Offene Rechnungen - kein „Urlaub“ für Forderungseinzug

dasFiBuWissen-News [Stand: 06.05.2014]

Autor: Online-Redaktion Verlag Dashöfer

Quelle: Bremer Inkasso GmbH

Bremer Inkasso: Zeitnah und konsequent handeln! Ein paar Tipps können helfen.

Ein oder zwei offene Rechnungen sind für einen Unternehmer ärgerlich, lassen sich oft aber noch verschmerzen. Hat ein Betrieb aber gleichzeitig mit mehreren säumigen Zahlern zu kämpfen, kann das für kleinere und mittelständische Unternehmen zur Existenzbedrohung werden.

„Leider erleben wir es in unserem Geschäftsalltag immer wieder, dass Unternehmer nicht selten auch selbst etwas dazu beitragen, dass sie in diese Situation geraten: Sie betreiben den Forderungseinzug nicht zeitnah und konsequent genug“, weiß Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH, aus Erfahrung zu berichten. „So zügig und gewissenhaft wie ein Unternehmer den Auftrag eines Kunden abarbeitet, so zügig und gewissenhaft sollte er auch für sich selbst tätig werden.“

Weichenstellung beginnt bereits mit der Angebotsabgabe

Bereits mit der Angebotserstellung stellt man im Prinzip die Weichen für einen erfolgreichen Forderungseinzug. Bei „Geschäften zur Deckung des Lebensbedarfs“ (dazu gehören z.B. Einkäufe im Zusammenhang mit Kleidung, Nahrung, Gesundheit, Wohnung, Freizeit, sowie der Abschluss gängiger Versicherungen wie Kranken-, Sach- und Unfallversicherungen) ist es z.B. anzuraten, soweit möglich die Namen beider Ehegatten bereits bei der Angebotsabgabe (sowie auch allen weiteren Schritten) zu vermerken. Da für die oben angeführte Art von Geschäften die Solidarhaftung von Ehegatten gilt, kann man sich so bei einem späteren Zahlungsverzug lästiges Nachfragen und Recherchieren ersparen. Ebenso sollten die eigenen Geschäftsbedingungen bereits jetzt beigefügt werden (s.u.). Für alle Unternehmer aber gilt: Von der Angebotsabgabe an jeden einzelnen Schritt unbedingt schriftlich festhalten!

Folgt der Angebotsabgabe erst einmal die Erteilung eines Auftrages, dürfen spätestens hier auf keinen Fall die eigenen Geschäftsbedingungen fehlen, die wiederum bei Verträgen über Warenlieferungen Regelungen über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten sollten. Das Angebot sowie die Auftragsbestätigung sollten darüber hinaus den Hinweis enthalten, dass die Lieferung oder Leistung auf der Basis „beigefügter“ Geschäftsbedingungen erbracht werden.

Anzeige

Lieferung und Leistung bestätigen lassen

Zu jeder Lieferung gehört zwingend ein vom Kunden unterzeichneter Lieferschein. Ebenso sollte ein Unternehmer sich nach erbrachter Leistung vom Kunden die schriftliche Bestätigung geben lassen, dass alle Leistungen zu dessen Zufriedenheit ausgeführt wurden. Denn die „Abnahme“ durch den Kunden ist die Bedingung für die Fälligkeit der Rechnung gerade für Handwerkerleistungen.

Zeitnah die Rechnung stellen

Sobald der Auftrag zur Zufriedenheit des Kunden erledigt wurde, sollte die Rechnungsstellung erfolgen. In der Rechnung sollte dem Kunden ein genaues Zahlungsziel vorgegeben werden, um Interpretationen zu „branchenüblichen Zahlungszielen“ keinen Raum zu lassen. Am besten nennt man ein genaues Datum, bis zu dem gezahlt werden soll, wie z.B. „zahlbar bis 28.05.2014“.

Hat man die Rechnung erstellt, empfiehlt es sich, sie vor dem Postversand per Fax oder Mail an den Kunden rauszuschicken. Dieser Schritt kann deshalb wichtig sein, weil man als Unternehmer in der Beweispflicht ist, sollte ein Kunde behaupten, eine Rechnung nie bekommen zu haben. Daher gilt auch für diesen Schritt unbedingt wieder die Dokumentation: Nach Prüfung des Versandstatus Faxprotokoll aufbewahren oder Screenshot ausdrucken und abheften. Bei dem einen oder anderen „Pappenheimer“ kann es sogar sehr sinnvoll sein, die Rechnung unter Zeugen einzutüten und/oder per Einschreiben zu schicken.

Forderungseinzug keinen „Urlaub“ gewähren! Bei Rechnungsfälligkeit sofort handeln

„Noch immer meinen viele Unternehmer, ihre Kunden mit Glacéhandschuhen anfassen zu müssen“, so Drumanns Erfahrung auch noch nach Jahren. „Dabei geht es um die rechtmäßige Entlohnung für eine erbrachte Lieferung oder Leistung.“ Ist das Geld bis zu dem in der Rechnung genannten Datum nicht beim Unternehmen eingegangen, sollte der Kunde unmissverständlich, jedoch höflich zur Zahlung aufgefordert werden. Im Abstand von sieben bis zehn Tagen sind zwei bis drei schriftliche Zahlungsaufforderungen durchaus kaufmännisch üblich. In der letzten Mahnung sollte eine klar definierte Zahlungsfrist wie „Zahlung bis zum …. bei uns eingehend“ zu finden sein.

Spätestens mit dem Zugang der ersten Mahnung nach Rechnungsfälligkeit tritt Zahlungsverzug ein. Ein unternehmerisch tätiger Schuldner kommt auch ohne Mahnung 30 Tage nach Zugang und Fälligkeit der Rechnung automatisch in Zahlungsverzug (lt. § 286 Abs. 3 BGB); bei Verbrauchern gilt das nur dann, wenn in der Rechnung ausdrücklich darauf hingewiesen wird.

Mahngebühr und Zinsen

Ist der Schuldner einmal im Zahlungsverzug, muss er dem Gläubiger u.a. den Verzugsschaden ersetzen. Deshalb darf der Gläubiger auch in der Regel ab der zweiten Mahnung Ersatz seiner Mahnkosten verlangen – Gerichte akzeptieren häufig Pauschalen zwischen 1,- und 5,- EUR für ein Mahnschreiben.

Ebenso darf man ab Beginn des Zahlungsverzuges Zinsen auf die Forderung verlangen. Anknüpfungspunkt für die Zinshöhe ist der Basiszinssatz, der abhängig von der Zinsentwicklung in Europa halbjährlichen Anpassungen unterliegt (für das erste Halbjahr 2014 beträgt er -0,63%). Fünf Prozentpunkte über dem flexiblen Basiszinssatz hat ein Verbraucher bei Zahlungsverzug zu zahlen. Die von einem Unternehmer zu zahlenden Verzugszinsen liegen dagegen bei acht Prozentpunkten über dem Basiszinssatz. Noch! Änderungen sind hier absehbar. (Der Gesetzesentwurf zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr, den das Bundeskabinett am 2.4.2014 beschlossen hat, sieht hier eine Steigerung um einen Prozentpunkt auf neun Prozentpunkte über dem flexiblen Basiszinssatz für Unternehmer vor. Ebenso vorgesehen ist, dass ein Gläubiger bei Zahlungsverzug Anspruch auf Ersatz von „Beitreibungskosten“ in Höhe einer Mindestpauschale von 40 EUR haben soll.)

Beauftragung eines Inkassobüros oder eines Anwalts

Statt bei erfolglosen Mahnungen gleich einen Mahnbescheid zu beantragen, kann der Gläubiger auch versuchen, mit Hilfe eines Anwalts oder eines Inkassobüros doch noch eine außergerichtliche Einigung herbeizuführen. Nach einer Branchenstudie des BDIU (Bund Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V.) bearbeiten Inkassounternehmen in Deutschland jährlich rund 18,8 Millionen neue Inkassoaufträge vorgerichtlich, wobei in über 80 Prozent der Fälle eine außergerichtliche Klärung erfolgt (bedeutet: teilweise oder vollständige Begleichung der Forderung seitens des Schuldners oder Empfehlung seitens des Inkassounternehmens, die Forderung auszubuchen, da Verfolgung der Forderung in keinem Verhältnis zum Aufwand stehen würde). Mit professioneller Hilfe durch einen Anwalt oder ein Inkassounternehmen lässt sich daher häufig ein Gerichtsverfahren vermeiden – und die Kosten dieser Hilfe zählen meist zum Verzugsschaden, so dass sie vom Schuldner zu tragen sind, wenn sich der Gläubiger an diese Tipps gehalten hat. Dass auch Inkassokosten grundsätzlich vom Schuldner als Verzugsschaden zu ersetzen sind, hat das Bundesverfassungsgericht mit Beschluss vom 07.09.2011 – 1 BvR 1012/11 – ausdrücklich herausgestellt.

Haben jegliche Bemühungen, die Forderung außergerichtlich zu realisieren, nicht gefruchtet, bleibt nur der Gang zum Gericht. Aber diesen Weg sollte man tunlichst nicht ohne Hilfe beschreiten. Spätestens jetzt sollte man sich an einen Rechtsanwalt oder ein Inkassobüro wenden. Die dadurch entstehenden Kosten sollte man nicht scheuen, denn in der Regel hat der Schuldner auch diese Kosten zu tragen.“

Fazit

„Wer sich bereits bei der Angebotsabgabe darüber im Klaren ist, dass jeder einzelne Schritt die Weichen dafür stellen kann, dass es zu einem in allen Punkten guten Geschäftsabschluss kommt, der trägt durch bedachtes, umsichtiges und konsequentes Handeln selbst enorm zur Minimierung des Kostenausfallrisikos bei“, so Bernd Drumanns Fazit.