

Forderungseinzug: so sichern Sie Ihre Forderungen ab

Wie man den Schaden aus offenen Forderungen so gering wie möglich hält.

Wenn ein Kunde[1] nicht zahlt[2], ist das für den Gläubiger oft nicht nur ärgerlich, sondern auch bedrohlich für seine eigene Liquidität[3]. Geht der Schuldner gar pleite, dann ist das Risiko[4] groß, dass man von seinem Geld gar nichts mehr sieht. Denn oft werden in solchen Fällen die Forderungen[5] grundsätzlich bestritten oder gelieferte, aber nicht bezahlte Waren, einfach einbehalten. Um den Ärger, der bei Zahlungsausfällen[6] ohnehin droht, zu minimieren, sollte man deshalb rechtzeitig ein paar Vorsichtsmaßnahmen[7] treffen. Bernd Drumann von der Bremer Inkasso GmbH[8] hat einige Tipps zusammengestellt, die Händler vor einem Komplettausfall ihrer Forderungen - soweit das im Einzelfall überhaupt möglich ist - schützen sollen.

Alles schriftlich fixieren

Das wichtigste an Ihrer Forderung ist, dass Sie sie auch beweisen können. Denn wenn der Schuldner alles abstreitet oder der Insolvenzverwalter[9] keine Belege für die Forderung vorfindet, dann müssen Sie beweisen können, dass Sie von dem Unternehmer oder seiner Firma noch Geld bekommen. Dokumentieren Sie daher jeden Schritt, vom Angebot, über Bestellung und Bestätigung bis hin zur Lieferung[10] und Rechnung[11]. Auch das Zahlungsziel sollte schriftlich festgehalten werden, üblicherweise mit einem konkreten Datum in der Rechnung[12]. Bei einem Zahlungsziel von "14 Tagen" o.ä. sollten Sie einen konkreten Datumsbezug herstellen, beispielsweise mit dem Hinweis auf "ab Rechnungsdatum". Sonst geben Sie dem Schuldner zu viel Interpretationsspielraum.

Eigentumsvorbehalt in den AGB

Inkasso-Experte Drumann empfiehlt außerdem, in den eigenen AGB[13] eine Klausel mit einer Regelung zum normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt zu haben - und den Kunden darauf hinzuweisen, dass die Lieferung auf Basis der AGB geschieht. So vergrößern Sie Ihre Chancen, dass Sie im Falle einer Insolvenz des Kunden doch noch das Geld oder die Ware selbst (wieder)sehen.

Warten Sie nicht zu lange

Auch wenn der Schuldner sagt, dass er nur noch "ein paar Tage Zeit" braucht, sollten Sie sich an die selbst gesetzten Fristen halten und wenn bis dahin nicht gezahlt wurde, die nächsten Schritte einleiten. Bernd Drumann rät jedenfalls dringend davon ab, das Thema auf die lange Bank zu schieben: "Man sollte sich im Umgang mit offenen Rechnungen nicht zu viel Zeit lassen, schließlich geht es auch um die eigene Existenz."

Beweislast liegt bei Ihnen

Als Ausrede besonders beliebt, ist die Behauptung, man habe die Rechnung niemals bekommen, habe sie deshalb auch nicht rechtzeitig bezahlen können. Der Gläubiger soll sie bitte nochmal schicken - klar, denn dann beginnt die Zahlungsfrist nochmal zu laufen. Leider muss aber auch der Rechnungsaussteller belegen können, dass die Rechnung zugestellt wurde. Wer Rechnungen per Einschreiben verschickt, signalisiert allerdings schon ziemliches Misstrauen. Was also tun? Der Tipp von Bernd Drumann lautet: "das Dokument vorab per Fax versenden und das Faxprotokoll sorgfältig verwahren." Oder Sie machen es so, wie die großen Online-Versender: schicken Sie Ihrem Kunden vorab einen "Kontoauszug" per Mail. Dann haben Sie die Forderung auch schon mal überbracht (Rechnung muss trotzdem raus!) und das Ganze auch noch als Service verpackt.

Abnahme bestätigen lassen

Bei Projekten ist die Rechnungsfälligkeit zumindest teilweise an die Abnahme der Leistung geknüpft. Daher sollten Sie sich diese Etappenziele ebenfalls immer schriftlich quittieren lassen. Selbst wenn der Kunde heute Ihr bester Freund ist, wird er Sie morgen vielleicht nicht mehr kennen (wollen). Auch Warenlieferungen sollten Sie sich immer bestätigen lassen, damit der Kunde nicht sagen kann, dass er nicht für Produkte bezahlen wird, die er nie erhalten hat. Ein Lieferschein ist also Pflicht.

Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?

Zunächst an die Forderung erinnern. Zwei bis drei solcher Briefe sind laut Drumann üblich, bevor man zu härteren juristischen Mitteln greift und greifen darf. Wichtig ist, dass bei der Erinnerung die Forderung unmissverständlich formuliert ist und die Zahlung klar formuliert ist. Zumindes im letzten Brief sollte nochmals eine letzte und verbindliche Zahlungsfrist gesetzt werden. Somit ist sichergestellt, dass sich der Schuldner nicht mit einem Missverständnis herausreden kann. Wurden alle Vorschriften in Bezug auf die Rechnungsstellung etc. eingehalten, dann tritt der sogenannte "Zahlungsverzug" 30 Tage nach Zugang und Fälligkeit der Rechnung ein. Dann kann der Gläubiger auch Zinsen und Mahngebühren verlangen.

Holt sich der Gläubiger professionelle Unterstützung durch einen Anwalt oder ein Inkassounternehmen, dann kann der die Kosten als sogenannten Verzugsschaden ebenfalls dem Schuldner auferlegen. Das ist wichtig zu wissen, wenn man die Forderungen im Wege eines gerichtlichen Mahn- und Vollstreckungsverfahrens eintreiben will. Denn dafür sollte man sich lieber einen juristischen Experten an seine Seite holen, der - im Gegensatz zu den meisten Gläubigern - die entsprechenden Kenntnisse über Rechtsformen und deren Vertretungsverhältnisse und dem Themengebiet Verjährung oder Zahlungsverzug hat. Inkasso-Experte Bernd Drumann: "Gerade die Geltendmachung einer bereits verjährten Forderung kann - trotz berechtigtem Anspruch - schnell erhebliche Kosten nach sich ziehen. Zur Vermeidung möglicher Nachteile ist es ratsam, solche Anträge nicht ohne qualifizierte Unterstützung zu stellen."

(Marzena Sicking[14]) / (map)