



Erfolgreich in die Türkei exportieren

Ein 10-Punkte-Plan

10 Empfehlungen für erfolgreiche Geschäfte mit türkischen Kunden

Einleitung

Angesichts der interessanten geografischen Lage an der Schnittstelle zwischen Südosteuropa und dem Nahen Osten ist die Türkei seit jeher ein wichtiger Handelspartner – sowohl für Europa als auch für Asien. In den letzten Jahrzehnten haben die Geschäftsbeziehungen zu westeuropäischen Partnern stetig zugenommen. Die Türkei ist fest entschlossen, der Europäischen Union (EU) beizutreten. Daher setzt

das Land seine Bemühungen fort, sich sowohl wirtschaftlich als auch rechtlich in Europa zu integrieren. Geschäftsbeziehungen mit der Türkei erfordern daher in der Regel kein höheres Maß an Vorbereitung oder stärkere Berücksichtigung rechtlicher Aspekte als beim Handel mit anderen Nachbarstaaten der EU.

Die Türkei ist eine freie Marktwirtschaft mit wenigen Importbeschränkungen. Es

gibt allerdings einige Besonderheiten im türkischen Recht, die ein Lieferant berücksichtigen sollte, wenn er an Kunden in die Türkei exportieren will. Nachstehend sind zehn Regeln aufgeführt, deren Beachtung ohne größeren Aufwand möglich ist. Ihnen als Exporteur werden sie helfen, dauerhafte und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Ihren türkischen Kunden aufzubauen.

1. Alles schriftlich festhalten

Vor der Lieferung von Waren an ein türkisches Unternehmen ist es entscheidend, alle wesentlichen Punkte der Geschäftsbeziehung vorher schriftlich in einem Liefervertrag festzuhalten. Diese einfache Regel gilt zwar für alle Exporte, egal ob in die Türkei oder ein anderes Land, doch ist eine detaillierte schriftliche Dokumentation bei Geschäftsbeziehungen mit türkischen Handelspartnern besonders wichtig. Denn türkische Unternehmen verfolgen ebenso wie die türkischen Behörden und staatlichen Gerichte eine formalistischere Herangehensweise als dies in westeuropäischen Ländern üblich ist. Das zeigt sich in einer wörtlichen Übertragung der schriftlichen Dokumentation. Es ist daher unerlässlich, dass Lieferverträge detaillierte Spezifikationen, Quantität und Qualität der zu liefernden Waren, den Kaufpreis sowie die Zahlungsbedingungen genau festlegen. Das Gleiche gilt bei Lieferbedingungen und Lieferfristen, die beispielsweise mit Hilfe von INCOTERMS vereinbart werden können.

Grundsätzlich sind Exporte in die Türkei nicht eingeschränkt. Ein Einfuhrverbot besteht nur für eine begrenzte Zahl von Waren. Hierzu gehören bestimmte Agrarprodukte, Farbstoffe, Chemikalien sowie verschiedene Abfallprodukte und Produkte, die die Ozonschicht gefährden. Einige weitere Waren wie Saatgut und bestimmte Chemikalien bedürfen speziellen Importgenehmigungen, die von den türkischen Behörden ausgestellt werden und bei der Zollabfertigung vorgelegt werden müssen.

Es gibt nur wenige Preisregulierungsvorschriften in der Türkei. Bestimmte Produkte wie z. B. Pharmazeutika unterliegen jedoch strikten Vorschriften und Einschränkungen bei der Preisgestaltung.



2. Das türkische Recht ist sehr europäisch

Bei grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen zwischen türkischen und ausländischen Unternehmen können die Parteien frei wählen, welchem Landesrecht ihre Handelsgeschäfte unterliegen. Europäische Lieferanten legen bei Exporten in die Türkei häufig deutsches, englisches, französisches oder ein anderes ausländisches Recht zugrunde. In der Regel spricht aber auch nichts dagegen, türkisches Recht als Grundlage für den Liefervertrag festzulegen.

Das türkische Zivil- und Handelsrecht basiert zu großen Teilen auf Schweizer und deutschen Zivil- und Handelsgesetzen. Daher ist es den Rechtssystemen Kontinentaleuropas sehr ähnlich. 2011 wurde ein neues türkisches Handelsgesetz verabschiedet, das im Juli 2012 in Kraft tritt. Dieses Gesetz

wird das türkische Handelsrecht weiter liberalisieren und zielt darauf ab, die gesetzlichen Rahmenbedingungen für ausländische Investoren und Lieferanten attraktiver zu gestalten. Dennoch dürften ausländische Lieferanten in der Praxis tendenziell eher das in ihrem Heimatland geltende Recht wählen. Denn damit sind sie vertrauter, und sie können es zudem einheitlich auch auf Exporte in andere Länder anwenden. Lieferverträge, die auf Basis der Wiener Vertragsrechtskonvention zum Warenverkauf geschlossen werden, sind in der Praxis eher selten.

Allgemein gilt der Grundsatz, dass sich die Vertragsparteien für eine Rechtsordnung entscheiden sollten, mit der sie beide vertraut sind und für die im Falle eines Rechtsstreits geeignete und mit dem anzuwendenden

Recht hinlänglich vertraute Gerichte oder Schiedsrichter gefunden werden können. Es sollte also eine gefestigte Rechtsordnung gewählt werden, mit der es beiden Vertragsparteien möglich ist, bei Bedarf einen entsprechend qualifizierten und erfahrenen Schiedsrichter zu benennen.

Allerdings sollten Sie als Exporteur bedenken, dass bestimmte zwingende Regelungen in der türkischen Rechtsprechung wie z. B. das türkische Handels- und Wettbewerbsrecht selbst dann zur Anwendung kommen können, wenn für den Liefervertrag ausländisches Recht gilt. Die überwiegende Mehrzahl der Vertragsbedingungen kann jedoch ohne Einschränkung frei vereinbart werden.

3. Vertretungsberechtigung der Geschäftspartner überprüfen

Es ist wichtig, die Vertretungsberechtigung des Handelspartners zu überprüfen, bevor die erste Lieferung erfolgt bzw. bevor der Liefervertrag geschlossen wird. Auch dies ist eine einfache Regel, die bei allen Geschäftsbeziehungen beachtet werden sollte. Die Vertretungsberechtigung einer türkischen Gesellschaft muss allerdings nach türkischem Recht festgestellt werden. Hierzu ist es üblich, dass ausländische Lieferanten mit ihren türkischen Geschäftspartnern die Vorlage folgender Dokumente vereinbaren:

- die vom zuständigen Handelsregister beglaubigte Unternehmenssatzung,
- den Handelsregisterauszug (mit Angaben zum Sitz, Gegenstand des Unternehmens etc.) ausgestellt vom zuständigen Handelsregister,

- die Genehmigung der Lieferbedingungen sowie der im Liefervertrag vorgesehenen Geschäftsvorgänge durch den Vorstand,
- die Bevollmächtigung einer oder mehrerer benannter Personen, den Liefervertrag im Namen des Vorstandes ausfertigen zu können sowie
- eine vom Notar beglaubigte Vollmachtsübersicht samt Unterschriften, aus der Name, Unterschrift und Befugnisse der Zeichnungsberechtigten hervorgehen.

Unter bestimmten Umständen sind zusätzliche gesellschaftsrechtliche Genehmigungen auf türkischer Seite erforderlich. Im Prinzip gibt es zwei Situationen, die dabei in Betracht kommen können:

Falls der Wert der zu liefernden Waren besonders hoch ist, kann es ratsam sein, einen notariell beglaubigten Vorstandsbeschluss zu verlangen, der die Ausfertigung des entsprechenden Liefervertrags explizit genehmigt, oder ein Rechtsfähigkeitsgutachten anzufordern, das von einer anerkannten türkischen Rechtsanwaltskanzlei erstellt wurde.

Wenn Mitglieder der Geschäftsführung des türkischen Unternehmens direkt oder indirekt in das Handelsgeschäft involviert sind, kann ein Interessenkonflikt vorliegen, der die Genehmigung des zugrunde liegenden Rechtsgeschäfts durch die Gesellschafterversammlung erforderlich macht.

4. Forderungen absichern

Die meisten Geschäftsbeziehungen zwischen westeuropäischen Lieferanten und türkischen Abnehmern laufen seit Jahren reibungslos und erfolgreich. Es besteht kein Grund, sich Sorgen um das Thema Forderungsausfall zu machen, nur weil die Lieferungen in die Türkei erfolgen. Dennoch sollten Lieferanten darauf achten, dass Forderungen zumindest in gleicher Weise abgesichert sind wie im Inlandsgeschäft bzw. beim Export in andere Länder. Das bedeutet, dass nur kreditwürdige Abnehmer beliefert werden sollten, deren Liquidität so stabil ist, dass eine gegen den Geschäftspartner erwirkte gerichtliche Forderung im Notfall auch vollstreckt werden kann.

Darüber hinaus sollte der Lieferant die Bereitstellung zusätzlicher Sicherheiten durch den türkischen Geschäftspartner in Erwägung ziehen, um die Erfüllung der entstandenen Zahlungsverpflichtungen sicherzustellen. Nachfolgend finden Sie eine Übersicht über die in der Türkei gängigsten Arten von Sicherheiten, die den meisten Lieferanten vertraut sein dürften:

- Eine Garantie (Türkisch: garanti sözleşmesi) oder Bürgschaft (Türkisch: kefalet) kann von einem Unternehmen oder einer Person gewährt werden. Der Hauptunterschied zwischen einer Garantie und einer Bürgschaft besteht darin, dass die Bürgschaft „akzessorisch“, d. h. abhängig von der Hauptschuld ist. Die Bürgschaft hängt in ihrem Bestand von der Vollstreckbarkeit des zugrunde liegenden Liefervertrags ab. Eine Garantie stellt hingegen eine unabhängige Zahlungsverpflichtung bei einem Kreditausfall dar. Daher hat der rechtskräftige Bestand der zugrunde liegenden Vertragsbeziehung keine Auswirkungen auf die Vollstreckbarkeit der Garantie.

In der Praxis nutzen türkische Unternehmen eher Bürgschaften als Garantien. Allerdings ist davon auszugehen, dass sich dies ändern wird, sobald die jüngst

verabschiedeten Änderungen im türkischen Handelsrecht im Juli 2012 in Kraft treten. Die neuen Vorschriften werden es schwieriger machen, eine Bürgschaftsvereinbarung umzusetzen. Denn damit die Bürgschaft in Zukunft gültig ist, bedarf es einer schriftlichen Ausfertigung, wobei der maximal garantierte Betrag handschriftlich angegeben werden muss. Außerdem erweitern die neuen Vorschriften den Geltungsbereich der Bürgschaft. Er erstreckt sich zukünftig auch auf aufgelaufene Zinsen bis hin zu Aufwendungen für Rechtsverfahren gegen den Abnehmer, dessen Zahlungsverpflichtungen abgesichert werden. Dies ist nach den derzeit geltenden Vorschriften nicht der Fall.

- Eine weitere Absicherungsform ist die Zahlungsgarantie, die von einer angesehenen Bank als unwiderrufliches, bestätigtes Akkreditiv ausgegeben wird. Die Garantie sieht vor, einen bestimmten Betrag zu bezahlen oder einen Wechsel zu akzeptieren oder zu kaufen, der vom Verkäufer in Höhe des Werts der verkauften Waren gezogen wurde. Ebenso ist ein Schuldschein oder Wechsel möglich, der von der Bank akzeptiert wurde bzw. im Rahmen dessen sich die Bank bereit erklärt, einen Avalkredit für den Kunden zu übernehmen. Bankgarantien in der Türkei werden immer als zahlbare Garantie „auf erste Anforderung“ ausgegeben.
- Eine Hypothek (ipotek) auf unbewegliches Vermögen wie Immobilien ist eine der bekanntesten und sichersten Instrumente für einen Gläubiger, seine Forderungen in der Türkei abzusichern. Voraussetzung ist, dass der Kunde über ein solches Vermögen verfügt und bereit ist, dies als Sicherheit zu verwenden. Um eine Hypothek ordnungsgemäß zu bestellen, muss ein offizieller Hypothekenbrief ausgestellt und beim zuständigen Grundbuchamt registriert werden. Der Lieferant wird sich in der Regel außerdem von der

Werthaltigkeit der zu belastenden Immobilie überzeugen wollen, ehe er eine Hypothek akzeptiert. Dies ist häufig so zeitaufwendig, dass die Bestellung einer Hypothek zur Absicherung von Forderungen aus Warenlieferungen in vielen Fällen nicht praktikabel ist.

- Eine Verpfändung von beweglichem Anlagevermögen wie etwa Forderungen, Bankkonten oder Unternehmensanteilen ist eine weitere Absicherungsform. Als allgemeine Regel gilt hier: Um eine Verpfändung nach türkischem Recht wirksam vorzunehmen, muss der Besitz des beweglichen Anlagevermögens tatsächlich auf den Pfandnehmer oder an einen gemeinsam bestimmten Dritten übertragen werden. Eine Ausnahme stellen bewegliche Güter dar, die von Gesetz wegen in ein Register eingetragen werden wie etwa Kraftfahrzeuge, Baumaschinen oder Unternehmenspfandrechte. In allen anderen Fällen muss die Verpfändung die tatsächliche Besitzübertragung umfassen. Das ist der Grund, warum Verpfändungen im Rahmen von Lieferverträgen nur selten verwendet werden.
- Ebenso ist die Forderungsabtretung einschließlich zukünftiger Forderungen möglich, falls deren Gegenstand genau festgelegt ist. Dies kann ein effektives Absicherungsinstrument sein, besonders wenn der türkische Kunde Waren zum Zweck des Wiederverkaufs erwirbt.

Unabhängig von der Art der Sicherheit, für die sich die Parteien letztlich entscheiden, ist es in jedem Fall geboten, die zu besichernden Forderungen sowie die zugrunde liegenden Lieferungen genau zu bestimmen. Dies ist besonders wichtig, wenn es sich bei dem Liefervertrag um einen Rahmenvertrag handelt, der für eine Vielzahl einzelner Lieferungen und sich daraus ergebender Zahlungsverpflichtungen maßgeblich ist.

5. Geistiges Eigentum schützen

Das türkische Recht sieht den Schutz geistigen Eigentums vor. Darunter fallen patentierte Erfindungen, urheberrechtlich geschützte Werke sowie eingetragene Handels- und Dienstleistungsmarken. Patentschutz wird entweder für 20 Jahre oder für sieben Jahre ab dem Anmeldedatum gewährt, je nachdem, ob der Antragsteller ein detailliertes oder verkürztes Prüfverfahren beantragt. Der Schutz für eingetragene Handels- und Dienstleistungsmarken wird für zehn Jahre erteilt. Urheberrechte sind für einen Zeitraum von 70 Jahren ab dem Tod des Urhebers geschützt.

Nach den türkischen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums können die türkischen Zollbehörden

die Zollabfertigung auf Verlangen eines beliebigen Antragstellers aussetzen, falls es Belege für einen Verstoß gegen Urheberrechte gibt. Sollten die Umstände unklar sein, können die Zollbehörden, um Missbrauch zu verhindern und die Rechte des Importeurs zu sichern, verlangen, dass der Antragsteller eine Sicherheit in Höhe des Warenwertes der Lieferung stellt. Werden die Zollbehörden nicht innerhalb von zehn Tagen von der zuständigen Behörde über rechtliche Schritte oder vorläufige Maßnahmen informiert, wird die Aussetzung der Zollabfertigung aufgehoben und die Waren können nach dem üblichen Verfahren abgefertigt werden.



6. Fairer Wettbewerb

Unabhängig von dem zwischen den Parteien vereinbarten Landesrecht sind bei Lieferbeziehungen mit der Türkei bestimmte unabdingbare wettbewerbsrechtliche Vorschriften zu beachten. Als die Türkei 1996 Mitglied der Europäischen Zollunion wurde, verpflichtete sie sich zur Übernahme von EU-Standards zum Schutz des Wettbewerbs und zur Einrichtung einer Aufsichtsbehörde zu deren Umsetzung und Kontrolle. Daher ähneln die türkischen Wettbewerbsvorschriften stark denen in der Europäischen Union. Kurz gesagt verbietet das türkische Wettbewerbsrecht Vereinbarungen sowie die Absprache von Maßnahmen und Entscheidungen, die wettbewerbsverzerrend, -einschränkend oder -verhindernd wirken können. Untersagt ist außerdem der Missbrauch einer dominierenden Marktstellung, sei es durch ein einzelnes Unternehmen oder mehrere, gemeinsam handelnde Unternehmen. Das türkische Recht sieht

zwar keine speziellen Prüfungen der Marktanteile von Unternehmen vor, um eine marktbeherrschende Stellung zu identifizieren, doch in der Praxis ist das sogenannte EU-Fallrecht maßgeblich.

Bei Lieferverträgen sollte berücksichtigt werden, dass exklusive Kaufverträge, die die Abnahme des Wiederverkäufers auf eine einzelne Marke von einem einzigen Hersteller oder Anbieter beschränken, als Wettbewerbsbeschränkung gelten und daher eine gründliche Analyse der Wettbewerbslage auf dem entsprechenden Markt erfordern.

Lieferverträge, die ausländischem Recht unterliegen und Klauseln zur Beschränkung der Haftung enthalten, sollten sorgfältig beurteilt werden, da sie möglicherweise in der Türkei nicht rechtlich durchsetzbar sind. Das gilt insbesondere dann, wenn ein Kunde oder ein Dritter über eine deutlich schwächere Verhandlungsposition

als der Lieferant verfügt und daher rechtlichen Schutz benötigt. Hersteller haften üblicherweise für mangelhafte Produkte.

7. Vorteile von Freihandelszonen nutzen

Ausländische Lieferanten sollten nicht vergessen, dass es in der Türkei eine Reihe von Freihandelszonen gibt. Dabei handelt es sich um bestimmte Regionen, in denen staatliche Eingriffe in die Wirtschaft auf ein Minimum reduziert sind. Die Freihandelszonen sind Teil des Staatsgebiets der Türkei. Daher gelten alle zivil- und handelsrechtlichen Vorschriften dort genauso wie im übrigen Land. Allerdings gelten viele Außenhandelsvorschriften in solchen Zonen nicht, was die Lieferung von Waren an Kunden in diesen Gebieten deutlich einfacher und kostengünstiger gestalten kann. Falls jedoch die Produkte letztlich an einen Kunden außerhalb einer

Freihandelszone geliefert werden sollen, gelten die üblichen Importvorschriften, unabhängig davon, ob die Produkte direkt oder über eine Freihandelszone importiert werden.

Eine Reihe bislang bestehender Steuervorteile für Kunden in Freihandelszonen wurden Ende 2008 abgeschafft. Allerdings gibt es immer noch einige rechtliche Vorteile für türkische Geschäftspartner in Bezug auf Währungsvorschriften, Einschränkungen hinsichtlich Qualität und Preis von Produkten, Beschäftigungsvorschriften sowie den Transfer von internationalen Umsätzen und Gewinnen.

Diese Faktoren können indirekt auch von Vorteil für Exporteure sein. Ausländische Lieferanten sollten daher diese rechtlichen Aspekte berücksichtigen, wenn sie Lieferverträge aushandeln, um sich ihren „fairen Anteil“ an den wirtschaftlichen Vorteilen zu sichern, die die türkischen Freihandelszonen bieten.

8. Steuer- und Zollvorschriften beachten

Wie bereits oben erwähnt, ist die Türkei Mitglied der Europäischen Zollunion. Die Zollunion verfolgt das Prinzip eines freien Warenverkehrs innerhalb der Europäischen Union. Doch die Mitgliedschaft umfasst auch die Einhaltung bestimmter Richtlinien, etwa technische Vorschriften für Produkte, wettbewerbsrechtliche Vorschriften und den Schutz geistigen Eigentums. Daher sind Importe von Waren aus den EU-Mitgliedstaaten von Zöllen und Abgaben befreit. Importe von Agrarprodukten sowie Kohle- und Stahlprodukte fallen nicht in den Geltungsbereich der Zollunion und unterliegen separaten Zollvereinbarungen.

Lieferverträge mit Lieferanten aus Ländern außerhalb der Europäischen Union unterliegen den allgemeinen Zolltarifen der Türkei. Die Türkei hat allerdings eine Reihe von Freihandelsvereinbarungen mit verschiedenen Ländern geschlossen, die wiederum Handelspartner der Europäischen Union sind.

Man sollte beachten, dass für die Lieferung von Waren in die Türkei Steuern und/oder Abgaben in der Türkei fällig werden können wie z. B. die Mehrwertsteuer, spezielle Verbrauchssteuern oder Stempelabgaben. Der normale Mehrwertsteuersatz beträgt 18 Prozent. Ein verringerter Satz gilt u. a. für Druckerzeugnisse, pharmazeutische und medizinische Produkte sowie Textilprodukte. Die Verbrauchssteuern werden auf bestimmte Waren wie Petroleum, Petroleumderivate und Lösungsmittel, alle Arten von Fahrzeugen (Autos, Flugzeuge, Yachten), Tabak, alkoholische Getränke, Cola und Luxusprodukte erhoben. Stempelabgaben fallen für eine Vielzahl von Dokumenten an, darunter u. a. Verträge, Vereinbarungen, Schuldwechsel, Akkreditive und Garantieschreiben sowie Geschäftsberichte und Gehaltsabrechnungen.

Die Türkei hat zwar eine Reihe von bilateralen Vereinbarungen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung geschlossen, doch empfiehlt es sich in der Regel, Steuerrisiken im Vorfeld zu klären und entsprechende Klauseln in die Lieferverträge aufzunehmen. Im Liefervertrag sollte festgehalten werden, dass die Zahlungen in voller Bruttohöhe erfolgen. Zudem sollte die Erstattung von Verzugskosten (wie Vollzugszinsen, etc.) im Falle von überfälligen Forderungen vereinbart werden.



9. Durchsetzung von Rechten ist nicht schwieriger als in anderen Ländern

Generell gilt, dass Urteile ausländischer Gerichte in der Türkei durchsetzbar sind. Voraussetzung ist, dass die Türkei einen Vertrag zur gegenseitigen Vollstreckbarkeit von Gerichtsurteilen mit dem jeweiligen Land unterzeichnet hat. Darüber hinaus gilt das Prinzip der Gegenseitigkeit der Vollstreckbarkeit von Gerichtsurteilen zwischen der Türkei und den meisten westeuropäischen Ländern einschließlich Deutschland, Großbritannien, Italien, Schweiz und Österreich.

Dennoch ist es normalerweise einfacher und praktikabler für die Vertragsparteien, sich im Streitfall

an ein geeignetes Schiedsgericht zu wenden. Daher sollte eine entsprechende Schiedsklausel in den Liefervertrag aufgenommen werden. Ausländische Schiedssprüche sind in der Regel in der Türkei durchsetzbar. Allerdings sollte dabei bedacht werden, dass einige rechtliche Angelegenheiten nach türkischem Recht nicht schiedsfähig sind. Hierzu zählen z. B. arbeitsrechtliche Streitfälle und kartellrechtliche Fragen. In der Türkei haben in diesen Fällen staatliche Gerichte die ausschließliche Rechtsprechung inne.



10. Für Versicherungsschutz sorgen

Wie jedes Exportgeschäft sind auch Warenlieferungen in die Türkei mit bestimmten Risiken verbunden, die auch dann nicht gänzlich ausgeschlossen werden können, wenn sämtliche rechtliche Aspekte eingehend geprüft und berücksichtigt wurden. Die Türkei hat noch immer mit Währungsschwankungen zu kämpfen. Das Land weist zudem eine verhältnismäßig hohe Inflationsrate auf. Dies kann Auswirkungen auf die Zahlungsfähigkeit von türkischen

Kunden haben. Es empfiehlt sich daher, eine Exportkreditversicherung für Lieferungen an türkische Kunden abzuschließen.

Dafür muss ein Unternehmen üblicherweise den zugrunde liegenden Liefervertrag vorlegen und nachweisen, dass der türkische Kunde ausreichende Sicherheiten gestellt hat. Dies kann in Form einer von der Muttergesellschaft des Kunden ausgestellten Garantie oder Bürgschaft

geschehen. Risiken, die in den Einfluss- bzw. Kontrollbereich des Exporteurs fallen, werden in der Regel vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Dazu gehören z. B. die Wirksamkeit des abgeschlossenen Liefervertrages, die Verwertbarkeit von Sicherheiten, die Einhaltung gesellschaftsrechtlicher Zustimmungserfordernisse sowie die Einhaltung behördlicher oder aufsichtsrechtlicher Vorgaben.

C L I F F O R D
C H A N C E

Bezüglich der rechtlichen Aspekte bei der Erstellung dieses 10-Punkte-Plans wurde Atradius von Torsten Syrbe, Partner bei Clifford Chance CIS, sowie der türkischen Niederlassung von Clifford Chance in Istanbul beraten.

Dieser Überblick dient der allgemeinen Information über die für Lieferverhältnisse mit türkischen Abnehmern maßgeblichen rechtlichen Rahmenbedingungen. Er stellt keine Rechtsberatung dar und kann eine rechtliche Beratung oder eingehende Prüfung des Einzelfalls nicht ersetzen.

Copyright Atradius NV 2012

Atradius Disclaimer 2012

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen seine eigenen Entscheidungen gleich welcher Art treffen. Obgleich Atradius sich bemüht hat sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen bzw. enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für die in diesem Bericht enthaltenen Informationen. Insbesondere wird keinerlei Gewähr oder Garantie – weder ausdrücklich noch implizit – übernommen in Bezug auf die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität der hierin enthaltenen Informationen oder die aus deren Verwendung abgeleiteten Resultate. Jegliche Haftung von Atradius, mit Atradius verbundenen Unternehmen, Geschäftspartnern, Vertretern oder Mitarbeitern für Schäden und Folgeschäden, die auf Entscheidungen beruhen, die im Vertrauen auf die in diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

www.atradius.de

www.atradius.at

www.atradius.ch