INCASSO IN ITALIË

WHITE PAPER

BIERENS
INCASSO ADVOCATEN

Interessante feiten

- Italië is het 5e meest bevolkte land van Europa.
- Meer dan 30% van de Italianen maakt geen gebruik van internet.
- Jaarlijks bezoeken meer dan 50 miljoen toeristen Italië.
- Italië heeft het grootste gedeelte van zijn economische geschiedenis in de schulden gestaan.
- Het bruto binnenlands product (BBP) van Italië is $ 2,2 biljoen.
- Italië is de derde economie van de Eurozone, na Duitsland en Frankrijk, en de zevende van de wereld.

In dit document vindt u de volgende hoofdstukken:

Zakendoen in Italië	04
De Italiaanse handelscultuur	05
Succesvol zakendoen? Spreek dezelfde taal!	05
Betalingsgedrag Italiaanse bedrijven	06
Check uw klant	06
Tips bij openstaande facturen bij Italiaanse bedrijven	07
Incassoprocedure bij Italiaanse debiteuren	08
Verjaringstermijn bij Italiaanse facturen	10
Incassokosten bij Italiaanse debiteuren	11
Faillissement van een Italiaanse klant	11

Zakendoen in Italië

De Italiaanse economie kent een sterk internationaal karakter. Dat maakt Italië voor veel buitenlandse bedrijven een interessante handelspartner. Hier een overzicht van de sterke en zwakke punten van Italië als handelsland.

Sterke punten

De belangrijkste troeven van de Italiaanse economie zijn:

- Italië heeft een sterke industriële sector (19% van het bbp in 2017) met een sterk gediversifieerd export ecosysteem.
- Italiaanse MKB-bedrijven zijn erg concurrerend in de export.
- Italië organiseert grote handelsbeurzen die kopers over de hele wereld aantrekken. Zo trok Expo 2015 in Milaan ruim 20 miljoen bezoekers.
- Een zeer goede infrastructuur, hoewel dit wel per regio verschillend is.
- Geschoold personeel met technische kennis en ervaring in het produceren van goederen en in het toerisme.
- De hervormingen die zijn doorgevoerd op de arbeidsmarkt en in de bankensector beginnen hun vruchten af te werpen.
- De Italiaanse duurzame mobiliteitssector staat nog in de kinderschoenen, maar hier wordt een grote groei verwacht.
- Met een kustlijn van bijna 8.000km biedt Italië veel kansen voor de maritieme sector.

Zwakke punten

De belangrijkste zwakke punten van Italië voor directe buitenlandse investeringen (DBI) zijn:

- Hoge kosten en trage administratieve processen die het opstarten van een bedrijf aanzienlijk vertragen.
- Een fragiel banksysteem.
- Zwakke handhaving van intellectuele eigendomsrechten.
- Corruptie en georganiseerde misdaad die van invloed zijn op het ondernemersvertrouwen en daarmee ook effect hebben op investeringen en de groei van bedrijven.
- De loonkosten in Italië zijn hoog en de productiviteit is de afgelopen 15 jaar nauwelijks gestegen.
- De investeringen in onderwijs en research zijn erg laag, zowel door de overheid als door het bedrijfsleven.
- Private en publieke schulden zijn hoog en creëren een slecht ondernemingsklimaat omdat de staat hierdoor hoge belastingen moet opleggen.
- De werkloosheid blijft groot en heeft een grote impact op het consumentenvertrouwen. Met een werkloosheid van 12% zit Italië bovendien ver boven het Europees gemiddelde.
- Voortdurende politieke instabiliteit zonder consequente voortzetting van beleid.
- Een groot verschil tussen Noord en Zuid op het gebied van infrastructuur en werkgelegenheid, waarbij de Zuid-Italiaanse economie structureel achterblijft.

De Italiaanse handelscultuur

Onderschat het cultuurverschil niet!

Italië is een belangrijke handelspartner voor Nederland. De Italiaanse economie draait vooral op het MKB. De meeste van deze midden- en kleinbedrijven worden gerund door een familie. Vaak bestaan deze familiebedrijven al generaties lang, waardoor continuïteit en het onderhouden van handelsrelaties erg belangrijk zijn. Wanneer u rekening houdt met de Italiaanse handelstradities is de kans op succes een stuk groter.

Tips bij zakendoen met een Italiaanse ondernemer:

- Italië kent een hiërarchische handelscultuur. Het hoofd van de familie is vaak ook de baas van het bedrijf. De baas beslist alles, de rest van de medewerkers heeft vaak maar een beperkte beslissingsbevoegdheid. Zorg er daarom voor dat u inzicht krijgt in de hiërarchie van het bedrijf.

- Italië kent een formele zakencultuur. Hoewel Italianen soms net zo informeel lijken als Nederlanders is dat op het gebied van zakendoen niet het geval. Tutoyeren tijdens zakelijke gesprekken is niet gebruikelijk. Men spreekt elkaar vaak aan met de titel ‘dottore’ of ‘dotterssa’, zelfs als men die titel eigenlijk niet heeft.

- Italianen hechten veel waarde aan persoonlijk contact. Zakendoen begint met het opbouwen van een band. Italianen zullen niet snel zakendoen na alleen telefonisch contact of contact per e-mail. Vertrouwen is erg belangrijk. Probeer daarom eerst te investeren in een goede relatie.

- Een goede gelegenheid om uw Italiaanse zakenpartner te leren kennen is tijdens een zakenlunch. Tijdens een zakenlunch wordt er niet alleen over zaken gesproken, ook persoonlijke zaken komen hier aan de orde. Een goede sfeer is belangrijk. Wees tijdens zo’n gesprek daarom niet kritisch op het land, maar complimenteer uw zakenpartner.

- Italianen hechten veel waarde aan een goed uiterlijk. Zorg er daarom voor dat u goed voor de dag komt. Vrijetijdskleding wordt niet gewaardeerd, maar draag nette zakelijke kleding.

- Italianen praten vaak erg luid en met grote bewegingen. Non-verbale communicatie is hierbij erg belangrijk. Let daarom niet alleen op de inhoud van wat er gezegd wordt, maar ook de aspecten daaromheen. Houd er daarnaast

rekening mee dat er met veel emotie gepraat kan worden, terwijl een Italiaan het helemaal niet zo zwaar opneemt als hij misschien voordoet.

Succesvol zakendoen? Spreek dezelfde taal!

Wanneer u dezelfde taal spreekt als uw zakenpartner, kan dat niet alleen misverstanden voorkomen, het wordt vaak ook erg gewaardeerd door uw zakenpartner. Dat geldt zeker ook voor Italianen, zij zullen het erg op prijs stellen als u enkele woorden Italiaans probeert te spreken. Bijvoorbeeld door uw zakenpartner in het Italiaans te begroeten of door in het Italiaans afscheid te nemen.

Engels, Frans, Duits... of Italiaans?

Italianen staan er niet om bekend dat zij vreemde talen goed beheersen. De oudere generatie Italianen spreekt vaak alleen Italiaans. Wanneer zij wel een buitenlandse taal spreken, is dit vaak Frans. Bij de jongere Italiaanse handelspartner zal de beheersing van de Engelse taal een stuk beter zijn. Zeker wanneer het internationale onderneming is, beheerst men vaak de Engelse taal. Desondanks moet u er toch rekening mee houden dat ook de jongere Italianen niet bekend zijn staan om hun Engelse taalvaardigheid. Twijfelt u? Neem in dat geval een tolk mee naar zakelijke afspraken.

Betalingsgedrag Italiaanse bedrijven

Betalen binnen 30 dagen

In Italië geldt een wettelijke betalingstermijn van 30 dagen na de dag waarop een debiteur uw factuur heeft ontvangen of 30 dagen na de dag waarop de goederen of diensten zijn geleverd. U mag met uw zakenpartner onderling afspreken om van deze betalingstermijn af te wijken, maar deze termijn mag niet langer zijn dan 60 dagen.

Binnen 100 dagen uw factuur betaald?

Italiaanse bedrijven zijn één van de slechtste betalers van Europa. De betalingsmoraal van Italiaanse ondernemingen is minder strikt dan in Nederland. De maximale betalingstermijn van 30 of 60 dagen wordt regelmatig overschreden. Het is in Italië niet ongewoon dat u pas na 80 dagen uw geld ontvangt. Maar ook een betalingstermijn van 100 dagen komt regelmatig voor in Italië, zorg er daarom voor dat u een streng debiteurenbeleid voert.

Check uw klant

Voordat u zaken gaat doen met een nieuwe klant in Nederland, is het belangrijk om dit bedrijf te checken op kredietwaardigheid. Zo voorkomt u dat u in later stadium te maken krijgt met onbetaalde facturen. Weten met wie u zakendoet, is bovendien een belangrijke manier om fraude te voorkomen. Bekijk daarom altijd de lokale handelsregisters.

Voor Europese bedrijven kunt het Europees e-justitieportaal raadplegen. U kunt hier de gegevens uit nationale handelsregisters opvragen en inkijken. Bijna alle EU-landen, Ijsland, Liechtenstein en Noorwegen zijn hierbij aangesloten.

Handelsregister

In Italië staan alle bedrijven ingeschreven bij Registro Imprese. Hier kunt u de bedrijfsgegevens opvragen, zoals de handelsnaam, adresgegevens, wie tekenbevoegd is en wie aansprakelijk is. Speciaal voor buitenlandse bedrijven is er Engelstalige website waar u informatie over Italiaanse bedrijven kunt vinden. Zorg ervoor dat wanneer u een contract tekent, de juiste naam en rechtsvorm van uw klant op het contract vermeld staan. Een verkeerde naam kan vervelende gevolgen hebben in de toekomst.

Kredietcheck

Voordat u gaat zakendoen met een nieuwe klant, is het belangrijk om een kredietcheck te doen. Check hoe het betaalgedrag en de kredietwaardigheid van uw klant. Bij diverse bedrijven zoals Altares – Dun & Bradstreet, kunt u een actueel financieel rapport opvragen van uw klant. Vaak geven zij een score waarin de kredietwaardigheid van uw klant wordt aangegeven. Zo kunt u kredietrisico’s inschatten en komt u achteraf niet voor verrassingen te staan.

Tips bij openstaande facturen bij Duitse bedrijven

Heeft u een Italiaanse klant die uw factuur niet betaalt? Onderneem snel actie! Onze Nederlandse incassospecialisten en advocaten geven u graag een aantal tips:

Tip 1: Laat weten dat er nog niet is betaald

Het klinkt wellicht als een open deur, maar het moet voor uw Italiaanse klant direct duidelijk zijn dat het om een betalingsherinnering gaat. Laat uw klant of opdrachtgever daarom weten dat de facturen nog niet zijn voldaan en dat u hem verzoekt om alsnog het openstaande bedrag te betalen. U kunt dit schriftelijk doen, maar vaak heeft het meer effect als u eerst belt.

Tip 2: Verwijs naar de onbetaalde factuur

Stuurt u een aanmaning? Maak het uw debiteur gemakkelijk en laat weten om welke factuur het gaat. Vermeld het factuurnummer, het factuurbedrag en de vervaldag van de factuur. Zet hierbij ook voor welke producten of diensten de factuur is verstuurd. Hierdoor hoeft uw Nederlandse debiteur niet eerst uit te zoeken om welke factuur het gaat, maar maakt u het uw debiteur gemakkelijk om snel te betalen.

Tip 3: Benoem een concrete betaaltermijn

Laat uw Italiaanse klant weten wanneer u van hem verwacht dat de factuur alsnog is betaald. Wees hierin zo concreet mogelijk. Een specifieke datum aangeven is daarom beter dan vragen om betaling binnen een bepaald aantal dagen. Is uw klant een zakelijke partij? Dan mag u zelf bepalen welke termijn u op de betalingsherinnering vermeld. Gebruikelijk is een betalingstermijn van 15 dagen.

Tip 4: Vertel de gevolgen van een niet tijdige betaling

Wat gebeurt er als uw debiteur de factuur alsnog niet betaald na de aanmaning? Zet dit duidelijk in de aanmaning. Bijvoorbeeld dat u de vordering uit handen geeft en een incassobureau inschakelt als er niet op tijd wordt betaald. En dat er incassokosten in rekening worden gebracht. Hiermee weet uw klant niet alleen wat hij kan verwachten, maar is ook eerder geneigd om uw factuur snel te betalen.

Tip 5: Blijf professioneel en positief

Wat gebeurt er als uw debiteur de factuur alsnog niet betaald na de aanmaning? Zet dit duidelijk in de aanmaning. Bijvoorbeeld dat u de vordering uit handen geeft en een incassobureau inschakelt als er niet op tijd wordt betaald. En dat er incassokosten in rekening worden gebracht. Hiermee weet uw klant niet alleen wat hij kan verwachten, maar is ook eerder geneigd om uw factuur snel te betalen.

Tip 6: Benoem niet om de hoeveelste aanmaning het gaat

Op uw brief vermelden dat het om de eerste aanmaning gaat? Niet doen. Het woord ‘eerste’ suggereert dat er ook nog wel een tweede volgt. En misschien wel een derde of meer. Het geeft debiteuren inzicht in uw incassotraject. De debiteur die graag zijn betaling wil rekken of uitstellen zal hier vervolgens dankbaar gebruik van maken.

Tip 7: Stuur niet teveel aanmaningen

Hoewel u op uw aanmaning niet prijsgeeft hoeveel aanmaningen u doorgaans verstuurd, kunt u natuurlijk altijd een tweede betalingsherinnering naar uw klant sturen. Let er alleen op dat u niet te veel aanmaningen stuurt. Het is namelijk niet wenselijk om het incassotraject onnodig lang te laten duren. Wanneer uw klant na enkele aanmaningen nog steeds niet heeft betaald, is het advies om uw incassozaak uit te besteden aan een specialist.

Tip 8: Houd u aan de wettelijke regels

Wanneer u een betalingsherinnering stuurt naar een particuliere klant, moet u er rekening mee houden dat er wettelijke regels gelden voor de inhoud van een aanmaning. Zo moet u in deze brief uw particuliere klant 14 dagen de tijd geven om alsnog te betalen, zonder dat u hiervoor al extra kosten in rekening brengt. Deze schriftelijke aanmaning wordt daarom ook wel de veertiendagenbrief genoemd. Na deze brief mag u wel incassokosten in rekening brengen, maar deze mogen niet hoger zijn dan volgens de Wet Incassokosten is toegestaan. Wanneer u niet voldoet aan de eisen die aan deze brief worden gesteld, maakt u geen aanspraak op de incassokosten.

Tip 9: Communiceer in de Italiaanse taal

Om uw debiteur snel tot betalen te bewegen is het belangrijk dat uw debiteur de tekst in de aanmaning begrijpt. Stuur dan geen standaard aanmaning in uw eigen taal, maar hanteer dezelfde taal waarin u ook met uw klant communiceert, bijvoorbeeld Engels. Maar liever nog stuurt u een aanmaning in de Italiaanse taal. Zo bent u er zeker van dat uw klant de aanmaning kan lezen.

Blijft de betaling nog steeds uit? Neem dan gerust contact op met onze Duitse incassospecialisten. Zij helpen u graag om uw openstaande factuur alsnog te incasseren.

Incassoprocedure bij Duitse debiteuren

Het rechtssysteem is in elk Europees land anders. Dat betekent dat er in Duitsland andere wetten en regels zijn dan in uw eigen land. Daarbij gaat het Duitse rechtsstelsel uit van een debiteurenbescherming, in tegenstelling tot veel andere Europese rechtsstelsels. Hierdoor moet u vaak harder optreden om te krijgen waar u recht op heeft.

Het incassotraject in Duitsland is in te delen in twee fases. In de buitengerechtelijke fase wordt er geïncasseerd zonder tussenkomst van de rechter, in de gerechtelijke fase wordt er wel een rechter ingeschakeld. Omdat wij een advocatenkantoor zijn, kunnen wij u in beide trajecten bijstaan. De meeste zaken in Duitsland lossen wij in de buitengerechtelijke fase op, zonder tussenkomst van een rechter.

Buitengerechtelijk incasseren

Ons uitgangspunt is om in de incassoprocedure altijd te beginnen in de buitengerechtelijke fase. We proberen de tussenkomst van een rechter te voorkomen. Dit kost immers veel geld. We nemen contact op met uw Duitse klant om ervoor te zorgen dat uw debiteur alsnog betaald. In deze fase hebben we de volgende mogelijkheden:

- **Schriftelijk en telefonisch sommeren**
  We nemen contact op met uw debiteur en verzoeken deze alsnog te betalen. In specifieke gevallen zullen we ook face to face met uw debiteur in gesprek gaan. Uw Duitse klant krijgt vervolgens enkele dagen de tijd voor een betaling.

- **Aankondigen gerechtelijke procedure**
  De beste manier om druk te zetten op Duitse debiteuren is de aankondiging dat u een gerechtelijke procedure gaat starten tegen uw Duitse klant. Veelal trekt deze aankondiging uw Duitse klant alsnog over de streep om te betalen. Het is daarom aan te raden om snel een incasso advocaat in te schakelen die zo'n procedure namens u kan aankondigen. Hierdoor voorkomt u dat het incassotraject langer duurt dan nodig is.

Experts in Duitse incasso

Heeft u een debiteur in Duitsland? Onze Duitse advocaten nemen uw zorgen uit handen. Zij hebben ruime kennis en ervaring met de wet- en regelgeving in Duitsland. Vanzelfsprekend incasseren zij in het Duits, hun moedertaal. Hiermee weten wij uw Duitse debiteur snel te laten betalen.

Gerechtelijk incasseren

Indien uw debiteur weigert te betalen in de buitengerechtelijke fase, kunnen wij in overleg met u naar de rechter stappen. We laten altijd vooraf weten wat de mogelijke kosten zijn en we gaan pas aan de slag na uw toestemming. Omdat het Duitse rechtsstelsel gericht is op de bescherming van debiteuren, worden er strengere eisen gesteld aan gerechtelijke procedures. De Duitse rechtbank eist dat u aantoont dat er daadwerkelijk een gegronde vordering is op de betreffende debiteur. In Duitsland hebben we de volgende mogelijkheden om tegen debiteuren te procederen:

- **Het Mahnverfahren**
  Het 'Mahnverfahren' is een versnelde procedure voor onbetwiste vorderingen. Het Mahnverfahren wordt gekenmerkt door de snelheid, de eenvoud, de lage kosten en de proceskostenveroordeling. Binnen een relatief korte termijn van circa twee maanden kunt u een Vollstreckungsbescheid krijgen. Dit is een gerechtelijk betalingsbevel waarmee u de debiteur zowel de vordering als de proceskosten kunt laten betalen. Uw debiteur heeft vervolgens twee weken de tijd om dit aan te vechten. Gebeurt dit niet, dan wordt het betalingsbevel wettelijk bindend waardoor wij de verdere procedure in gang kunnen zetten. In dat geval kunnen wij beslag leggen op de bankrekening van de debiteur of een deurwaarder naar de debiteur sturen.

- **Klageverfahren (Bodemprocedure)**
  Verwacht u dat uw afnemer uw vordering als ongegrond bestempeld? In dat geval is er sprake van een betwiste vordering en kunt u beter direct voor een bodemprocedure gaan. Hierbij moeten beide partijen hun stellingen ondersteunen met bewijsstukken. Na één of meer rechtszittingen zal de rechter een uitspraak doen. Met dit vonnis kunnen wij bijvoorbeeld beslag leggen op de bankrekening van de debiteur. Schikken is voorafgaand aan deze uitspraak nog altijd mogelijk.

- **Europees Betalingsbevelprocedure**
  Is uw bedrijf gevestigd in een EU lidstaat? Wanneer er sprake is van een onbetwiste internationale vordering, is het mogelijk om een Europees Betalingsbevelprocedure op te starten. De advocaat die uw zaak behandelt, kan beoordelen of deze procedure van toepassing is. Bij een Europees Betalingsbevelprocedure vult de schuldeiser een standaardformulier in en dient dit formulier in bij de rechtbank. De rechtbank vaardigt dan een Europees betalingsbevel uit. De debiteur heeft vervolgens 30 dagen de tijd om te reageren indien hij het niet eens is met de geldvordering. Wanneer er niet binnen de gestelde termijn van 30 wordt gereageerd, kan aan de rechtbank worden gevraagd om het betalingsbevel definitief te maken. (Dit wordt ook wel een uitvoerbaarverklaring genoemd). Dit is een geldig en afdwingbaar vonnis dat in elke EU lidstaat wordt aanvaard. Het Europees Betalingsbevel is niet geschikt voor betwiste zaken. Bij zaken waarbij er een discussie is over de factuur, kan deze procedure dus niet worden ingezet. Het voordeel van deze procedure zijn de snelheid en de lage kosten. Sommige lidstaten vragen zelfs niet eens een vergoeding voor de rechtbank. Het nadeel is echter dat wanneer de vordering wordt betwist, deze procedure niet meer ingezet kan worden. Er moet dan een gewone civiele procedure worden gestart wanneer u als crediteur wil procederen tegen uw debiteur.

Vragen?

Onze Duitse experts zijn altijd dichtbij. U bent altijd van harte welkom bij ons kantoor in Amsterdam en Veghel om uw zaak te bespreken. Samen met u bepalen we onze aanpak. Onze advocaten zorgen er vervolgens voor dat uw openstaande factuur alsnog wordt betaald.

Verjaringstermijn bij Duitse facturen

Een openstaande factuur kunt u niet eeuwig incasseren. Een factuur kan namelijk verjaren. Als de verjaringstermijn van uw factuur is verstreken, kunt u de betaling van uw factuur niet meer via de rechter afdwingen. Het is daarom belangrijk om deze verjaringstermijn goed in de gaten te houden.

Verjaringstermijn in Duitsland

Voor zakelijke vorderingen geldt in Duitsland over het algemeen verjaringstermijn van 3 jaar. Deze termijn gaat in aan het eind van het jaar waarin de vordering is ontstaan.

Stel u levert een partij kleding aan een klant. Op 1 april 2017 stuurt u de bijbehorende factuur, met een betalingstermijn van 30 dagen. Uw klant betaalt vervolgens niet. De vervaldatum van de factuur is 1 mei 2017. De verjaringstermijn begint dan op 31 december 2017 en duurt 3 jaar. Op 31 december 2020 is uw factuur dus verjaard.

Uitzonderingen verjaringstermijn

De verjaringstermijn van 3 jaar geldt voor normale vorderingen. Houd er rekening mee dat de verjaringstermijn bij sommige vorderingen anders verloopt. Zo kent het transportrecht in heel Europa een verjaringstermijn van 1 jaar. Maar ook in het Duitse recht zijn er soms andere verjaringstermijnen van toepassing. Bij een werkvertrag (aanneming van werk) in het geval van werkzaamheden die verband houden met de productie, het onderhoud of de wijziging (bijvoorbeeld een reparatie) van een object, geldt bijvoorbeeld een verjaringstermijn van 2 jaar. Bij een werkvertrag over gebouwen geldt daarentegen weer een verjaringstermijn van 5 jaar. Vraag daarom altijd advies aan een specialist wat de verjaringstermijnen zijn in uw geval, wanneer u een overeenkomst sluit met een Duitse partij.

Verjaring voorkomen

U kunt verjaring van uw factuur voorkomen door de verjaring te stuiten. Door stuiting wordt de verjaring namelijk gestopt en begint de verjaringstermijn opnieuw te lopen. In Duitsland kan de verjaring maar op één manier gestuit worden, namelijk door het starten van een gerechtelijke procedure.

Incassokosten bij Duitse debiteuren

Wanneer een rekening niet op tijd wordt betaald door uw Duitse klant, mag u incassokosten in rekening brengen. Voor consumenten gelden wettelijke regels voor de maximale hoogte van de incassokosten en wanneer u die mag berekenen. Voor zakelijke incasso's gelden deze regels echter niet, u mag namelijk in de algemene voorwaarden andere afspraken maken over de hoogte van de incassokosten. Indien hierover geen afspraken zijn gemaakt, gelden de wettelijke regels. Daarnaast is een bedrijf direct incassokosten verschuldigd zodra de betalingstermijn is verstreken.

In uw algemene voorwaarden adviseren wij u minimaal 15% kosten met een minimum van €250 en 1% rente per maand op te nemen. Daarnaast is het van belang dat u uw algemene voorwaarden op een juiste wijze gebruikt. Uiteraard kunnen wij altijd vooraf checken of deze bepaling correct is opgenomen in uw algemene voorwaarden.

Faillissement van een Duitse klant

Is uw Duitse klant failliet en heeft u nog openstaande facturen? Wanneer het faillissement van uw klant is uitgesproken, wordt er een curator aangesteld om het faillissement af te wikkelen. Openstaande vorderingen kunt u indienen bij deze curator. In tegenstelling tot veel andere Europese landen, kent Duitsland in beginsel geen preferente crediteuren. Alle crediteuren worden gelijk behandeld. Daarmee lijkt de kans groter dat u uw vordering terugbetaald krijgt.

Toch is de Duitse insolventieprocedure niet altijd ideaal voor crediteuren. Op basis van het zogenoemde "Insolvenzanfechtung" mag de Duitse curator eerdere betalingen terugvorderen. Als schuldeiser dient u op de hoogte te zijn van de financiële situatie van uw klant. Geeft uw Duitse klant aan dat hij de betalingsafspraken wil opschorten of wordt er te laat betaald? Dan had u kunnen weten dat er sprake was van een slechte financiële situatie. Wanneer u dan toch betalingen ontvangt van uw klant, mag de Duitse curator deze betalingen terugvorderen. Hij mag zelfs betalingen terugvorderen die tot 4 jaar voor het faillissement zijn gedaan.

Omdat veel Europese insolventieprocedures niet zo streng zijn op dit gebied, zorgt dit regelmatig voor onaangename verrassingen bij internationale ondernemers. Vraag daarom altijd advies aan een expert wanneer uw klant uit Duitsland failliet wordt verklaard. Onze Duitse advocaten geven u altijd een duidelijk en eerlijk advies in uw zaak.

Contact

Bereikbaarheid

Wij zijn op de volgende manier te bereiken:

Bel ons: +31 (0)20 810 00 10
Ma – Vr: 8.30 – 17.30 uur.

Mail ons: info@bierensgroup.com
We reageren binnen 24 uur op werkdagen.

Whatsapp:
Voeg 06 205 34 743 toe en app met Anne.