

Zahlungsverhalten und Kreditsicherung | Russland

Gute Prüfverfahren schützen vor bösen Überraschungen

Russische Kunden zahlen ihre Rechnungen in der Regel pünktlich. Eine Vorabprüfung der Bonität und hohe Anzahlungen für Liefergeschäfte sind dennoch zu empfehlen.

10.05.2021

Von Gerit Schulze | Moskau

- ▶ Bonität
- ▶ Zahlungsverkehr
- ▶ Exportfinanzierung

Bonität

Vor Abschluss eines Vertrages sollten russische Geschäftspartner sorgfältig geprüft werden. Wichtige Basisinformationen gibt es online. Detailauskünfte sind meist kostenpflichtig.

Zahlungsmoral und Bonitätsprüfung

Eine Bonitätsprüfung russischer Kunden ist dringend erforderlich, um Zahlungsausfälle zu vermeiden. Anfang 2021 standen rund 28 Prozent der Unternehmen am Rande des Bankrotts, ermittelte das Moskauer Zentrum für sozioökonomische Forschungen. Das größte Risiko bestehe in der Schwerindustrie, in der Textil- und Bekleidungsbranche, in der Lebensmittelverarbeitung sowie im Transport- und Lagersektor.

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen war 2020 um ein Fünftel auf unter 10.000 gesunken, maßgeblich jedoch wegen des von der Regierung als Anti-Krisenmaßnahme verhängten Insolvenzmoratoriums. Ein Viertel der Insolvenzanträge entfiel auf den Handel, gefolgt von Baufirmen, Immobiliendienstleistern und dem verarbeitenden Gewerbe. Experten erwarten 2021 einen Anstieg der Firmenbankrotte um mehr als 20 Prozent. Angaben zu laufenden Verfahren finden sich im [Einheitlichen Föderalen Insolvenzregister](#) [↗](#).

Coronakrise beeinflusst Zahlungsverhalten kaum

Deutsche Unternehmen berichten, dass die Zahlungsmoral der russischen Kunden durch die Coronakrise kaum leidet. Da die Rezession moderat ausfiel und viele Branchen dank staatlicher Aufträge wieder florierten, sei die Praxis vergleichbar mit dem langjährigen Durchschnitt.

Der Finanzdienstleister EOS stellte bei seiner letzten Erhebung „Europäische Zahlungsgewohnheiten“ 2019 fest, dass 89 Prozent aller Rechnungen bei B2B-Geschäften in Russland pünktlich bezahlt werden. Der Wert liegt über dem europäischen Durchschnitt von 81 Prozent. Etwa zehn Prozent der Zahlungen gehen verspätet ein. Ein Zahlungsausfall betrifft ein Prozent der Geschäfte.

Experten verweisen darauf, dass die vermeintlich gute Zahlungsdisziplin in Russland mit den Sicherungsmaßnahmen der Kreditgeber zusammenhängt. Lieferanten verlangen hohe Vorauszahlungen, arbeiten mit sehr kurzen Zahlungsfristen und schließen Verträge häufig nur mit vertrauenswürdigen Unternehmen.

Das bestätigt Viktor Spakow, Leiter der Rechtsabteilung bei der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) in Moskau: „Die deutschen Unternehmen prüfen heute vor Vertragsabschluss intensiver als früher ihre Geschäftspartner. Das ist aus unserer Erfahrung sehr zu empfehlen.“ Wenn eine Firma häufig die Geschäftsleitung, Anschrift oder Konto-

GUTE PRÜFVERFAHREN SCHÜTZEN VOR BÖSEN ÜBERRASCHUNGEN

verbindung wechselt, seien finanzielle Beziehungen mit diesem Partner „mit größter Vorsicht zu behandeln“, warnt die AHK.

Viele Informationen online zugänglich

Wer über Sprachkenntnisse verfügt, kann einen ersten Überblick zu russischen Kunden schnell im Internet bekommen. Die Steuerbehörde ermöglicht online einen [Einblick in den Handelsregisterauszug](#). Dort finden sich Angaben zur Geschäftsadresse, zu den Gründern, zum Stammkapital und zum Generaldirektor. Dieses staatliche Register der juristischen Personen (russische Abkürzung: EGRJuL) wird täglich aktualisiert.

Detailliertere Informationen sammeln kommerzielle Datenbanken. Sie bieten gegen Gebühr Zugriff auf Umsatz- und Gewinnzahlen, auf Vertragspartner bei Geschäftsabschlüssen, auf Strafzahlungen in der Vergangenheit oder auf laufende Gerichtsverfahren. Zu den bekanntesten Anbietern gehören [Spark-Interfax](#) und [Kontur.Focus](#).

Für Recherchen in den Datenbanken sind die Steuernummer der russischen Firma (INN) oder die staatliche Registrierungsnummer (OGRN) hilfreich. Ob ein Geschäftsführer unterschriftsberechtigt ist, kann in der Satzung (Ustav) des Unternehmens nachgelesen werden.

Auskunfteien informieren über Kredithistorie

Kostenpflichtige Bonitätsprüfungen bietet beispielsweise die AHK Russland an. Sie beinhaltet ein Risikoring, eine Empfehlung für die maximale Kredithöhe sowie Angaben zu den Verbindlichkeiten des Unternehmens. Außerdem überprüft die AHK, ob russische Geschäftspartner von den EU- oder US-Sanktionen betroffen sind.

In Russland stellen mehrere Auskunfteien wirtschaftsrelevante Daten über Privatpersonen und Unternehmen zur Verfügung. Im [staatlichen Register der „Büros für Kredithistorie“](#) waren Ende April 2021 neun Unternehmen registriert. Zum 1. Januar 2021 wurde der neue Status „Qualifiziertes Büros für Kredithistorien“ (KBKI) eingeführt. Diese Wirtschaftsauskunfteien sollen von der Zentralbank besonders streng beaufsichtigt werden und erhalten dafür ausführlichere Informationen über Geschäftsabschlüsse von Schuldnern.

Auch internationale Auskunfteien sind in Russland tätig. Der US-Dienstleister [Dun & Bradstreet](#) arbeitet dabei mit der lokalen Agentur Interfax zusammen. Die deutsche Unternehmensgruppe [Creditreform](#) bearbeitet den Markt zurzeit über ihre Niederlassung in Riga (Lettland).

Absicherung von Zahlungsausfällen

Faule Kredite sind in Russland aktuell kein gravierendes Problem. Nach Angaben der Zentralbank waren Anfang März 2021 rund 6,2 Prozent des ausstehenden Kreditvolumens notleidend. Vor Ausbruch der Coronapandemie im Januar 2020 waren es 6,0 Prozent. Drei Viertel der überfälligen Zins- und Tilgungsraten entfallen auf Bankdarlehen an Unternehmen, ein Viertel auf natürliche Personen.

Der Kreditversicherer Euler Hermes schätzt das Risiko von Zahlungsausfällen dennoch als recht hoch ein. Laut „Collection Profile Russia“ vom März 2021 sind Verzögerungen „ziemlich häufig“. Im Risikoring von Euler Hermes liegt Russland zurzeit mit der Bewertung C3 auf dem Niveau von Burkina Faso, Kambodscha und Vietnam.

Hohe Vorauszahlungen schützen vor bösen Überraschungen

Deutsche Unternehmen sichern ihre Lieferungen durch eine intensive Prüfung ihrer Geschäftspartner und durch hohe Vorauszahlungen ab. Wenn Zahlungen ins Stocken geraten, sollte die Auslieferung oder Erbringung von vereinbarten Leistungen sofort gestoppt werden.

Hat ein Unternehmen in Russland Insolvenz angemeldet, so ist die Chance auf Schuldenbegleichung äußerst gering. Kreditgeber bekommen im Zuge von Insolvenzverfahren in der Regel maximal fünf Prozent ihrer Forderungen zurück, ermittelte die Ratingagentur NKR.

GUTE PRÜFVERFAHREN SCHÜTZEN VOR BÖSEN ÜBERRASCHUNGEN

Als **Sicherungsmittel** sieht das **russische Zivilgesetzbuch** unter anderem Vertragsstrafe, Pfand, Zurückbehaltungsrecht und Bürgschaft vor.

Von Gerit Schulze | Moskau

Zahlungsverkehr

Für die Höhe von Anzahlungen und die Dauer der Zahlungsziele gibt es keine einheitlichen Empfehlungen. Unternehmen sollten anhand eigener individueller Erfahrungen entscheiden.

- ▶ Zahlungsziele können stark variieren
- ▶ Zahlungsverzug über europäischem Durchschnitt
- ▶ Überweisungen funktionieren grenzüberschreitend

Zahlungsziele können stark variieren

Die deutschen Unternehmen in Russland geben ihren Kunden individuell sehr unterschiedliche Zahlungsziele vor. „In Abhängigkeit von der Umsatzgröße, der Geschäftshistorie und der Wichtigkeit eines Kunden passen wir die Zahlungsziele an“, erklärt Jens Palmen, Geschäftsführer der russischen Niederlassung von Schattdecor. Die Fristen für die Begleichung des Kaufpreises können damit von 7, 14 oder 21 bis zu 60 und mehr Tagen variieren.

Euler Hermes zufolge sind in der Lebensmittelbranche 10 bis 45 Tage Zahlungsziel der vom Gesetzgeber vorgegebene Standard, der in der Praxis aber meist nicht eingehalten wird. In anderen Industriezweigen seien eher 30 bis 60 Tage üblich, in Ausnahmefällen auch bis zu 90 Tage.

Hohe Vorkasse ist keine Seltenheit

Die Höhe der Anzahlung hängt von der Dauer der Geschäftsbeziehung und den Erfahrungen mit einem Kunden ab. „Bei Neukunden bestehen wir auf 100 Prozent Vorkasse“, sagt Holger Schulz, Russland-Generaldirektor des Baumaschinenhändlers Zeppelin. Das gelte auch für Ersatzteile, „weil wir keinen Zugriff mehr darauf haben, wenn die beim Kunden verbaut wurden.“

Unternehmen, die schon lange am Markt sind, haben interne Bewertungskriterien entwickelt, um Zahlungsziele und Anzahlungsquoten ihrer Kunden festzulegen.

Wie deutsche Manager berichten, sind gerade bei Investitionsgütern hohe Vorauszahlungen üblich und werden von den Abnehmern auch akzeptiert. Anders ist es bei Vorprodukten oder Dienstleistungen, wo die Anbieter teilweise völlig auf Anzahlungen verzichten. Ansonsten sind 50 Prozent bei Vertragsabschluss und der Rest bei Lieferung üblich. Bei teuren Anlagen kann auch eine Drittellösung ausgehandelt werden: ein Drittel bei Auftragserteilung, ein Drittel bei Fertigstellung, ein Drittel bei Warenübergabe.

Zahlungsverzug über europäischem Durchschnitt

Laut der Erhebung „Europäische Zahlungsgewohnheiten“ des Finanzdienstleisters EOS von 2019 liegt der durchschnittliche Zahlungsverzug bei verspätet bezahlten Rechnungen in Russland bei 32 Tagen. Das sind elf Tage mehr als im europäischen Durchschnitt. Als häufigsten Grund nennen die Schuldner, dass ihre eigenen Kunden selbst noch nicht bezahlt hätten. Ein Drittel der säumigen Firmen gibt an, die verspäteten Zahlungen als Lieferantenkredit zu nutzen. Personelle Engpässe in der Buchhaltung spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Nur jede zehnte russische Firma setzt auf externe Dienstleister, um ausstehende Zahlungen wieder einzutreiben. Das ist der niedrigste Wert in Europa, wo der Durchschnitt laut EOS bei über 40 Prozent liegt.

Gespräch mit Schuldern kann Lösung bringen

Bei Zahlungsverzug versuchen die meisten Unternehmen in Russland zunächst, mit einer mündlichen Erinnerung die Begleichung der Rechnung anzumahnen. In solchen Gesprächen können die Gründe des Verzugs in Erfahrung gebracht werden, die zuweilen auf Buchhaltungsfehlern oder unvorhergesehenen Ereignissen wie einem Brand beruhen können.

Spätestens nach 60 Tagen Verzug sollten schriftliche Mahnungen folgen, um später den gerichtlichen Klageweg einschlagen zu können.

Auch die AHK Russland hilft als Mediator bei Inkassoverfahren. „Wenn wir als größter ausländischer Wirtschaftsverband im Land ein Mahnschreiben an den Schuldner aufsetzen, zeigt das häufig Wirkung“, sagt AHK-Jurist Spakow.

Hartes Inkassoverfahren vermeiden

Falls der russische Geschäftspartner seine Schulden dennoch nicht begleicht, kann ihm ein außergerichtliches Schlichtungsverfahren angeboten werden oder eine Restrukturierung der Schulden. Scheitern diese Versuche, sollte der Rechtsweg eingeschlagen werden. „Die Gerichtskosten sind in Russland recht niedrig, die Entscheidungsfristen sind wesentlich kürzer als in Europa“, schreibt die AHK in ihrem [Leitfaden „Inkasso & Vertretung vor Gericht“](#) [↗](#).

Deutsche Manager betonen, dass ein langfristiges Engagement einen fairen Umgang mit den Kunden erfordert. Sie verzichten daher meist auf Inkassodienstleister, die mit aggressiven Methoden arbeiten. Auch Jurist Viktor Spakow betont, „dass russische Geschäftspartner Möglichkeiten haben, den Ruf der deutschen Unternehmen zu schädigen. Das sollte auf jeden Fall verhindert werden.“

In der Vergangenheit kam es in Russland oft zu Drohungen oder Verletzungen des Datenschutzes bei der Zahlungseintreibung durch Inkassobüros. Seriöse Dienstleister sind im [Nationalen Verband der professionellen Inkasso-Agenturen \(NAPKA\)](#) [↗](#) zusammengeschlossen.

Schwankender Rubelkurs erhöht das Risiko

Eine Herausforderung bleiben Kursschwankungen der Landeswährung. Der russische Rubel verlor gegenüber dem Euro in den letzten zehn Jahren rund 55 Prozent an Wert. Das Risiko neuer Sanktionsrunden oder Veränderungen der Rohstoffpreise beeinflussen die Volatilität kurzfristig stark. Deutsche Unternehmen tauschen ihre Rubeleinnahmen daher möglichst schnell nach Zahlungseingang in Euro um.

Im Konsumgüterbereich ist es wegen der stagnierenden Einkommen schwierig, den schwachen Rubelkurs an die Endverbraucher von Importwaren in voller Höhe weiterzureichen. Bei Maschinen und Anlagen, die lange Produktions- und Lieferzeiten haben, werden die Preise bei Vertragsabschluss häufig in Euro fixiert.

Eine Absicherung des Wechselkursrisikos durch Hedging-Instrumente lohnt sich häufig nur für große Unternehmen mit hohen Umsätzen im Russlandgeschäft.

Überweisungen funktionieren grenzüberschreitend

Die üblichste Form der Zahlung sind Banküberweisungen, die auch grenzüberschreitend gut und sicher funktionieren. Die Gesetzgebung zur Devisenkontrolle wurde in den letzten Jahren liberalisiert. Für Zahlungen im internationalen Warenverkehr gibt es keine wesentlichen Beschränkungen.

Russlands Banken sind für internationale Transaktionen an das SWIFT-Zahlungssystem angeschlossen. Gefahr für die Zahlungsströme droht durch die aktuellen politischen Entwicklungen. Das Europäische Parlament hatte am 29. April 2021 eine Entschließung verabschiedet, nach der Russland bei einer Invasion in der Ukraine vom SWIFT-Zahlungskanal getrennt werden soll.

Von Gerit Schulze | Moskau

Exportfinanzierung

Viele Banken bieten eine Finanzierung von Russlandgeschäften weiterhin an, allerdings mit hohem Prüfaufwand. Zur Absicherung stellt der Bund Exportkreditversicherungen bereit.











Exportfinanzierung

Deutsche und europäische Geschäftsbanken sowie spezielle Kreditinstitute bieten weiterhin Finanzierungsmöglichkeiten für Auslandsgeschäfte mit russischen Kunden an. Allerdings vergrößerte sich in den letzten Jahren der bankinterne Compliance-Aufwand. Das betrifft vor allem die Überprüfung, ob ein Unternehmen unter die EU- und US-Sanktionen fällt oder ob es sich bei der Ware um ein sogenanntes Dual-Use-Gut handelt.

Zu beachten ist darüber hinaus, dass die Finanzierungskosten in Russland vergleichsweise hoch sind. Auch wenn der Leitzins im Herbst 2020 ein Rekordtief von 4,25 Prozent erreichte und zwischenzeitlich wieder auf 5 Prozent angehoben wurde, liegen die Zinsen für Rubelkredite deutlich über den in der EU üblichen Werten.


Wichtige deutsche Kreditgeber im Exportgeschäft sind die Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA) und die KfW IPEX-Bank.

Kreditgeber im Exportgeschäft (Auswahl)

- [AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH](#) 
- [KfW-IPEX-Bank](#) 
- [Bayerische Landesbank](#) 
- [Landesbank Baden-Württemberg](#) 
- [Landesbank Hessen-Thüringen](#) 
- [Deutsche Bank](#) 
- [Commerzbank](#) 
- [Raiffeisenbank](#) 
- [UniCredit](#) 
- [DZ Bank](#) 

Exportkreditgarantien

Exportkreditgarantien schützen Unternehmen und Banken vor politisch und wirtschaftlich bedingten Zahlungsausfällen.

Die [Euler Hermes Kreditversicherungs-AG/Bereich Exportkreditgarantien](#)  ist mit dem Management der staatlichen Exportkreditgarantien betraut. Sie fungiert als Dienstleister des Bundes. Hermesdeckungen kommen dort zum Zuge, wo die private Wirtschaft kein ausreichendes Absicherungsangebot zur Verfügung stellt. Neben Euler Hermes bieten auch private Banken Versicherungen gegen Exportrisiken.

Marktteilnehmer berichten jedoch, dass ECA-gedeckte Finanzierungen (ECA: Export Credit Agency) im Russlandgeschäft bei Volumina unter 10 Millionen Euro wegen der hohen Kosten kaum noch attraktiv sind. Ein Vorteil der Hermes-Deckungen ist, dass auch Kredite auf Rubel-Basis und längere Laufzeiten berücksichtigt werden.

Informationen zur Deckungspraxis für über 200 Länder bietet das [AGA-Portal](#) .

Von Gerit Schulze | Moskau

Kontakt

Hans Peter Pöhlmann

Wirtschaftsexperte

 +49 228 24 993 233

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2021 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.