen, um auf Kosten des Klägers weitere Zeit zu gewinnen. In (glücklicherweise) wenigen Ländern wie Russland, Indonesien und Argentinien fällen Gerichte tatsächlich keine abschließenden Urteile, nur weil der Schuldner - selbst in voller Absicht - nicht vor Gericht erscheint! Die eigentliche Macht des Justizsystems liegt in der Vollstreckung. Nur heißt das nicht, dass diese auch wirkt. Sie kann sich verzögern, weil Schuldner möglicherweise schwer aufzutreiben sind, Verfahren weder besonders effizient (Saudi-Arabien, China, Mexiko, Brasilien, Argentinien, Indien, Thailand, Tschechische Republik, etc.), noch erprobt sind (VAE), oder weil weitere innerstaatliche Gerichte Entscheidungen zugunsten ausländischer Unternehmen erst gar nicht anerkennen (China).

Plane die Notwendigkeit für einen "Plan B"

Es macht auch einen Unterschied, ob ein "Plan B" nur nicht nötig ist oder gar nicht erst zur Verfügung steht. Daher sollte vor Durchführung eines Geschäfts in einem fremden Land aufmerksam geprüft werden, ob überhaupt Alternativen zu langwierigen Gerichtsverfahren bereitstehen.

Eigentumsvorbehalt (EV) könnte helfen

Eigentumsvorbehalt-Vereinbarungen mögen scheinbar als irrelevant und sehr spezifisch erscheinen, aber das Thema verdient doch Aufmerksamkeit. In der Theorie zielen EV-Bestimmungen darauf ab, dass das Eigentum an einer Ware bis zum Eingang der Zahlung beim Verkäufer verbleibt. In der Praxis werden sie jedoch von Land zu Land unterschiedlich verwendet, da die Gesetze je nach Land mit einer bestimmten Absicht ausgearbeitet (oder interpretiert) wurden. In Frankreich zum Beispiel findet die Eigentumsübertragung mit dem Vertrag statt, sodass der Eigentumsübergang auf den Käufer in der Regel mit einem Händeschütteln erfolgt, auch wenn der Preis noch gar nicht bezahlt worden ist. In einem solchen Fall würde der EV nicht dazu führen, dass die Ware an den Verkäufer zurückgeht, denn dieser ist nicht mehr der Eigentümer. Er dient aber dazu, die Zahlung durchzusetzen, oder - wenn der Schuldner zahlungsunfähig wird - Anspruch auf einen Teil der Konkursmasse geltend zu

machen. In Deutschland hingegen stellen Kaufverträge nur eine Verpflichtung zur Warenlieferung dar. Der Verkäufer kann sich das Eigentum bis zur Zahlung des Kaufpreises vorbehalten und mit dem Käufer vereinbaren, dass bei einer Verarbeitung die neue Sache bzw. bei einem Weiterverkauf die entstehende Forderung an die Stelle des Eigentumsvorbehaltes treten soll.

Hieran sieht man, dass es darauf ankommt, ob und in welcher Form ein EV in einem Land zugelassen ist und durchgesetzt werden kann, wenn eine Forderung eingetrieben werden soll. So ist ein EV in einigen Ländern (USA, Golfstaaten, Russland, Mexiko, Hongkong, etc.) erst gar nicht zugelassen. In anderen ist der EV selbst zwar zugelassen, allerdings wird seine Fähigkeit, Ware zurückzunehmen (also im Wesentlichen die Anerkennung vorrangiger Forderungen), nicht unterstützt. Andere Länder messen diesem Umstand weniger Bedeutung bei, wenn vorrangige Fragen auftauchen (in Israel zum Beispiel). So haben Kreditinstitute (als gesicherte Gläubiger) de facto immer Vorrang gegenüber ungesicherten Gläubigern.

Wenn der EV doch eine Rolle beim Inkasso spielt, ist zu beachten, dass eine Anmeldung notwendig sein könnte (Polen, Portugal, Neuseeland, Israel, etc.), wobei Grundvoraussetzung ist, dass sich der Schuldner, um Gerichtsverfahren zu vermeiden, mit den Klauseln einverstanden erklärt. Wenn die Geldforderung sicher und unbestritten ist, könnten Schnellverfahren zur Verfügung stehen. Doch sind diese nicht immer effizient (Mexiko), in den asiatischen Ländern nicht geläufig und in bestimmten Ländern wie den USA gar nicht gegeben. Auch alternative Schlichtungsverfahren wie Mediation (eine neutrale Stelle hilft bei der Ausgestaltung eines Kompromisses) oder Schiedsgerichte (eine neutrale Stelle führt eine Entscheidung im Streitfall herbei) können zu Hilfe genommen werden, auch wenn diese Praxis bei schuldtitlebezogenen Streitigkeiten nicht weit verbreitet ist. Obwohl beispielsweise in den USA oder in Nord-europa die meisten Streitfälle vor Beginn eines formalen Gerichtsverfahrens beigelegt werden, bilden alternative Schlichtungsverfahren häufig eher dort einen Ausweg, wo Gerichte nicht effizient genug arbeiten (Argentinien, Indien, Indonesien, Israel, Ungarn, Portugal, Polen, Marokko, Malaysia, etc.), wo man kein Vertrauen in Gerichte setzt (Saudi-Arabien, Russland) oder wo Vertraulichkeit erste Priorität hat. Eine derart ausgestaltete vertragliche Vereinbarung wäre eine notwendige Bedingung, doch sind alternative Schlichtungsverfahren nicht überall effizient (Türkei) und andere Rechtsprechungen (Russland, China, Mexiko, Tschechische Republik etc.) würden derartige Verhandlungen schlicht nicht erlauben.



Lokal handeln, global denken

Es können auch Verträge erstellt werden, die es erlauben, auf ausländisches Recht oder ausländische Gerichte zuzugreifen, aber ausländische Urteile müssen in einem sehr aufwendigen Verfahren gegen den Schuldner durch Gerichte des Gastlandes durchgesetzt werden (d.h. ein ausländisches Urteil muss von nationalen Gerichten gegen den Schuldner durchgesetzt werden). Lokale Gerichte würden dieses meistens nur dann erledigen, wenn das Land des nachsuchenden Gerichtes Vertragspartei bilateraler oder multilateraler Abkommen mit ihrem Land ist (Grundsatz der Gegenseitigkeit).

 ITALIEN	 SCHWEIZ
<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Zahlungsverhalten der Unternehmen ist schlecht und die durchschnittliche Dauer der Zahlung übermäßig lang, obwohl die Vorschriften über den Zahlungsverzug strikter sind als die geltenden EU-Vorschriften. ■ Verfahrensverzögerungen und Kosten sind hoch, und die Durchsetzung gerichtlicher Entscheidungen kann sich als Herausforderung erweisen. Daher sollten keine harten rechtlichen Schritte eingeleitet werden, ohne zuvor eine gütliche Einigung versucht zu haben. ■ Nach der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners treten Mechanismen zur Schuldenneueverhandlung ein, doch diese werden in der Praxis kaum genutzt. Der Konkurs bleibt daher der Standardfall, lässt aber ungesicherten Gläubigern wenige Chancen, ihre Forderungen beizutreiben. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Zahlungsverhalten der inländischen Unternehmen ist vorbildlich und nationale Gerichte arbeiten bei Streitigkeiten zeitnah und recht effizient, dennoch ist die Beitreibung von Forderungen auf dem Verhandlungsweg nach wie vor die wirksamste Option. ■ Auch wenn Mechanismen zur Schuldenneueverhandlung und Firmenrettung installiert wurden, scheint zum jetzigen Zeitpunkt der Konkurs das Standardverfahren zu bleiben, sodass kaum Chancen für ungesicherte Gläubiger bestehen, Zahlungen von zahlungsunfähigen Schuldnern zu erhalten.

Die Commonwealth-Länder sind zum Beispiel für die Zusammenarbeit bei der Durchsetzung von Urteilen auf Grundlage der Gegenseitigkeit bekannt (Gerichte in Singapur würden daher eher keine Urteile vollstrecken, die von Nicht-Commonwealth-Gerichten gefällt wurden). Insgesamt kann man sagen, dass viele Länder einfach keinen Zugriff auf ausländische Gerichte erlauben (Russland, China, Saudi-Arabien, Kolumbien), keine ausländischen Urteile vollstrecken (VAE, Malaysia, Indien) oder einfach nur keine Foren für die Anerkennung von Forderungen anbieten (Indonesien, Thailand). Chinesische Gerichte bieten beispielsweise keine solchen Möglichkeiten mit Ausnahme von Entscheidungen, die in Hongkong getroffen wurden. Überstaatliche Vereinbarungen wurden geschaffen, um weltweit Klageverfahren zu erleichtern und sollten daher verwendet werden, wenn grenzüberschreitende Streitfälle auf dem Spiel stehen oder wenn Schuldner Vermögenswerte in verschiedenen Ländern besitzen.

Insbesondere sieht die EU-Zone Eilverfahren, Urteils-Anerkennungs- und Durchsetzungsmethoden vor. Ist z.B. eine Geldforderung unbestritten, können die Gerichte in der EU nach der Verordnung 1896/2006/EG europäische Zahlungsbefehle in allen Ländern der EU (außer in Dänemark) ohne Vollstreckungsverfahren durchsetzen. Urteile, die von Gerichten in der EU gefällt werden, sind andererseits mithilfe eines Europäischen Vollstreckungstitels (nach der Verordnung EG Nr. 805/2004) in allen EU-Mitgliedstaaten durchsetzbar, während Entscheidungen bis zu 2.000 EUR in ähnlicher Weise durch die Verfahren für geringfügige Forderungen (gemäß der Verordnung EG 861/2007) durchgesetzt werden. Insgesamt sind Vollstreckungsverfahren in Europa seit Januar 2015 nicht mehr erforderlich (nach der Neufassung der Verordnung EG 1215/2012), doch bleiben Vollstreckungsverfahren überall sonst auf der Welt der normale Weg zur Forderungsdurchsetzung. Soweit Schiedsentscheidungen betroffen sind, haben die meisten Länder das New Yorker Übereinkommen zur Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche von 1958 unterzeichnet. Daher sollten sie in der Regel gut durchsetzbar sein, wenn auch in einigen Ländern Schwierigkeiten auftreten können (VAE, China, Chile und Griechenland).



Regel Nr. 4: Zahlungsunfähige Schuldner? Dann heißt es sich beeilen, bevor es zu spät ist

Es ist schwierig, Zahlungen von einem Schuldner zu erhalten, wenn dessen Konto leergeräumt ist. Und möglicherweise am schwierigsten, wenn es zum Inkasso kommt. Es bieten sich verschiedene Mechanismen, um Rückzahlungschancen zu verbessern, aber in der Praxis gilt Regel Nr. 5: Je früher, je besser!

Die Grundlagen

Der normale Weg für den Umgang mit insolventen Schuldnern besteht darin, eine Erklärung der Zahlungsunfähigkeit beim zuständigen Gericht einzureichen, um nach langen Verfahren (auch als Konkursverfahren bekannt oder in anderen Ländern als Liquidationsverfahren) Zahlungen aus dem Verkauf der Vermögenswerte des Schuldners zu erlangen. Normalerweise gilt ein Schuldner als zahlungsunfähig, wenn er nicht in der Lage ist, seine Schulden zu zahlen, wenn diese fällig sind und/oder wenn Schulden im Verhältnis zum Vermögen der Gesellschaft überproportional hoch sind.

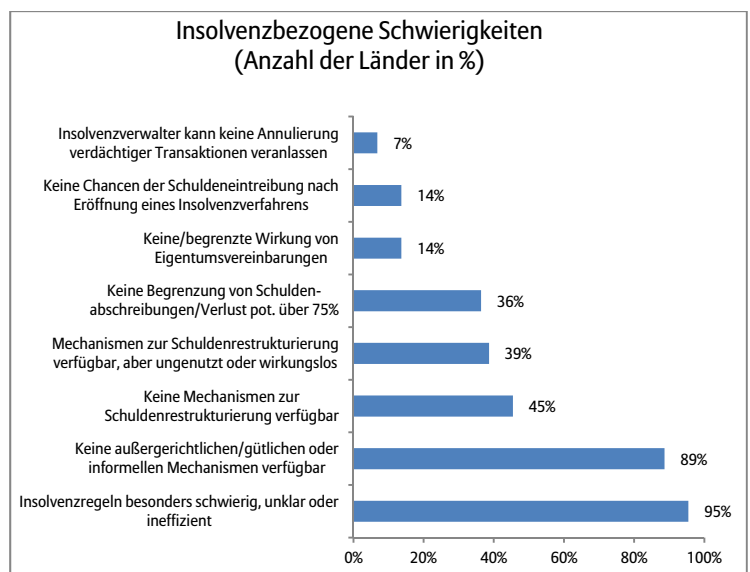
Schuldenregulierungsmechanismen: Firmenrettung und Schuldenerlass

In der Praxis ist es kaum möglich Schulden einzutreiben, wenn das Konto des Schuldners leergeräumt ist. Gerichtsverfahren sind oft sehr schwierig und ungeachtet vertraglicher Vereinbarungen, die speziellen Gläubigern Vorrechte einräumen, haben Gläubiger wie Banken und Steuerbehörden mit gesicherten Forderungen Vorrang vor Gläubigern mit klassischen (ungesicherten) Forderungen. Diese werden nur bedient, wenn genügend Geld übrig bleibt.

In den letzten Jahrzehnten wuchs daher die Einsicht, dass die Rettung lebensfähiger Unternehmen und die Neuverhandlung ihrer Schulden effizienter sein können (d.h. langfristig mehr Rückzahlung erbringt), als einfach ihre Aktivitäten zu beenden und ihre Vermögenswerte zu verkaufen, um zwar sofortigen, aber dennoch meist nur überschaubaren Cash zu erhalten. Dieser als "Londoner Ansatz" bekannte Denkanstoß hat sich weltweit verbreitet und in den USA zum bekannten 'Chapter 11'-Restrukturierungsverfahren bzw. zu ähnlichen Mechanismen in vielen Ländern geführt. In anderen Ländern existieren sie jedoch oft nicht (Saudi-Arabien, Hongkong, Malaysia, etc.), sind dort unerprobt (VAE, Indonesien), bleiben ungenutzt (Russland, China, Ungarn, Polen, Argentinien, Chile, etc.) oder sind ineffizient (Niederlande, Norwegen, Frankreich, Mexiko, Tschechische Republik). Aber sobald Gerichte, Gläubiger und Schuldner gemeinsam einen Insolvenzantrag verfassen, besteht

dennoch die Möglichkeit, einen Umstrukturierungs- und Schuldentilgungsplan unter der Kontrolle eines Gerichts zu entwerfen. So wurden in den meisten Ländern, in denen solche Mechanismen bestehen, Moratorien verhängt, um Vollstreckungsverfahren gegen den Schuldner für einen bestimmten Zeitraum auszusetzen.

Deshalb haben in solchen Fällen Schuldner einen großen Anreiz, Umstrukturierungsschritte einzuleiten. Darüber hinaus können die Parteien meistens frei entscheiden, wieviel von den Schulden - und in welchen Raten - zurückzahlen ist; obwohl einige Länder die Möglichkeit, Schulden abzuschreiben, beschränken (in Spanien zum Beispiel nur bis zu 50%). Wenn die Chance besteht, dass Gläubiger durch eine Schuldenrestrukturierung einen größeren Teil ihrer Forderung zurückerhalten als durch ein Liquidationsverfahren, bedeutet dies nicht, dass ungesicherte Gläubiger in der Praxis gewinnen würden. Die durchschnittliche Beitreibungsrates für ungesicherte Gläubiger liegt in den meisten Ländern nämlich leider bei nur 5% bis 10% der Schulden - wenn nicht niedriger.



Regel Nr. 5: Je früher, desto besser

Drei Hauptfaktoren machen die Schwierigkeit aus: Zahlungsverhalten, Schwierigkeiten mit Gerichten und Insolvenzgefahren. Diese drei Schwierigkeitsquellen schwanken von Land zu Land. In Frankreich und Deutschland zum Beispiel sind Gerichte zuverlässig und die Verfahren regelmäßig effizient, sodass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners beim Inkasso die Hauptgefahr darstellt. Dagegen ist die Gewichtung der Schwierigkeit in China, den Vereinigten Arabischen Emiraten oder Saudi-Arabien komplett anders, weil das Gerichtssystem dort so unzuverlässig ist wie das ganze Insolvenz-System. Dennoch kann das oben Gesagte wie folgt zusammengefasst werden:

1. Das auf das Zahlungsverhalten begründete Risiko kann begrenzt werden durch Recherche des Zahlungsverhaltens eines Landes (zahlen inländische Käufer traditionell auf Ziel?) und der Zahlungsgewohnheiten (wie hoch ist die durchschnittliche Dauer bis zum Zahlungseingang?). Außerdem lohnt sich die Vereinbarung eines günstigen Notfallplans nahezu immer und es müssen obendrein Bedingungen für den Fall des Zahlungsverzugs aufgestellt werden. In dieser Hinsicht kann eine breite Palette von Mechanismen wie Zahlungsinstrumente, vertraglicher Eigentumsvorbehalt und Verzugszinsen festgelegt werden, auch wenn die Einzelheiten von Land zu Land sehr unterschiedlich sein können. Da "Zeit jedoch Geld" ist, können längere Verzögerungen starke Cash-Management-Probleme hervorrufen. Umso länger gewartet wird, desto größer sind die Chancen, dass Käufer zah-

lungsunfähig werden oder gar verschwinden. Allerdings führen die Insolvenzmechanismen in den meisten Ländern nur zu schlechten Ergebnissen, soweit ungesicherte Gläubiger betroffen sind. Und die Wahrscheinlichkeit, dass die Schulden dann doch noch über Restrukturierungsmaßnahmen oder eine Liquidation bezahlt werden, ist so ziemlich gleich null.

Fazit: Das Beitreiben von Forderungen ist immer eine schwierige Aufgabe, wobei außergerichtliche Bemühungen der Königsweg sind. Insgesamt lautet das Motto: Je früher eine Maßnahme eingeleitet wird, desto besser.

 POLEN	 BELGIEN
<ul style="list-style-type: none"> Das Zahlungsverhalten der inländischen Unternehmen ist weiterhin schlecht und die durchschnittliche Dauer der Zahlung übermäßig lang, obwohl die lokalen Vorschriften zum Zahlungsverzug anspruchsvoller sind als die EU-Normen. Der Rechtsweg ist lang und unberechenbar, daher sollte ein förmliches Verfahren erst eingeleitet werden, wenn alle gütlichen und außergerichtlichen Möglichkeiten ausgeschöpft sind. Die Beitreibung von Forderungen von insolventen Schuldern ist eine anspruchsvolle Aufgabe, und obwohl Mechanismen zur Schuldenneueverhandlung existieren, werden sie nur selten in Anspruch genommen. In der Praxis bleiben Liquidationsverfahren die Norm. 	<ul style="list-style-type: none"> Die Zahlungsziele sind etwas länger als 30 Tage, aber das Zahlungsverhalten könnte besser sein und die Umsetzung der EU-Vorschriften über den Zahlungsverzug sind nicht so anspruchsvoll wie in anderen EU-Ländern. Gerichtsverfahren sind zuverlässig und profitieren von EU-Standards, aber die Durchsetzung der Urteile bleibt zeitaufwändig und teuer, sodass außergerichtliche Verfahren von Inkassospezialisten durchgeführt werden, da diese nach wie vor am effizientesten sind. Obwohl das innerstaatliche Insolvenzrecht auf die Rettung von Unternehmen zielt, um die Chancen der Eintreibung von Schulden zu erhöhen, bestehen keine Einschränkungen, wie hoch der Anteil der Schulden ist, der aufgrund von Umstrukturierungsverhandlungen abgeschrieben werden darf und ungesicherte Gläubiger erhalten in der Praxis nur selten bzw. nur einen Teil ihrer Außenstände zurück.

2. Außergerichtliche Vereinbarungen liefern in den meisten Fällen bessere Ergebnisse als formale rechtliche Schritte und obwohl die Gerichte in vielen Ländern effizient sind, sparen gütliche Vereinbarungen in der Regel Zeit und Geld. In zahlreichen Ländern wäre es einfach töricht, ein gerichtliches Verfahren einzuleiten, wenn nicht hohe Beträge auf dem Spiel stehen, weil die Gerichte ineffizient oder unkooperativ sind. Daher können internationale Inkassobemühungen häufig von regionalen Gegebenheiten profitieren, die jenseits gängiger Vorurteile nicht nur Sache der Politik sind.

Mehr Informationen dazu erwünscht? Dann rufen Sie sich doch die mit 28 Seiten (in englischer Sprache) vollständige Studie „International debt collection - the Good, the Bad and the Ugly“ über folgenden Link auf unserer Euler Hermes Homepage ab:

www.eulerhermes.com/economic-research/economic-publications/Pages/economic-outlooks.aspx

Haben Sie Fragen oder möchten Sie uns Feedback geben? Dann rufen Sie uns sehr gerne an oder schicken Sie eine E-Mail.

Verantwortlich für die deutsche Version:

Andreas Heinrich

Tel.: +49 (0)40/88 34-1517

andreas.heinrich@eulerhermes.com

Hinweis: In Deutschland ist die Geschäftstätigkeit eines Kreditversicherers wie Euler Hermes Deutschland (gesetzlich geregelt) strikt von den Inkassodienstleistungen zu trennen. Aus diesem Grunde übernimmt letztere in der EH Gruppe die Euler Hermes Collection GmbH (EHC) in Potsdam (<http://www.eulerhermes-collections.de>). Interessenten können allerdings bei Abschluss einer Kreditversicherung bei Euler Hermes sofort und einfach gleich einen Inkassovertrag mit EHC abschließen und genießen dann den Vorteil, alles aus einer Hand zu erhalten. Bei Interesse an einem Beratungsgespräch mit einem Mitarbeiter unseres Außendienstes füllen Sie einfach das Kontaktformular aus bzw. schicken Sie mir eine E-Mail (s.o.) unter Angabe Ihrer Kontaktdaten. Wir werden uns dann gerne mit Ihnen in Verbindung setzen.

Finden Sie alle Euler Hermes
Economic Research Berichte online
<http://www.eulerhermes.com/economic-research>

Ihr Kontakt zum Euler Hermes
Economic Research Team
research@eulerhermes.com

Verantwortlicher Direktor der Berichte
Ludovic Subran, Chef-Ökonom
ludovic.subran@eulerhermes.com

DISCLAIMER

Die Einschätzungen stehen wie immer unter den nachfolgend angegebenen Vorbehalten.

Dieses Dokument wird von Euler Hermes SA, einer Gesellschaft der Allianz, ausschließlich zu Informationszwecken veröffentlicht und darf nicht als gezielte Beratung ausgelegt werden. Die Leser sollten sich ihr eigenes unabhängiges Urteil über die in diesem Dokument enthaltenen Informationen bilden, das nicht als alleinige Entscheidungsgrundlage zugrunde zu legen ist. Dieses Dokument darf ohne unsere Zustimmung weder vervielfältigt noch weitergegeben werden und ist nicht zum Vertrieb in Gerichtsbarkeiten, in denen dieser untersagt ist, zugelassen. Obwohl diese Informationen als zuverlässig gelten, wurden sie von Euler Hermes keiner unabhängigen Prüfung unterzogen, so dass Euler Hermes weder eine beliebige (ausdrückliche oder stillschweigende) Zusicherung oder Gewährleistung bezüglich der Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen abgibt noch eine Haftung oder Verpflichtung für Verluste oder Schäden übernimmt, die auf beliebige Art und Weise aus der Verwendung oder Zugrundelegung dieser Informationen entstehen. Sofern nicht anders angegeben, gelten jegliche Meinungsäußerungen, Prognosen und Einschätzungen lediglich zum Datum der Veröffentlichung dieses Dokuments und können sich jederzeit ohne Ankündigung ändern.

© Urheberrecht 2015 Euler Hermes. Alle Rechte vorbehalten.