

# Andere Länder, andere Sitten

Dies gilt nicht nur im Urlaub, sondern auch im Geschäftsleben. Wenn Sie im Urlaub einen Mangel rügen und bezüglich der Beseitigung ein «mañana» ernten, dann wissen Sie, dass Sie nicht morgen mit der Erledigung rechnen müssen. Im Geschäftsleben sieht es anders aus. Mit einem einfachen «mañana» werden Sie sich kaum zufrieden geben.



## EXPERTEN-TIPP: STOLPERSTEINE IM AUSLANDSGESCHÄFT

### Check Kunde:

Kennen Sie die vollständigen Kontaktangaben (Namen, Adresse, Telefon- und Faxnummer sowie E-Mail-Adresse) Ihres Kunden?

Ist das Unternehmen in einem Unternehmens- oder Handelsregister eingetragen (Quelle: Wirtschaftsauskunftei)?

Kennen Sie den finanziellen Zustand Ihres Kunden (Quelle: Wirtschaftsauskunftei)?

Sind über Ihren Kunden Negativmerkmale bekannt, z.B. Betreibungen, Inkassofälle, etc. (Quelle: Wirtschaftsauskunftei)?

### Check Vertrag:

Kommt UN-Kaufrecht zur Anwendung (Erklärung:

Warenverkauf gegen Entgelt zwischen zwei Unternehmen, die ihren Sitz in Vertragsstaaten haben)?

Wollen Sie UN-Kaufrecht ausschliessen? Wenn ja, müssen Sie dies eindeutig vertraglich regeln.

Achten Sie darauf, dass Sie neben dem UN-Kaufrecht auch ausdrücklich Schweizer Recht vereinbaren.

Für Schweizer Exporteure kann ein Schweizer Gerichtsstand von Vorteil sein.

Senden Sie dem Kunden Ihre AGB zu. Der Hinweis alleine genügt vielfach nicht.

Falls die Verhandlungssprache nicht Deutsch ist, sollten Sie Ihre AGB übersetzen lassen.

Das Wichtigste: Lassen Sie Ihre Vertragsgrundlagen zumindest beim ersten Geschäft von einem Fachmann prüfen.

Foto: Bilderbox.de

## TOP FIRMENKONKURSE NOVEMBER 2009

### Mexalco Trading AG

Grosshandel mit Baumwolle  
Gründungsjahr 2006  
MA-Kategorie 1–9  
Aktienkapital CHF 2 000 000  
Umsatz CHF 17 000 000

### Pro Trade & Retail AG

Grosshandel mit Lebensmitteln  
Gründungsjahr 2005  
MA-Kategorie 10–49  
Aktienkapital CHF 202 000  
Umsatz CHF 13 000 000

### Cave Cristal Distribution SARL

Grosshandel mit Wein und Spirituosen  
Gründungsjahr 2002  
MA-Kategorie 10–49  
Kapital CHF 40 000  
Umsatz CHF 12 000 000

### Bama Bau GmbH

Bauindustrie  
Gründungsjahr 2000  
MA-Kategorie 10–49  
Kapital CHF 20 000  
Umsatz CHF 3 500 000

### Herbst Druck AG

Druckereibranche  
Gründungsjahr 1947  
MA-Kategorie k.A.  
Aktienkapital CHF 500 000  
Umsatz CHF 4 000 000

### Debitoren-Ratgeber

Dieser Ratgeber zum Thema «Auslandsgeschäfte» ist der dritte in einer sechsteiligen Serie rund ums Debitoren-Management.  
[www.credita.ch](http://www.credita.ch), [www.creditanet.ch](http://www.creditanet.ch)

Vorsicht bei Auslandsgeschäften: Bei Mahnungen und Klagen gelten andere Gepflogenheiten.

## Von Mathieu Schnegg

Viele Unternehmen gehen im Auslandsgeschäft hohe Risiken ein. Obwohl sie beispielsweise kaum etwas über die Bonität des Kunden wissen, liefern sie gegen Rechnung und sind dann überrascht, wenn die Zahlung nicht pünktlich eintrifft oder am Ende ausbleibt. Augen auf! Informieren Sie sich bei Auslandsgeschäften immer über den Vertragspartner und das Exportland (siehe Experten-Tipps). Natürlich sollten Sie sich nicht nur vor Aufnahme einer neuen Geschäftsbeziehung informieren. Auch bei bestehenden Kunden ist es enorm wichtig, dass Sie sich lau-

fend über das Exportland informieren und den Kunden im Auge behalten. Wie umfangreich die Informationen sein sollten, hängt unter anderem vom Auftragsvolumen, der Art des Kunden, Relevanz des Geschäftes für Ihr Unternehmen, vorgesehene Dauer der Kundenbeziehung und dem Ziel-land ab.

### Stolpersteine im Auslandsgeschäft

«Welches Recht?!» Diesen erstaunten Ausruf hört man öfter von im Ausland tätigen Unternehmen, wenn das Inkasso eingeleitet werden muss oder ein Streitfall droht. «Wir haben mit dem Kunden doch

einen Vertrag abgeschlossen, indem alles geregelt ist.» Aufgepasst, hier lauert bereits der erste Stolperstein. Denn im Auslandsgeschäft ist Vertrag nicht gleich Vertrag. Für Exportgeschäfte gelten andere rechtliche Grundlagen als für Transaktionen auf dem inländischen Markt (siehe Experten-Tipps). Beachtet man dies nicht, so erlebt man unter Umständen böse Überraschungen. Bei den Mahng Gepflogenheiten und dem Streitfall lauern weitere Stolpersteine. Wo wird wie gemahnt? In Portugal sind beispielsweise andere Mahng Gepflogenheiten Usus als in Deutschland oder England. Und beim Streitfall wird es noch komplizierter: Wo

kann die Klage eingereicht werden? Und kann ein ausländisches Urteil auch in der Schweiz vollstreckt werden?

## DER AUTOR



Mathieu Schnegg ist Leiter Inkasso- & Verlustscheinabteilung bei der Credita.

[mathieu.schnegg@credita.ch](mailto:mathieu.schnegg@credita.ch)