

Andere Länder – andere Forderungsfristen

Vollstreckung in den osteuropäischen Beitrittsländern

DIETER SÜDHOFEN | NEUSS

Mit der fortschreitenden EU-Erweiterung werden Engagements im Ausland für immer mehr Unternehmen interessant. Dies kann neben zahlreichen Chancen jedoch auch Risiken mit sich bringen. Vor allem in Bezug auf die Zahlungsmoral und die Regelungen der jeweiligen Rechtssysteme zur Forderungsdurchsetzung gibt es auch in geographisch nahen Gebieten teilweise erhebliche Unterschiede zum gewohnten heimischen Recht.

So kann beispielsweise die Verjährungsfrist in Polen bei nur zwei Jahren liegen, während offene Forderungen in Lettland, Litauen und Rumänien erst nach zehn Jahren verjähren. In Ungarn muss der Schuldner mindestens einmal jährlich nachweislich (per Einschreiben, persönlicher Übergabe o.ä.) gemahnt werden, damit sich die dort gültige fünfjährige gesetzliche Verjährungsfrist um weitere fünf Jahre verlängert, anderenfalls verjährt die Forderung nach fünf Jahren.

Ein weiteres Problem ist die schnelle Durchsetzung überfälliger Forderungen. Verkürzte Gerichtsverfahren, wie das gerichtliche Mahnverfahren in Deutschland, sind nicht in allen Ländern möglich (z.B. in Slowenien und Ungarn). Noch langwieriger können „normale“ Verfahren sein. Besonders das bulgarische Gerichtsverfahren gilt aufgrund der gesetzlichen Vorschriften als schwerfällig. Es kann ausgesetzt werden, wenn eine Partei aufgrund einer nicht ordnungsgemäßen Vorladung oder plötzlicher Erkrankung nicht erscheint. Jede Aussetzung verlängert den Prozess um etwa vier Monate. Die durchschnittliche Verfahrensdauer beträgt daher zwei bis drei Jahre. In Slowenien sind

gerichtliche Verfahren äußerst langwierig. Hier kann es bis zu vier Jahre dauern, bis ein rechtskräftiger Titel zur Pfändung vorliegt. Oftmals gibt es dann beim Schuldner kein verwertbares Vermögen mehr.

Bei Auslandsgeschäften ist es daher von Bedeutung, im Falle von Forderungsausfällen zu wissen, an wen man sich wenden kann. Grundsätzlich bieten beispielsweise die Auslands-handelskammern (AHK) Informationen und Hilfestellungen bei Geschäften im jeweiligen Land an.

Der Partner vor Ort weiß mit den gegebenen Strukturen umzugehen

Zur Durchsetzung offener Forderungen empfiehlt es sich, zusätzlich ein privates Inkasso-Unternehmen zu beauftragen. Die Betreuung kann dabei sowohl das außergerichtliche als auch das gerichtliche Mahnverfahren umfassen. Das außergerichtliche Verfahren konzentriert sich auf das jeweils landesübliche Mahnverfahren.

Die Vorteile der Forderungsdurchsetzung durch ein ortsansässiges Inkasso-Unternehmen sind dabei vielfältig. Entscheidend ist vor allem, dass der jeweilige Partner sich im betreffenden Land auskennt und mit den gegebenen Strukturen umzugehen weiß. Meist sind die dabei anfallenden Kosten gering, da zunächst versucht wird, die Forderung außergerichtlich durchzusetzen. Zudem können Gläubiger von der Erfahrung des Inkasso-Dienstleisters profitieren. Letzterer sollte im Idealfall international aktiv sein, um eine optimale Betreuung bieten zu können.

Dr. Dieter Südhofen ist Mitglied der Geschäftsleitung im Verband der Vereine Creditreform e.V.

Pünktlichkeit ist nicht so wichtig

Russland ist für deutsche mittelständische Unternehmen ein attraktiver wie schwieriger Markt

RENÉ SCHLEUS | BERLIN

Russland kann – allen Berichten über verkommene Wirtschafts- und Verwaltungsstrukturen zum Trotz – eine beeindruckende Entwicklung aufweisen, die deutsche Wachstumsraten in den Schatten stellt. Damit steigt auch das Interesse des deutschen Mittelstandes an Kooperationen mit russischen Partnern, primär in den Bereichen Bau- und Baunebengewerbe, Medizintechnik und natürlich in der Logistik.

„Russland beginnt in Moskau“, lautet die Weisheit nicht nur der ausländischen Investoren: Hier ist der Zugang zu Verwaltungen, Beratern und Kooperationspartnern am leichtesten, die Branchenmärkte sind am besten zu erreichen und die Wirtschaft ist westlichen Verhältnissen noch am nächsten. So finden sich die meisten potenziellen Kooperationspartner auch in den infrastrukturstarke Städte Moskau und St. Petersburg.

Mangelnde Rechtssicherheit prägt jedoch bis heute das russische Rechtssystem und führt zu Unsicherheiten bei der Planung von Gründungen und Kooperationen, weshalb sich deutsche Unternehmen einen Beistand vor Ort suchen sollten – nicht den potenziellen Kooperationspartner, sondern eine vertrauenswürdige russische Person, z. B. einen Berater. Eine ähnliche Unternehmensstruktur und -kultur sowie keine zu großen technologischen und Know-how-Unterschiede zwischen Partnern sind wichtige Erfolgsfaktoren.

Hilfreich bei der Einschätzung potenzieller Partner kann für deutsche Unternehmen ein entsprechendes Zertifikat, wie der „CE - Certified Entrepreneur“ der Oskar-Patzelt-Stiftung sein.



Russland beginnt in Moskau: Mittelständler aus Deutschland finden hier das Sprungbrett für einen attraktiven Markt.

Vor der Auswahl der Partner sollte eine frühzeitige, sachliche Abstimmung der Ziele erfolgen. Es muss vermieden werden, dass in Zukunft ein faktischer Wettbewerb entsteht. Daher sollten an der Kooperation auch nicht mehr Unternehmen teilnehmen als notwendig, da sich mit jedem zusätzlichen Partner die Zielkonflikte vermehren. Für russische Geschäftspartner sind gute persönliche Beziehungen häufig wichtiger als Geld. Bevor man zum Geschäft kommt, werden die persönlichen Kontakte gepflegt. Eine direkte Geschäftsabwicklung westlicher Unternehmer gilt eher als unpassend und sollte, wenn auf russischer Seite so betrieben, zur Vorsicht führen. Der deutsche Partner sollte Zeit und Geduld mitbringen und nicht auf Pünktlichkeit pochen.

Jeder Partner sollte eine dauerhafte Motivation zur Kooperation und Interesse am anderen Partner haben, das Risiko muss für alle Partner gleich sein. Das gute persönliche Verhältnis darf dennoch nicht zu übereiltem Vertrauen führen. Wichtig sind daher (in beiden Sprachen) eindeutige schriftliche Verträge mit genauen Erläuterungen zu zentralen Begriffen.

Nur groß oder klein

Der Begriff „Mittelstand“ findet in der russischen Sprache geschichtlich kein Pendant – man spricht nur von Großunternehmen und Kleinunternehmen (KU). Die Gruppe der KU in Russland wächst zwar, ihre wirtschaftliche Bedeutung ist aber noch gering: Zehn bis zwölf Prozent des Bruttoinlandsprodukts werden von etwa 900 000 KU (in Deutschland sind es 3,2 Mill.) mit etwa zehn Millionen Beschäftigten erbracht. Nur die wenigsten sind in Kammern und Verbänden organisiert.

Der deutsche Mittelständler sollte eine Bankenfinanzierung als besondere Stärke in die Kooperation einbringen, zumindest den guten Ruf deutscher Unternehmen bei russischen Banken. Bankkredite spielen für kleinere Unternehmen in Russland aufgrund hoher Zinsen und der auf Großunternehmen ausgerichteten Banken keine Rolle. Vielmehr finanziert man sich über informelle Netzwerke.

Ein Kooperationskonzept kann zwar auf russischen Technikern, sollte aber nicht auf russischen Kaufleuten aufbauen. In Russland findet sich ein großes Angebot an hochqualifizierten Technikern und Softwareentwicklern. Hingegen ist es schwer, gut ausgebildete kaufmännische Manager zu finden. Wirtschaftsstudiengänge westlichen Charakters entstehen nur zögerlich.

René Schleus ist Assistent des Vorstandes und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Deutschen Institut für kleine und mittlere Unternehmen in Berlin.

Ein junger Mittelständler aus Stuttgart handelt von Anfang an global

Der Schwabe lobt den Standort Hongkong wegen der günstigen steuerlichen Rahmenbedingungen – Sämtliche Gewinne werden in die eigene Handelsgesellschaft Belenus investiert

KLAUS-MICHAEL ERBEN

Mut, Unternehmertum, Konzentration auf eigenes Können – für einen, der zeigen will, was in ihm steckt, sind das alles notwendige, aber heute kaum hinreichende Erfolgsgründe. Christoph Dietrich (27 Jahre) wollte es wissen und brach im Frühjahr 2005 kurzerhand von Stuttgart mit einem Koffer und einem Laptop nach Hongkong auf. Die Möglichkeiten eines global organisierten Marktes hatten es ihm angetan.

Innerhalb von nur 21 Monaten brachte er es dort mit einem selbstständigen Handelsbüro für Wohnmobiliar auf einen Umsatz von fast 20 Mill. US Dollar. Heute ordern bei dem jungen Mittelständler skandinavische, französische und deutsche Firmen funktionelle Aktionsware,



In Harbin, nahe der russischen Grenze, lässt Christoph Dietrich Möbel für den europäischen Markt herstellen. Von Hongkong aus steuert er seine Geschäfte.

und sein Unternehmen Belenus Ltd., Hongkong, ist mit mittlerweile 18 Beschäftigten sehr profitabel.

Christoph Dietrich lernte bei einer Möbelagentur im Frankfurter Raum. „Dass ich mit Möbeln handeln kann, war mir schnell klar. Mich dann mit meinem europäischen Geschmack auf China einzulassen, war dennoch ein Riesenschritt.“ Keinen Cent seines erfolgreichen Unternehmens hat er dazu genutzt. Stattdessen hat er mit dem eigenen Geld Maß gehalten und die Ochsentour durch die Seedfinanzierungsbereiche der Banken erst gar nicht angetreten. „Würde ich von Deutschland aus agieren, wäre die Steuerlast so hoch, dass zum Investieren kaum mehr etwas bleibt“, lobt Dietrich seinen Standort Hongkong. Der Schwabe hat bislang sämtliche Gewinne in das

Wachstum der Belenus investiert. Für 2007 plant er eine Verdoppelung des Umsatzes. Gerade hat er durch Einstellung eines zuletzt als Colgate-Palmolive Finanzdirektor Asia Pacific tätigen, gestandenen Finanzchefs gezeigt, dass auch das weitere Wachstum gut gemanagt werden will.

Bei der Akquirierung der ersten Kunden gehörte auch Glück dazu

Als der mehrsprachig erzogene Jungunternehmer mit aller Überzeugungskraft seine ersten Kunden akquirierte, war natürlich auch ein Quäntchen Glück im Spiel. Doch Importeure wie Escasa, der für die Discounter Plus, Kaufland und Norma einkauft, und Trade Point mit Kunden in Skandinavien merkten sehr schnell, dass Belenus das Zeug dazu hat, unter eigenem Label und unter ei-

genem Design eine verlässliche Marke zu sein. „Da wollte endlich mal jemand nicht einen neuen Tisch erfinden, sondern für den hart kalkulierenden Händler schöne und funktionale Möbel anbieten, die auch in unseren eher engen Wohnräumen noch nach etwas aussehen“, kommentiert Kim Sanders, Einkaufschef des Raumgliederungsspezialisten Preform, seine Aufträge an Belenus.

Heute kann das auch die Nummer drei unter den französischen Supermärkten Super/Hyper-U bestätigen. Denn Dietrich überwacht die Produktionsstätten seiner Partner im Norden und Osten Chinas sowie mittlerweile auch in Vietnam nicht nur nach eigenem Augenschein. Nein, mittlerweile sitzen seine Mitarbeiter als Qualitätskontrolleure mit eigenen Büros von Mongolien über Qingdao

bis Fouchou vor Ort und steuern die Produktion, die Etikettierung und den Versand auftragsgerecht.

Belenus ist voll und ganz auf den europäischen Markt ausgerichtet. „Europäische Kunden erwarten eine hohe Funktionalität. Sie suchen nach passenden Einzelstücken, die sich einfach in ihren Haushalt integrieren lassen. Ihre Geschmäcker ändern sich. Insofern zählt hohe Flexibilität, passendes Design und immer wieder Qualität“, erklärt Dietrich sein Geschäftsmodell.

Dietrich wäre kein echter Mittelständler, wenn er nicht ständig nach weiteren Geschäftsmöglichkeiten suchen würde. Beispielsweise aus Bambus Parkett herzustellen: „Das wächst ohne Ende nach und nimmt wie Eiche und Birke etwas Druck aus der Tropenholzverarbeitung.“



Unternehmer sind vielfach gefordert. Sie müssen die Techniken von heute beherrschen und die Märkte von morgen bereits entwickeln – national wie international. Gut, wenn sie sich dabei auf eine Bank wie die LRP verlassen können, die Prozesse und Produkte versteht und die mit individuellen Finanzlösungen schnell und zuverlässig mitgeht. Unsere erfahrenen Kundenbetreuer denken mit und wissen mit unternehmerischen Risiken umzugehen. Dabei setzen wir auch das umfangreiche Wissen unserer Partner in der Sparkassen-Finanzgruppe ein. Interessiert? Dann sprechen Sie mit uns unter Telefon (0 61 31) 13 – 65 43 oder www.lrp.de/mittelstand

„WIR GEHEN MIT IHNEN DURCH DICK UND DÜNN.“

Die Mittelstands-Kundenberater der LRP

LRP Landesbank Rheinland-Pfalz

Ein Unternehmen der LBBW-Gruppe