



© yurialisalbert - fotolia.com

Auf der sicheren Seite

Erfolgreiches Inkasso im Außenhandel

Die geringen Wachstumsraten in den entwickelten Volkswirtschaften wie den USA und der Eurozone veranlassen immer mehr Unternehmen dazu, neue Absatzmärkte für ihre Waren und Dienstleistungen zu erschließen. Zahlreiche Länder der südlichen Hemisphäre bieten hierfür dank ihrer wirtschaftlichen Dynamik gute Voraussetzungen. Allerdings sollten Exporteure einige grundlegende Regeln beachten, damit sich die Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf unbekanntes Terrain auch bezahlt macht.

Wohin die Reise beim Wirtschaftswachstum in den größten Volkswirtschaften der Welt geht, hat der im Frühjahr veröffentlichte World Economic Outlook des Internationalen Währungsfonds (IWF) eindrucksvoll deutlich gemacht: In der Eurozone erwarten die Ökonomen des IWF allenfalls geringe Wachstums-

raten: Das Bruttoinlandsprodukt soll dort bis 2018 um lediglich etwa 1,5 % zulegen.

Etwas besser sieht es in den USA aus, wo im gleichen Zeitraum mit ca. 2,5 % etwa ein Prozent mehr Wachstum in den kommenden Jahren erwartet wird. In Ja-

pan schließlich zeichnet sich auch in den kommenden Jahren eine Fortsetzung der Stagnation ab: Hier rechnen die Experten mit maximal 0,5 % Wachstum.

Auch die viel gepriesenen Emerging Markets können die Wachstumsschwäche der etablierten Industrieländer nur noch be-

dingt ausgleichen: Brasilien und Russland kämpfen mit einer Rezession, in China werden die schwächsten Wachstumsraten seit einem Vierteljahrhundert gemeldet, und in Südafrika stagniert die Wirtschaft. Lediglich Indien glänzt mit außergewöhnlich hohen BIP-Zuwächsen von deutlich mehr als 7 %, ein Trend, der sich bis Ende des Jahrzehnts fortsetzen soll.

Weltkonjunktur bleibt fragil

Zu den Risikofaktoren, die das globale Wirtschaftswachstum negativ beeinflussen, gehören neben der weiterhin unsicheren Entwicklung der Rohstoffpreise vor allen Dingen die Zinspolitik der US-Notenbank. Die von ihr ausgehenden Zinsentscheidungen könnten insbesondere für Schwellenländer erhebliche Auswirkungen auf deren Finanzierungsmöglichkeiten haben, wenn die anvisierte Zinswende zu rasch und schlecht kommuniziert vorstättengeht.

Auch die Eurozone, die nach dem Brexit in ihren Grundfesten erschüttert ist und sich zukünftig weiteren Sezessionsbestrebungen seitens der rechten und linken populistischen Bewegungen in zahlreichen Mitgliedstaaten ausgesetzt sieht, würde von einem Ende des billigen Geldes negativ getroffen und müsste um ihre sowieso schon geringen Wachstumsaussichten bangen.

Neue Absatzmärkte finden

Wohin also gehen, wenn man exportieren will und seine Umsätze ausweiten oder zumindest halten möchte? Der Außenhandel hat – wie die vorangegangenen Ausführungen zeigen sollten – an verschiedenen Fronten mit Schwierigkeiten zu kämpfen, die nicht nur die etablierten Märkte betreffen, sondern auch zahlreiche aufstrebende Länder und Regionen nachhaltig geschwächt haben.

Und dennoch: Auch im Angesicht der aktuell schwierigen konjunkturellen Fahrwasser der Weltwirtschaft gibt es sie noch, die lukrativen Absatzmärkte, wo eine hohe Nachfrage nach Investitions- und Konsumgütern bei gleichzeitig hohen Wachstumsraten die Exporteure anlocken. Als Beispiele seien hier asiatische Länder wie Indien

„Der Außenhandel hat an verschiedenen Fronten mit Schwierigkeiten zu kämpfen, die auch zahlreiche aufstrebende Länder und Regionen nachhaltig geschwächt haben.“

und Indonesien, afrikanische Staaten wie Kenia, Äthiopien und Ägypten sowie Peru und Kolumbien in Südamerika genannt.

Doch so reizvoll diese Exportdestinationen auch sein mögen, so sind die dort herrschenden Risiken für den Außenhandel von erheblichem Einfluss auf den Geschäftserfolg: Hierzu zählt insbesondere die Gefahr von Zahlungsverzögerungen oder sogar -ausfällen.

Wer sich hiergegen schützen will, ist gut beraten, bereits im Vorfeld einer Warenlieferung oder Erbringung von Dienstleistungen einige Schutzmaßnahmen zu treffen, um die eigenen Forderungen gegenüber Schuldnern, die im Ausland sitzen, wirkungsvoll abzusichern.

Schutz durch Akkreditive

Ein bewährtes und effektives Mittel stellen in diesem Zusammenhang Akkreditive dar. Diese sind Zahlungsverprechen, die von der Bank des Warenempfängers

an den Exporteur gegeben werden. Um dieses Absicherungsinstrument einsetzen zu können, bedarf es jedoch einer sauberen Dokumentation der geplanten Transaktion im Hinblick auf Daten wie die Beschreibung der Waren, die vereinbarten Lieferungs- und Zahlungstermine, den Lieferort sowie den Verkaufspreis.

Diese Angaben müssen in den für die Abwicklung benötigten Dokumenten wie dem Kaufvertrag, dem Frachtbrief sowie dem Akkreditiv selbst stets gleichlautend sein, da bei Inkonsistenzen das gesamte Zahlungsverprechen erlischt.

Ein weiterer Knackpunkt dieses Instruments ist das Risiko der Nichterfüllung aufseiten des Exporteurs, bspw. durch eine verspätete Lieferung oder Abfertigungsschwierigkeiten beim Zoll aufgrund von Importbeschränkungen. Hier sollte der Verkäufer vor der Annahme der entsprechenden Klauseln genau prüfen, ob er die dort festgehaltenen Verpflichtungen definitiv erfüllen kann.



Trotz der schwächelnden Weltkonjunktur gibt es noch Absatzmärkte mit einer hohen Nachfrage nach Investitions- und Konsumgütern, wie z. B. Peru und Kolumbien.

Gleiches gilt für die im Akkreditiv festgelegten Zahlungstermine: Sind diese zu knapp gewählt und können wegen Verzögerungen im internationalen Zahlungsverkehr zwischen den beteiligten Banken nicht eingehalten werden, annulliert dies das Akkreditiv ebenfalls. Schließlich ist noch zu berücksichtigen, dass die Ausstellung eines Akkreditivs mit erheblichen Gebühren verbunden sein kann.

Diese schwanken je nach Kreditwürdigkeit des Importeurs zwischen 1 % und 8 % des Warenwerts. Ungefähr der gleiche Satz wird noch einmal fällig, falls es sich um ein bestätigtes Akkreditiv handelt, bei dem auch die Bank des Exporteurs ein Zahlungsversprechen für den Fall abgibt, dass die Bank des Käufers nicht zahlt.

Exportieren – aber sicher!

Wenn die Ausstellung eines Akkreditivs aufgrund der Wettbewerbssituation oder der damit verbundenen Kosten für den Exporteur nicht als Absicherungsinstrument infrage kommt, bleibt noch die Möglichkeit des Dokumenteninkassos, wobei

die Dokumente dem Importeur entweder gegen direkte Zahlung oder ein Zahlungsverprechen ausgehändigt werden.

Dabei birgt die letztere Variante immer die Gefahr eines Zahlungsausfalls in sich, denn das Zahlungsverprechen sagt nichts über die tatsächliche Liquidität des Abnehmers zum Zeitpunkt seiner Abgabe aus.

Eine weitere Möglichkeit stellt die Lieferung gegen Vorkasse sowie auf Kredit dar. Aus naheliegenden Gründen verlagern diese beiden Zahlungsmodalitäten die Risiken jedoch einseitig entweder auf den Exporteur oder den Importeur, so dass sie in ihrer reinen Form nur schwer durchsetzbar sind.

Hier bietet sich für den Verkäufer der Abschluss einer Kreditversicherung an. Diese deckt, wenn ein entsprechendes Limit für den jeweiligen Kunden eingeräumt wird, bis zu 90 % des Auftragswerts ab. Dabei ist ihre praktische Abwicklung sehr viel einfacher als die Ausstellung eines Akkreditivs, bietet dabei jedoch ein gleich hohes Maß an Sicherheit für den Verkäufer.

Inkasso im Ausland

Doch was bleibt einem Unternehmen übrig, wenn alle Vorsichtsmaßnahmen nichts genützt haben bzw. der Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen partout nicht nachkommt, sei es aus Liquiditätsgründen oder aufgrund einer Insolvenz? Hier ist das unternehmenseigene Credit Management gefragt, das dann im Bereich des Mahnwesens aktiv werden muss, um die offenen Forderungen gegenüber dem im Ausland sitzenden Schuldner beizutreiben.

Dieser Prozess, der schon im Inland mit erheblichem Aufwand an monetären und zeitlichen Ressourcen verbunden ist, kann im internationalen Handel zu einer echten Herausforderung werden. Das liegt zum einen an mangelnden Sprachkenntnissen, die die Kommunikation erschweren und möglicherweise zu unerwünschter Eskalation führen. Ein weiteres Problem ist die Unterschiedlichkeit der Geschäftspraktiken, der kulturellen Gepflogenheiten sowie der Mentalität im Land des Abnehmers.

Hier ist Fingerspitzengefühl gefragt, um zu vernünftigen Ergebnissen zu kommen und die Beziehung zum Kunden nicht zusätzlich zu belasten. Schließlich stellen die oft gravierenden Unterschiede des jeweiligen Rechtssystems eine schier unüberwindliche Hürde für ein erfolgreiches Inkasso im Ausland dar. Gut beraten ist hier, wer sich im Vorfeld jeglicher Exportaktivitäten über bestehende Importbeschränkungen, Inkassogepflogenheiten und die Bonität seiner Kunden in spe informiert.

Diese Aufgaben leisten Auslandshandelskammern, die Außenwirtschaftsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland GTAI (Germany Trade & Invest) sowie versierte Kreditversicherungsgesellschaften und international agierende Inkassounternehmen im B2B-Bereich.

Effektives Inkasso in der Praxis

Wenn ein Exportunternehmen nicht über die notwendigen juristischen, interkulturellen und personellen Kenntnisse und



Zu einem effektiven Auslandsinkasso gehört neben der Kenntnis der Sprache und des Rechtssystems auch die zeitnahe Verfolgung der Angelegenheit per E-Mail und Telefon.

Kapazitäten verfügt, um offene Handelsrechnungen selbst effektiv betreiben zu können, bleiben nur zwei Möglichkeiten offen: Entweder die Forderung wird als uneinbringlich abgeschrieben und belastet in der Folge die Bilanz. Oder aber es wird ein Inkassounternehmen eingeschaltet, das im Auftrag des Gläubigers die Beitreibung der offenen Forderung übernimmt.

Hier liegt der Vorteil nicht nur in der Erfahrung des Unternehmens im Hinblick auf die optimale Vorgehensweise bei solchen Fällen, sondern auch das oft global aufgestellte Netz von Inkassoexperten, die mit dem Schuldner des Auftraggebers in seiner Landessprache kommunizieren können und darüber hinaus ein Gespür für kulturell abweichende Gepflogenheiten haben. Nachfolgend werden zwei Beispiele aus der Praxis erläutert, wo internationales Inkasso erfolgreich betrieben werden konnte.

Beispiel 1

Das erste Beispiel betrifft die Türkei. Hier hatte ein führender Dienstleister für Tankkarten dem Anbieter Atradius Collections den Auftrag erteilt, eine offene Forderung in Höhe von mehr als 85.000 Euro einzuziehen. Dies geschah am 12.11.2015. Noch am gleichen Tag wurde die 1. Mahnung per E-Mail an den Schuldner versendet. Bis zum 20.11. fanden zwölf nicht erfolgreiche Anrufe beim Schuldner statt.

Schließlich erfolgte am 20.11. die 2. Mahnung per E-Mail. Noch am gleichen Tag folgte daraufhin ein Zahlungsvorschlag per E-Mail seitens des Schuldners. Gemeinsam wurde dann eine Zahlungsvereinbarung in Höhe von ca. 13.500 Euro monatlich festgeschrieben. Die erste Rate wurde Ende Dezember 2015 pünktlich an Atradius Collections gezahlt, ebenso sämtliche Folgeraten. Die letzte Zahlung erfolgte am 17.06.2016. In der Summe konnten so knapp 86.000 Euro eingezogen werden und somit auch ein Teil der Zinsen.

Beispiel 2

Im zweiten Fall war das B2B-Inkassounternehmen mit Hauptsitz in Amsterdam

„Beim Inkasso ist Fingerspitzengefühl gefragt, um zu vernünftigen Ergebnissen zu kommen und die Beziehung zum Kunden nicht zusätzlich zu belasten.“

für einen namhaften Textilhersteller im Luxusbereich in Österreich tätig geworden. Hier wurden am 27.03.2015 offene Forderungen in Höhe von ca. 30.600 Euro angemeldet. Noch am gleichen Tag wurde die 1. Mahnung per Post versendet. Am 03.04. bot der Schuldner eine wöchentliche Zahlung in Höhe von 2.000 Euro an. Die erste Rate ging vollständig am 21.04. ein.

Zwar konnte der Schuldner aufgrund finanzieller Schwierigkeiten die Vereinbarung nur bis Mitte Juni erfüllen, jedoch zahlte er danach immerhin noch 1.000 Euro pro Woche. Nachdem eine weitere Verschlechterung der Liquidität auftrat, zahlte der Schuldner ab Ende Juli 2015 dann regelmäßig Beträge zwischen 500 und 700 Euro wöchentlich.

Bis heute konnten so insgesamt 28.700 Euro eingezogen werden. Die Chancen stehen sehr gut, auch noch die Restforderung in Höhe von knapp 1.800 Euro sowie die Zinsen (ca. 3.000 Euro) und Inkassokosten (ca. 1.700 Euro) erfolgreich beizutreiben.

Das richtige „Feeling“

Zu den Erfolgsfaktoren für ein effektives Auslandsinkasso gehören neben der Kenntnis der Sprache und des Rechtssystems auch die zeitnahe Verfolgung der Angelegenheit per E-Mail und Telefon. Hinzu kommt die barrierefreie Verständigung in der Muttersprache der Verantwortlichen, was eine einvernehmliche Lösung oftmals deutlich erleichtert.

Schließlich helfen fundierte Kenntnisse der landestypischen Gesetze und Geschäftspraktiken bei der adäquaten Einschätzung der Verhandlungssituation und ermöglichen es, das Maximum der Forderung zu erlösen und gleichzeitig

die Geschäftsbeziehung soweit wie möglich aufrechtzuerhalten.

Diese langfristige Perspektive ermöglicht es exportorientierten Unternehmen, sicher und profitabel zu wachsen und dabei ihre Risiken im Hinblick auf Zahlungsausfälle effektiv zu minimieren.

Über die Autorin



Caroline Leushuis

verantwortet als Country Manager Germany die geschäftlichen Aktivitäten von Atradius Collections in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dabei stehen die Entwicklung innovativer Dienstleistungen und Produkte ebenso im Mittelpunkt ihrer täglichen Arbeit wie die Sicherstellung höchstmöglicher Servicequalität für die Kunden der DACH-Region.

Atradius Collections ist dank seiner Präsenz in 25 Ländern auf der ganzen Welt und einem internationalen Team aus fachlich kompetenten und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der Lage, Inkassodienstleistungen in 96 % aller Staaten der Erde anzubieten. Das umfangreiche Serviceangebot umfasst das kaufmännische Mahnwesen in Ihrem Namen ebenso wie gerichtliche Inkassomaßnahmen und hilft Unternehmen weltweit, Forderungen aus unbezahlten Rechnungen erfolgreich einzuziehen – und das seit mehr als 90 Jahren.