

Fallstudie

Erfolgreiche Begleichung von Schulden bei einem Kunden in Usbekistan



Ein Kunde in Usbekistan kaufte Investitionsgüter von einem polnischen Hersteller. Das gesamte Equipment wurde geliefert, aber der Kunde lehnte ab die letzten 10% des Vertragswerts zu zahlen mit der Begründung, dass eine Inbetriebnahme unmöglich sei.

Ausgangssituation

Nach mehreren Zahlungserinnerungen weigerte sich der Kunde immer noch seine ausstehenden Rechnungen zu bezahlen, und der Ton zwischen den Parteien wurde rauher.



Als Alternative zu teuren Anwaltskanzleien schlug Hellmann eine praktische Mediation vor, die hoffentlich die Notwendigkeit eines formellen Gerichtsverfahrens ausschließen würde.

Lösung

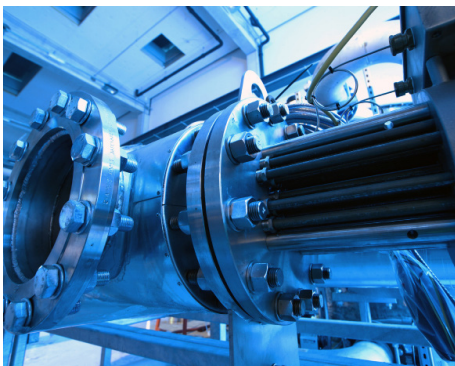
Hellmann bereitete eine offizielles Forderungsschreiben gegenüber dem Kunden vor und schlug vor, eine einvernehmliche Lösung auszuhandeln. Nach einigen Verhandlungen bestätigte der Kunde, dass er bereit ist, die ausstehende Rechnung zu bezahlen, wenn der Hersteller 4 zusätzliche Pumpen und einige Montagematerialien kostenlos zu DDP-Bedingungen liefert.



Hellmann als Importeur erledigte auf Kosten des Herstellers die Einfuhr des zusätzlichen Equipments nach Usbekistan, und verbrachte es zunächst in das lokale Hellmann-Lager. Nachdem der Kunde seine ausstehenden Rechnungen an den Hersteller bezahlt hatte, führten wir die endgültige Lieferung des Equipments bis an die Baustelle durch.

Schlussfolgerung

Wir haben komplexe und teure Gerichtsverfahren durch praktische Mediation vermieden, bei der alle Beteiligten mit dem Ergebnis zufrieden sind. Hätte eine solche Vermittlung nicht zu dem gewünschten Ergebnis geführt, hätten wir dennoch einen Prozess mit wahrscheinlich positivem Ergebnis eingeleitet.



Kontaktperson

Ruslan Dzugaev
 Generaldirektor Usbekistan
 Telefon: +7 965 784 9081
 E-Mail: ruslan.dzugaev@hellmann.com
www.hellmann-hts.com