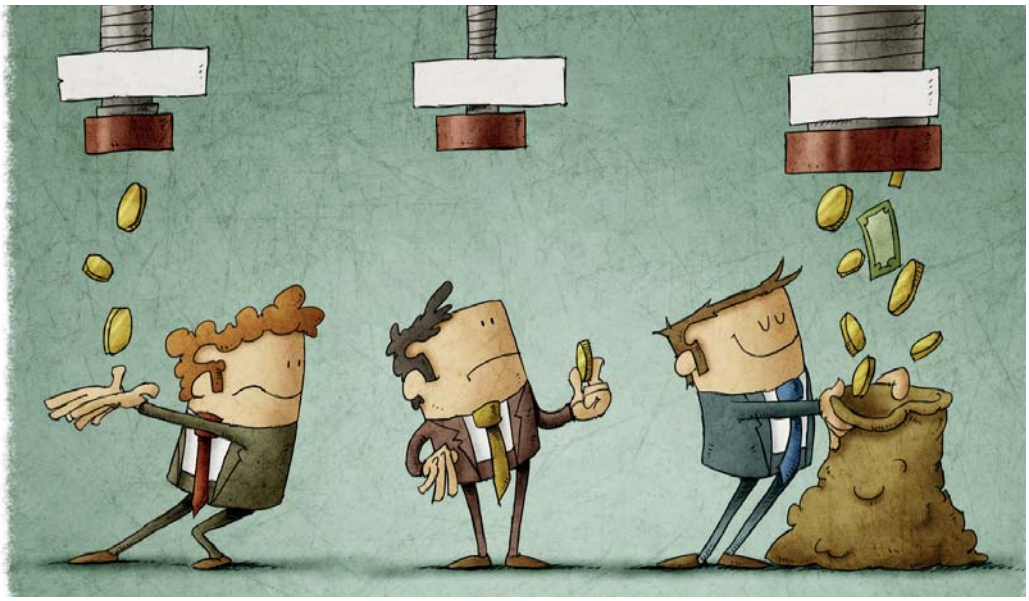
Warum Liquiditätssicherung auch in der eigenen Hand liegt

Unternehmer kennen die Probleme mit säumigen Kunden nur zu gut und versuchen, offene Forderungen mehr oder weniger konsequent zu realisieren. Doch längst nicht alle Unternehmen folgen beim Forderungseinzug einer klaren, konsequenten Vorgehensweise.



Die Sicherung der Liquidität eines Unternehmens hat aber jeder Unternehmer ein ganzes Stück weit selbst in der Hand und lenkt sie nicht zuletzt durch sein eigenes Verhalten. In Unternehmen ist es gang und gäbe, zu einem bestimmten Stichtag eine Inventur durchzuführen. Inventur kommt von lateinisch invenire „etwas finden“ oder auch „auf etwas stoßen“. Eine Inventur soll also etwas zutage fördern. Dafür wird der entsprechende Bestand aufgenommen, positiv wie negativ. Von Zeit zu Zeit auch so eine „Bestandsaufnahme“ der eigenen unternehmensinternen Abläufe vorzunehmen, kann man jedem Unternehmer nur raten. Ein erfolgreicher Forderungseinzug zum Beispiel erfordert unter anderem Konsequenz und Genauigkeit und das bereits vom ersten Augenblick an. Eine Überprüfung der eigenen Vorgehensweisen kann dabei helfen, eventuelle Defizite sichtbar zu machen und Fehler zu beheben.

1. Vertragsabschluss bedarf der Schriftform

Die bereits erwähnte nötige Konsequenz und vor allem Genauigkeit vom ersten Augenblick an ist bereits bei der Abgabe eines Angebotes gefragt. Dies sollte dem Kunden in schriftlicher Form vorgelegt werden ebenso wie die Bestätigung einer sich aus dem Angebot ergebenden Bestellung. Der Hinweis, dass alle Lieferungen und Leistungen auf der Basis der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des Unternehmens erbracht werden, sollte dann sowohl im Angebot als auch in der Auftragsbestätigung enthalten sein. Es ist jedem Unternehmer anzuraten, sich Geschäftsbedingungen, individuell zugeschnitten auf das eigene Unternehmen, eventuell mit Hilfe eines Anwaltes erstellen zu lassen. So kann man sicher sein, dass auch alle Alleinstellungsmerkmale und Besonderheiten des Unternehmens ‚abgedeckt‘ sind. Dass diese Geschäftsbedingungen dann, wenn das Unternehmen Lieferungen erbringt, unbedingt Regelungen zum normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten sollten, sei hier noch einmal ausdrücklich erwähnt.

2. Unmissverständliches Zahlungsziel benennen

Um Genauigkeit geht es auch hier: Wird dem Kunden ein genaues Datum als Zahlungsziel genannt, bleibt kein Raum für (Fehl-)Interpretation. Wer dem Kunden dann auch noch klare ‚Anweisungen‘ wie etwa „Der Rechnungsbetrag ist bis 20. August 2018 bei uns eingehend zu zahlen.“ mit auf den Weg gibt, fördert nach unserer Erfahrung die Zahlungsmoral des Kunden. Denn auch Kunden lieben klare Vorgaben. Bei der Festsetzung des Zahlungsziels sollte man sich an den in der jeweiligen Branche üblichen Fristen orientieren. Handelsüblich sind dabei 10 bis 14 Tage, nach deren Ablauf die Rechnung zur Zahlung fällig ist.

3. Beweis für den Zugang der Rechnung

Glaubt man der Aussage mancher Schuldner, ist nichts so unsicher oder unzuverlässig wie die Postzustellung

im Land. Was da nicht alles verloren geht... Rechnungszugänge werden nicht selten rundweg abgestritten. Dem kann man bestmöglich entgegenwirken, indem man die Rechnung im Vorwege faxt oder per E-Mail versendet und das Sendeprotokoll beziehungsweise die Lesebestätigung aufbewahrt. Wer ganz sicher gehen will, kann die Rechnung von einem Mitarbeiter persönlich und gegebenenfalls vor Zeugen übergeben oder sie sogar vom Gerichtsvollzieher zustellen lassen. Möchte man als Gläubiger Anwalts- oder Inkassokosten von einem Schuldner erstattet bekommen, so ist der Beweis, dass dem Schuldner die Rechnung tatsächlich zugegangen ist, dafür zwingend erforderlich, wenn der Schuldner den Zugang bestreitet!

4. Schriftliche Bestätigung der Lieferung

Die Abnahme von Handwerksleistungen durch den Auftraggeber ist ein Muss, damit die Rechnung dafür fällig wird! Die Erledigung eines Auftrages sowie die Zufriedenheit des Kunden mit der abgelieferten Arbeit sollte man sich vom Auftraggeber unbedingt schriftlich geben lassen. Ein unterschriebener, gut verwahrter Lieferschein bei Warenlieferung kann ebenfalls Gold wert sein, wenn es zum Streit kommt.

5. Rechnung fällig: handeln!

Dass einem Kunden einmal eine Rechnung „durchrutscht“, ist menschlich und kann passieren. In vielen Fällen schafft eine freundlich bestimmte, umgehend erfolgende Mahnung/Zahlungsaufforderung Abhilfe. Manche Kunden brauchen mehr Zuwendung. Zwei bis drei schriftliche Mahnungen oder Zahlungsaufforderungen – bitte unbedingt gleichbleibend nur eine der Formulierungen verwenden – im Abstand von sieben bis zehn Tagen sind kaufmännisch üblich. Formvorschriften gibt es nicht zu beachten, die Forderung sollte deutlich als solche zu erkennen sein und ihre Grundlage eindeutig benannt werden. In der letzten Mahnung sollte eine eindeutige, nach dem Kalender bestimmbare Zahlungsfrist gesetzt werden. Zum Beispiel „Zahlung bis zum ... bei uns eingehend“. Eine, wenn auch nett gemeinte Formulierung wie „Vergessen Sie nicht, dass noch eine Rechnung offen ist“ reicht nicht, da konkret die Zahlung verlangt werden muss.

6 . Zahlungsverzug des Kunden

Die Kosten für die Einschaltung eines Rechtsanwaltes oder Inkassounternehmens gehören zu dem so genannten Verzugsschaden. Diesen kann man gegen den Kunden geltend machen. Der Zahlungsverzug des Kunden ist dafür zwingende Voraussetzung. Mit dem Eintreffen einer Mahnung beim Schuldner tritt in der Regel spätestens der Zahlungsverzug ein. Ist ein Kunde ein Unternehmer, kommt dieser auch ohne Mahnung nach § 286 Absatz 3 BGB automatisch 30 Tage nach Zugang und Fälligkeit der Rechnung in Zahlungsverzug. Ist der Kunde hingegen Verbraucher, ist auf diese besondere Verzugsregelung deutlich in der Rechnung hinzuweisen, sonst kommt sie nicht zur Anwendung.

7. Verzugszinsen verlangen

Der Gläubiger darf von einem Kunden in Zahlungsverzug Verzugszinsen verlangen. Der flexible Basiszinssatz, der halbjährlich von der Europäischen Zentralbank neu festgelegt wird, dient als Berechnungsgrundlage (aktueller Stand seit dem 1. Juli -0,88 Prozent). Ist der Schuldner ein Unternehmer, zum Beispiel Handwerker oder eine GmbH, liegt der Zinssatz für Entgeltforderungen bei neun Prozentpunkten über dem Basiszinssatz. Ansonsten beträgt der zugrunde zu legende Zinssatz fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz.

8. Mahnkosten ersetzen lassen

Kleinvieh macht auch Mist! Auch wenn es sich bei Mahnkosten um keine hohen Beträge handelt, sollte man sie sich von einem Schuldner in Zahlungsverzug ersetzen lassen, denn das steht einem grundsätzlich zu. Ohne Einzelnachweis werden von vielen Gerichten Pauschalen zwischen einem und fünf Euro pro Mahnschreiben ab der zweiten Mahnung anerkannt. Für die erste Mahnung darf aber nur dann eine Mahngebühr erhoben werden, wenn der Kunde vorher schon um Beispiel aufgrund des Ablaufs der 30-Tages-Frist in Verzug war. Von einem Unternehmer als Schuldner kann der Gläubiger ersatzweise auch eine Pauschale von 40 Euro fordern. Die muss allerdings, sollte man später auf die Hilfe eines Rechtsdienstleisters zurückgreifen müssen, wohl auf die dafür entstehenden Kosten angerechnet werden (§ 288 Abs. 5 BGB).

9. Stärke beweisen: Hilfe einholen

Gläubiger sind durch im Verzug befindliche Schuldner nicht nur finanziell gefordert, sondern geben nicht selten auch reichlich Zeit und Nerven dran. Dann die Unterstützung eines Rechtsdienstleisters in Anspruch zu nehmen, ist nur recht und billig - und steht jedem Gläubiger zu. Die Kosten dieser Unterstützung durch einen Anwalt oder ein Inkassounternehmen gehören zum Verzugsschaden, den der Schuldner zu ersetzen hat.

10. Gerichtlichen Mahnbescheid beantragen

Unternehmer, die ihre Forderungen im Wege des gerichtlichen Mahn- und Vollstreckungsverfahrens einziehen möchten, können dies am besten und sichersten mit der Unterstützung eines Rechtsdienstleisters tun sollten. Dieser verfügt über gute Kenntnisse bei den Rechtsformen der Unternehmung und deren Vertretungsverhältnisse und verfügt über Kenntnisse auf den Gebieten der Verjährung oder des Zahlungsverzuges. Besonders die Geltendmachung einer bereits verjährten Forderung kann schnell erhebliche Kosten nach sich ziehen. Ein Gläubiger sollte vor Beschreiten des gerichtlichen Weges eine realistische Einschätzung seiner eigenen Möglichkeiten und Kenntnisse vornehmen. Bei der kleinsten Unsicherheit sollte er sich umgehend qualifizierte Unterstützung etwa für die Beantragung des Mahnbescheides holen. Selbstüberschätzung ist hier oft der eigentliche „Feind“.

Eva-K. Möller/Bremer Inkasso