



# Kunde im Ausland zahlt nicht – was tun?

## **Inkassounternehmen aus Bremen hilft auch bei Forderungen außerhalb Deutschlands**

Im Zuge der fortschreitenden Globalisierung und Öffnung der Märkte, nicht nur im Europäischen Raum, werden immer mehr Geschäfte im Ausland getätigt. Kunden vieler Nationen finden sich mittlerweile in deutschen Auftragsbüchern fast jeder Branche. Was aber ist zu tun, wenn der ausländische Kunde plötzlich nicht zahlt und auch auf Mahnungen nicht reagiert? Spätestens wenn Unternehmer bekannte Mittel ausgeschöpft haben, ist professionelle Hilfe gefragt. Wenn der säumige Zahler jedoch nicht in Deutschland sitzt, stoßen manche Anwaltskanzleien, kleinere Inkassounternehmen oder auch einschlägige Online-Portale an ihre Grenzen. Die Geltendmachung von Forderungen im Ausland bildet bei der Bremer Inkasso GmbH dagegen inzwischen einen zentralen Bestandteil der Arbeit. Dort sind Unternehmen auch dann gut aufgehoben, wenn sie Kunden außerhalb der Landesgrenzen haben, die Rechnungen trotz Mahnungen nicht bezahlen. Schon früh hat man sich in der über 25-jährigen Firmengeschichte der Bremer Inkasso GmbH um Partnerschaften im In- aber gerade auch im Ausland bemüht. So besteht laut Bernd Drumann, Geschäftsführer des Unternehmens, heute ein umfangreiches Netzwerk von Partnern im gesamten Europäischen Ausland und auch in Übersee. Und gemäß seiner Aussage wissen die Mandanten das auch sehr zu schätzen, denn sie vertrauen dem Unternehmen mit seinen geschulten Mitarbeitern nicht nur ihre Forderungen gegen deutsche Kunden an.

Ein ausländischer Partner vor Ort verfügt nicht nur über Sprachkenntnisse und seinerseits über ein Netzwerk von Beziehungen und Ansprechpartnern, vielmehr kennt er die landesspezifischen rechtlichen Besonderheiten. Daher ist in den allermeisten Fällen davon abzuraten, in Deutschland ein gerichtliches Verfahren in die Wege zu leiten. „Viel zu oft ergeben sich später etwa mit der Vollstreckung im Ausland oder mit der Anmeldung einer Forderung im Insolvenzverfahren Probleme, die man vermeidet, wenn man sich gleich einem Fachmann vor Ort anvertraut“, so Drumann. „Unser Partner kann sicherstellen, dass die im Land geltenden Gesetze beachtet werden. Ebenso wird er dafür Sorge tragen, dass eingeleitete Maßnahmen nicht zu unliebsamen Überraschungen führen, die den Mandanten am Ende teuer zu stehen kommen können“, Drumann weiter.

„Ein Fall ist dem Inkassounternehmer dabei besonders im Gedächtnis: Für eine internationale Spedition war in Tschechien eine Forderung von rund 370.000 EUR zum Insolvenzverfahren anzumelden. In Deutschland stellt das soweit kein Problem dar. In Tschechien besteht jedoch gem. § 178 des tschechischen Insolvenzgesetzes folgende Besonderheit: Wird die angemeldete Forderung zu weniger als 50 % festgestellt, kann das Insolvenzgericht dem Gläubiger auferlegen, den nicht festgestellten Betrag an die Masse zu zahlen. Zudem wird die angemeldete Forderung nicht mehr berücksichtigt; auch nicht in der festgestellten Höhe. Durch ein solches Vorgehen seitens der Tschechischen Insolvenzgerichte sollen Gläubiger sanktioniert werden, die überhöhte Forderungen versuchen geltend zu machen. In dem geschilderten Fall hatte der Schuldner die Forderung in Höhe von rd. 223.000 EUR und damit um mehr als 50 % bestritten. Hätte der Mandant nicht durch Dokumente den eindeutigen Beweis erbringen können, dass die angemeldete Forderungssumme in vollem Umfang berechtigt war, hätte er unter Umständen rd. 223.000 EUR an die Masse zahlen

müssen. Vor einer Anmeldung einer Forderung zum Insolvenzverfahren in Tschechien ist daher besonders lückenlos zu prüfen, ob diese Forderung im Bestreitensfalle bewiesen werden kann. Sonst kann – durch Verlust der eigenen Forderung und zusätzliche Zahlung – eine Strafe in Höhe des angemeldeten Betrages drohen.“

Bei Forderungen an einen Kunden im Ausland, empfiehlt es sich daher, rechtzeitig Hilfe vom Fachmann einzuholen. Was hier bei uns Gang und Gäbe und Recht und Gesetz sind, kann in anderen Kulturkreisen völlig anders aussehen und gehandhabt werden. „Über 25 Jahre Erfahrungen im Forderungseinzug und ständige Weiterbildung ermöglichen uns eine erfolgreiche länderübergreifende Arbeit. Einen Kulturschock dieser Art können wir unseren Mandanten daher ersparen“, ist sich Bernd Drumann daher sicher.