

Spanien: Tipps gegen Zahlungsausfälle

Zahlungsverzögerungen sind ein ernsthaftes Problem für Unternehmen. Um dieses Problem zu bekämpfen, können deutsche Firmen eine Reihe von Maßnahmen ergreifen.

Ein alt bekanntes Problem

Traditionell sind Zahlungsverzögerungen in Spanien durchaus ein verbreitetes Problem. Sie wurden so schwerwiegend, dass die Regierung mehrere Gesetze erlassen und Maßnahmen ergriffen hat, um den landesweit verbreiteten Hang zur Säumigkeit zu reduzieren. Während der Finanzkrise wurden Zahlungsverzögerungen für viele Geschäfte zu einer Existenzbedrohung. Nach dem wirtschaftlichen Aufschwung der letzten Jahre ist die Säumigkeit in Spanien etwas abgeklungen, sie bleibt aber nach wie vor ein Problem für die spanische Wirtschaft.

Zahlungsverzögerungen betreffen sowohl Verbraucher als auch kleine, mittelständische und große Unternehmer. Selbst die großen spanischen Firmen, die im spanischen Aktienindex IBEX 35 verzeichnet sind, bezahlen Angaben von El País zufolge ihre Rechnungen erst spät. Aufgrund dieser Umstände stellt sich die Frage, wie deutsche Online-Händler, die nach Spanien verkaufen, das Risiko von Zahlungsverzögerungen und -ausfällen verringern können.

Zahlungsarten überprüfen

Idealerweise werden nur Zahlungsarten angeboten, die die Vorauszahlung durch den Kunden verlangen. In Spanien sind die Zahlungsarten Kreditkarte und PayPal die beliebtesten Zahlungsarten. Sie müssen deshalb in Spanien nicht unbedingt die Zahlungsart Rechnung anbieten, denn diese bedeutet für Sie ein erhöhtes Risiko. Auch beim Angebot der Zahlungsart Kreditkarte sollte darauf geachtet werden, dass der Security Code eingegeben werden muss, denn damit sinkt das Risiko der Nutzung gefälschter Kreditkarten.

AGB-Gestaltung

Online-Händler können in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen Klauseln einführen, die sie vor einem möglichen Zahlungsverzug oder -ausfall schützen können. Zu den Möglichkeiten zählen z.B. eine Eigentumsvorbehaltsklausel oder eine Klausel, die die Lieferung der Ware vom Zahlungseingang abhängig macht. Damit solche Klauseln wirksam und nicht sanktionsgefährdet sind, müssen sie jedoch rechtlich geprüft werden.

Kriterien bei der Kreditvergabe

Firmen, die die Finanzierung von Online-Einkäufen anbieten, sollten eine Reihe von Kriterien zur Entscheidung über die Kreditvergabe erstellen. Es sollen klare Kriterien bestehen, nach denen sich die Möglichkeit der Kreditvergabe richten.

Bei der Kreditvergabe soll das Risiko von Zahlungsausfällen von jedem Kunden möglichst genau berechnet werden können. Um diese Berechnungen durchzuführen, braucht das Unternehmen Zugang zu einer Datenbank, die die Profile der Kreditnehmer abbildet. In Spanien ist ASNEF die größte Datenbank hinsichtlich Kreditrating und Scoring.

Forderung der Zahlungsausfälle

Die Forderung der offenen Zahlungen muss systematisch stattfinden. Dabei ist empfehlenswert, dass eine progressive Eskalation der Zahlungsaufforderungen stattfinden. Dabei ist besonders wichtig, dass bei der Zusendung der Zahlungserinnerung bzw. -aufforderung der Schuldner ein Einschreiben mit Rücksendebrief erhält. Dadurch kann der Schuldner in einem möglichen Gerichtsverfahren nicht bestreiten, die Zahlungsaufforderung erhalten zu haben.

Für deutsche Unternehmen kann die Forderung der offenen Zahlungen aufgrund der Sprache und

der rechtlichen Unterschiede sehr zeitaufwändig sein. Um diese Zeit zu sparen, kann die Forderung offener Zahlungen an spezialisierte Firmen externalisiert werden.

Fazit

Das Risiko von Zahlungsverzügen bzw. Zahlungsausfällen in Spanien lässt sich nicht ganz ausschließen, kann aber mit einigen Maßnahmen wesentlich reduziert werden.

Wir helfen Ihnen gerne bei der Internationalisierung Ihres Online-Shops. (rg)

Bildquelle: Lukasz Stefanski/shutterstock.com