10 Tipps zum erfolgreichen Forderungseinzug

Viele Unternehmen haben immer wieder Probleme mit Kunden, die ihre Rechnungen zu spät oder gar nicht bezahlen - eine Gefahr für die Liquidität der betroffenen Betriebe. Mit diesen Tipps lassen sich die Schäden weitestgehend begrenzen oder gar verhindern.

"Man sollte sich im Umgang mit offenen Rechnungen nicht zu viel Zeit lassen, schließlich geht es auch um die eigene Existenz", rät Bernd Drumann von der Bremer Inkasso GmbH und gibt 10 Tipps für einen erfolgreichen Forderungseinzug.

1.Vertragsabschluss unbedingt schriftlich dokumentieren: Angebote an Kunden sollten möglichst schriftlich gemacht werden und der Kundenbestellung eine Auftragsbestätigung folgen. Sowohl im Angebot als auch in der Auftragsbestätigung empfiehlt sich der Hinweis, dass die Leistung oder Lieferung auf Basis "beigefügter" Geschäftsbedingungen erbracht wird - diese sollten unbedingt Regelungen über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten. Gerade dann, wenn der Kunde später einmal in die Insolvenz gerät, können solche Vereinbarungen dazu führen, dass

Gläubiger doch noch ihr Geld erhalten.

2.Im Vorfeld genaues Zahlungsziel festlegen: Eine genaue Formulierung des Zahlungsziels bei der Rechnungsstellung verstärkt die Zahlungsmoral der Kunden. Je nach Branche ist ein Zahlungsziel von 10 bis 14 Tagen handelsüblich, nach dessen Ablauf die Rechnung zur Zahlung fällig wird. Empfehlenswert ist, ein konkretes Datum zu nennen, wie zum Beispiel "zahlbar bis zum 06.12.2010". So entsteht kein Interpretationsraum, ob denn nun die "10 bis 14 Tage" ab Rechnungsdatum oder ab

Rechnungseingang gelten sollen.

3.Rechnungszugang nachweisen: Es kommt nicht selten vor, dass Kunden erst nach Einschaltung eines Rechtsanwaltes oder eines Inkassounternehmens behaupten, sie hätten die Rechnung überhaupt nicht erhalten. Für die Frage der Erstattungsfähigkeit der Anwalts- oder Inkassokosten kann der Nachweis des Zugangs der Rechnung später durchaus relevant sein. Der Rechnungssteller trägt nach

§ 284 III BGB die Beweislast und muss dementsprechend nachweisen, dass der Zugang einer Rechnung tatsächlich stattgefunden hat. Da verständlicherweise aufgrund der Kosten nicht alle Rechnungen per Einschreiben, beziehungsweise Einschreiben-Rückschein verschickt werden können, empfiehlt es sich, das Dokument vorab per Fax zu versenden und das Faxprotokoll sorgfältig zu verwahren.

4.Vertragsgemäße Lieferung/Leistung quittieren lassen: Gerade bei Handwerksleistungen ist Bedingung für die Fälligkeit einer Rechnung, dass der Kunde "das Werk" abgenommen hat. Nach Beendigung eines Auftrages ist es daher wichtig, sich vom Auftraggeber bestätigen zu lassen, dass die Arbeiten zu seiner Zufriedenheit erledigt wurden. Bei einer Warenablieferung ist der vom Kunden unterzeichnete Lieferschein als Nachweis entscheidend.

5.Bei Fälligkeit der Kundenrechnungen umgehend handeln: Es kann jedem mal passieren, dass er vergisst, eine Rechnung zu zahlen. Darum ist es wichtig, den Kunden höflich aber bestimmt darauf hinzuweisen - schließlich soll dieser auch weiterhin Kunde bleiben. Kaufmännisch üblich sind zwei bis drei schriftliche Zahlungsaufforderungen im Abstand von 7-10 Tagen. Zwar gibt es keine besonderen

Formvorschriften für eine Mahnung, jedoch sollte sie die Forderung eindeutig zum Ausdruck bringen. Nicht ausreichend ist demnach eine Formulierung wie "Vergessen Sie nicht, dass noch eine Rechnung offen ist.", da konkret die Zahlung verlangt werden muss. In der letzten Mahnung sollte eine nach dem Kalender bestimmbare Zahlungsfrist wie zum Beispiel "Zahlung bis zum . bei uns eingehend" gesetzt werden.

6.Den Kunden in Zahlungsverzug setzen: Zahlungsverzug ist die Voraussetzung, Ersatz für einen Verzugsschaden - wie etwa die Kosten der Einschaltung eines Rechtsanwaltes oder eines fachkundigen Inkassounternehmens - vom Kunden verlangen zu können. Mit Zugang einer Mahnung tritt der Zahlungsverzug ein. Ohne Mahnung kommt der Schuldner gemäß § 286 Abs. 3 BGB automatisch 30 Tage nach Zugang und Fälligkeit der Rechnung in Zahlungsverzug - sofern der Kunde ein Unternehmer ist. Bei Verbrauchern ist auf diese automatische Verzugregelung in der Rechnung explizit hinzuweisen, ansonsten greift diese Regelung nicht. Näher dran. Mehr drin.

7.Zinsen verlangen: Eine wesentliche Folge des Verzugseintritts ist auch die Verzinsung der Forderung ab Zahlungsverzug. Der vom Verbraucher zu entrichtende Zinssatz beträgt fünf Prozent über dem flexiblen Basiszinssatz, den die Europäische Zentralbank in Abständen neu festlegt. Bei Unternehmern, also beispielsweise einem Handwerker oder einer GmbH, beträgt der Zinssatz sogar acht Prozent über dem Basiszinssatz. Will ein Gläubiger einen höheren Zins geltend machen, muss er nachweisen, dass er selbst diesen höheren Zins an die Bank zu entrichten at. www.basiszinssatz.de/

8.Mahngebühren verlangen: Eine weitere Folge des Zahlungsverzugs ist die Berechtigung, Mahngebühren zu verlangen. Man kann als Faustregel von fünf Euro pro Mahnung ausgehen, die der Kunde zu ersetzen hat. Allerdings darf für die erste Mahnung nur dann eine Mahngebühr berechnet werden, wenn der Kunde schon vorher - zum Beispiel aufgrund des Ablaufs der 30 Tages-Frist - in Verzug war. Ansonsten darf erst ab der zweiten Mahnung eine Mahngebühr verlangt werden.

9.Fachkundige Unterstützung durch Rechtsanwalt oder Inkassounternehmen: Jeder Gläubiger ist berechtigt, entweder anwaltliche Unterstützung oder im selben Umfang die Dienste eines Inkassounternehmens in Anspruch zu nehmen. Die Kosten, die hierdurch entstehen, hat der Schuldner als Verzugsschaden zu ersetzen. Zudem berechnen Inkassounternehmen normalerweise im Nichterfolgsfall nur eine geringe Pauschale und entstandene Auslagen.

10.Gerichtlichen Mahnbescheid beantragen: Um Forderungen im Wege des gerichtlichen Mahn- und Vollstreckungsverfahrens einzuziehen, benötigen Gläubiger gute Kenntnisse über etwa Rechtsformen der Unternehmung und deren Vertretungsverhältnisse. Zudem sind mindestens gute Kenntnisse auf dem Gebiet der Verjährung oder des Zahlungsverzuges von Vorteil. Gerade die Geltendmachung einer bereits verjährten Forderung kann - trotz berechtigtem Anspruch - schnell erhebliche Kosten nach sich ziehen. Zur Vermeidung möglicher Nachteile ist es ratsam, Anträge nicht ohne qualifizierte Unterstützung durch einen Rechtsanwalt oder ein Inkassounternehmen zu stellen.

Weitere Informationen unter www.bremer-inkasso.de

Über die Bremer Inkasso GmbH: Das Unternehmen bietet seinen Kunden Beratung und juristische Unterstützung im Bereich des Forderungseinzugs. Bundesweit und international nehmen seit Jahren Industrie- und Handelsunternehmen, Handwerksbetriebe, Verlage, Banken, Steuerberater, Ärzte und auch Privatpersonen die Dienstleistung des Inkassounternehmens in Anspruch. Das Unternehmen biete seinen Mandanten faire und transparente Konditionen, heißt es. So werde im Nichterfolgsfall statt des vollen Honorars lediglich eine nach der Hauptforderung gestaffelte Pauschale berechnet.