

Inkasso: Dieses „ABC“ sollte jedes Unternehmen kennen

Es gibt Begriffe und Daten, die jeder Unternehmer kennen und von denen er auch wissen sollte, was sie in der Konsequenz für den Bereich Inkasso bedeuten. Das folgende ABC sollte daher in keinem Kalender fehlen.

„Auch wenn es kaum möglich ist, einmal umfänglich auf alle wesentlichen Punkte, die für die Sicherung der Liquidität und den Forderungseinzug eines Unternehmens von Bedeutung sind, gesammelt hinzuweisen, so sind es doch im Wesentlichen immer dieselben Dinge, die es zu beachten gibt“, erklärt Bernd Drumann, Geschäftsführer der [Bremer Inkasso GmbH](#). Nachfolgend dazu eine Liste der wichtigsten Begriffe und Daten, die sich bei der täglichen Arbeit im Inkasso-Büro herauskristallisiert haben, ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Abnahme: Die Abnahme eines im Auftrag hergestellten Werkes durch den Auftraggeber ist dessen Pflicht, wenn das Werk im Wesentlichen vertragsgemäß ist. Es gibt unterschiedliche Arten der Abnahme. Ohne eine in Frage kommende Art der Abnahme lässt sich keine Rechnung stellen. Wichtige Reihenfolge: Vertragserfüllung, Abnahme und Rechnungsstellung.

Abschlagszahlung: Ein Handwerker hat das Recht, Abschlagszahlungen vom Besteller in Höhe des Wertes der von ihm erbrachten und nach dem Vertrag geschuldeten Leistungen zu verlangen. Um Missverständnisse zu vermeiden und Sicherheit für beide Seiten zu schaffen, ist es ratsam, schriftlich festzulegen, wann und in welcher Höhe eine Abschlagszahlung erfolgen soll. Die erbrachte Leistung ist in einer Aufstellung nachzuweisen.

AGB: Unternehmen sollten ihre Geschäftsabschlüsse stets unter Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen tätigen. Die Geschäftsbedingungen sollte man sich von einem Anwalt formulieren lassen, denn er haftet für die Rechts- und Abmahnsicherheit der von ihm erstellten Klauseln (nicht einfach etwas aus dem Internet abschreiben!). Jeder im Betrieb sollte den Inhalt der AGB kennen, die die besonderen Merkmale des Betriebes regeln und wiedergeben sollten.

Beauftragung durch/Bestellung für Dritte: Bei Bestellungen für und Beauftragungen durch Dritte sollte der Auftragnehmer die Fragen „Wer, Wann und Was“ genau und bis ins Detail beantworten können. Die Vollmacht des Bestellers ist zu prüfen, man sollte keine falsche Scham haben, gegebenenfalls Angaben zu hinterfragen oder sich schriftlich bestätigen zu lassen, dass zum Beispiel der Vermieter die vom Mieter in Auftrag gegebene Reparatur übernimmt. Genauigkeit ist das A und O.

Datenerfassung der Kunden für späteres Inkasso

Datenerfassung der Kunden: Auch hier ist Genauigkeit das A und O. Das betrifft die Kundenadresse (= Rechnungsadresse?) ebenso wie die Erfassung des vollständigen und richtig geschriebenen Namens, und besonders auch die Firmenbezeichnung mit

eventuellen Zusätzen. Bei Zweitaufträgen sollte zumindest abgeglichen werden, ob die einmal erhobenen Daten alle noch zutreffen.

Daueraufträge: Daueraufträge sind eine gute Sache – wenn man sie denn im Blick behält. Hat man selbst auf eine Forderung abzuführen, sollte man sich in Abständen nach der Höhe der noch verbleibenden Forderung erkundigen, um eine Überzahlung zum Beispiel mit der letzten Rate zu vermeiden. Zahlt ein Kunde eine Forderung in Raten ab, empfiehlt es sich, ihm mitzuteilen, wann und in welcher Höhe es sich um die letzte Rate handelt. Überzahlungen verursachen Verwaltungsaufwand und Kosten. Dennoch sollte eine Rückerstattung im Fall der Fälle selbstverständlich sein.

Eigentumsvorbehalt (verlängerten Eigentumsvorbehalt) sichern: Dabei handelt es sich um besondere Vereinbarungen in Kaufverträgen beweglicher Sachen, die bedeuten, dass die Ware so lange Eigentum des Verkäufers bleibt, bis sie vollständig bezahlt ist, auch wenn sie sich bereits im Besitz des Käufers befindet. Der verlängerte Eigentumsvorbehalt ermöglicht es dem Kunden, die Ware, auch wenn sie noch nicht vollständig bezahlt ist, bereits zu verarbeiten und/oder weiterzuverkaufen; im Gegenzug erhält der Verkäufer dann das Eigentum am Produkt bzw. die Forderungen aus dem Weiterverkauf als Sicherheit. Diese Vereinbarungen sollten in keinen AGB fehlen.

Erbschaft beim Schuldner: Erbt ein Schuldner, ist es ihm allein überlassen, ob er das Erbe antritt oder ausschlägt. Er kann nicht dazu verpflichtet werden, ein Erbe anzutreten, um eventuell Schulden zu begleichen. Es ist nicht erforderlich, den Antritt eines Erbes gesondert zu erklären, die Ausschlagung muss hingegen fristgerecht erfolgen.

Inkasso: Gewerbsmäßiger Einzug von Forderungen

Inkasso: Inkasso kommt von incassare. Geld einziehen ist eine Dienstleistung und steht für den gewerbsmäßigen Einzug von Forderungen im Auftrag Dritter. Ca. 70% aller Inkassounternehmen in Deutschland sind Mitglieder im Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen und führen jährlich rund sechs Milliarden Euro in den Wirtschaftskreislauf zurück.

Insolvenz des Kunden: Der Totalverlust der Forderung muss nicht zwingend sein, wurden vertraglich mit dem Schuldner der Eigentumsvorbehalt (oder der verlängerte Eigentumsvorbehalt) oder eine andere Sicherheit vereinbart. Auch ist zu prüfen, ob es unter Umständen direkte Ansprüche gegen die Geschäftsführer geben kann. Ebenso lässt sich auch eine etwaige Nachfolgesellschaft unter bestimmten Umständen für die Altverbindlichkeiten in Anspruch nehmen. Vorsicht ist auf jeden Fall geboten, bittet der Insolvenzverwalter im Falle einer Fortführung des Unternehmens um Weiterbelieferung. Professionelle Hilfe holen.

Kleinstforderungen: Nicht selten entscheiden Schuldner leider selbst, welchen Teil einer Forderung sie begleichen, indem sie Mahngebühren oder Versandkosten einfach unter den Tisch fallen lassen. Es gibt keine Mindesthöhe, um sich an einen Rechtsdienstleister zum Einzug der fälligen offenen Forderung zu wenden. Vorher Konditionen erfragen. Die Entscheidung zum Umgang mit den eigenen Prinzipien obliegt einem natürlich selbst. Der dauernde Verzicht auf Kleinstbeträge spricht sich rum. Generell hat ein Schuldner für den Verzugsschaden aufzukommen, dazu gehört

auch die Beauftragung eines Rechtsdienstleisters nach Verzugseintritt. Eine offene Forderung ist und bleibt eine offene Forderung.

Liquiditätssicherung: Dazu gehören eigene, individuelle Geschäftsbedingungen (Vereinbarungen zum Eigentumsvorbehalt/verlängerten Eigentumsvorbehalt) als Grundlage aller Geschäftsabschlüsse, schriftliche genaue Dokumentation aller Kundendaten sowie geschäftlicher Schritte, gegebenenfalls Abschlagszahlung verlangen, Beweisbarkeit des Rechnungszugangs beim Kunden, ein eindeutig definiertes Zahlungsziel, respektvoller, aber eindeutiger Umgang mit dem Kunden, das sofortige Anmahnen einer fälligen Rechnung, den Schuldner in Verzug setzen, um Verzugsschaden geltend machen zu können, Mahnkosten fordern, Verzugszinsen berechnen.

Mahnungen bedürfen keiner bestimmten Form

Mahnungen: Eine Mahnung vor Fälligkeit der Rechnung ist ungültig. Danach sollte aber umgehend eine Mahnung erfolgen. Eine Mahnung setzt den Schuldner in Verzug. Sie ist wichtig, aber nicht immer ein Muss. Sie bedarf keiner bestimmten Form und ist auch per E-Mail, SMS oder WhatsApp möglich. Es ist aber zu beweisen, dass sie dem Schuldner zugegangen ist. Sie sollte respektvoll und eindeutig formuliert sein, alle die Forderung betreffenden relevanten Daten beinhalten und ein eindeutiges Zahlungsziel aufweisen. Mehr als drei Mahnungen lassen an der Entschlossenheit des Gläubigers eher zweifeln.

Offene Forderung: Forderungen sollten immer im Blick behalten werden. Sobald eine offene Forderung fällig ist, sollte unbedingt sofort gemahnt werden. Die Angst, ‚alte‘ Kunden durch Mahnungen zu verschrecken, ist nach meiner Erfahrung eher unbegründet. Im Gegenteil. Kunden wissen ein gut strukturiertes Unternehmen sehr zu schätzen.

Pfändungsfreigrenze(nerhöhung): Der 1. Juli eines jeden Jahres ist ein wichtiges Datum für alle Gläubiger. Zu diesem Stichtag werden (seit 2021 nun jährlich) die Pfändungsfreigrenzen angehoben. Die im Anhang an die Pfändungsfreigrenzen-Bekanntmachung veröffentlichten Tabellen zeigen, was dem Schuldner (abhängig von einigen Faktoren) bei einer etwaigen Lohnpfändung bleibt. Das, was dem Schuldner dann mehr unpfändbar zur Verfügung steht, bedeutet für den Gläubiger, dass er länger auf sein Geld warten muss. Die zurzeit angewandte Tabelle hat ihre Gültigkeit noch bis zum 30.06.2023. Bis dahin gilt ein pfändungsfreier Grundbetrag für den Schuldner von 1.330,16 Euro monatlich.

Solidarhaftung: Als Solidarhaftung wird die gemeinschaftliche Haftung von Eheleuten in Bezug auf Alltagsgeschäfte, also Geschäfte zur Deckung des Lebensbedarfs (§ 1357 BGB) bezeichnet. Bei solchen Geschäften haftet jeder der beiden Ehepartner auch für die vom anderen abgeschlossenen Verträge. Bei Alltagsgeschäften sollten die persönlichen Daten ganz genau aufgenommen werden inklusive des Namens des Ehegatten und daher auch der Name des Ehegatten unbedingt erfragt werden. Die Rechnung sowie gegebenenfalls Mahnung sollten die Namen beider Ehepartner enthalten.

Tod des Schuldners: „Mit dem Schuldner stirbt nicht auch automatisch die Forderung an ihn. War die Forderung bereits fällig, können eventuelle Erben zur Zahlung gemahnt werden. Wurde bereits vor dem Tod des Schuldners seitens des Gläubigers in dessen

Vermögen vollstreckt, so kann die Zwangsvollstreckung in den Nachlass fortgesetzt werden, ohne dass der Titel auf Erben umgeschrieben werden müsste. Schlagen eventuelle Erben das Erbe aus, empfiehlt es sich, soweit möglich, eine Aufstellung von beweglichen Gütern wie das Auto zu machen, von denen man weiß, dass der Schuldner sie besaß. Manche Dinge haben plötzlich Beine.

Bei offenen Forderungen Verjährungstichtag beachten

Verjährung: Der 31.12. ist ein weiteres wichtiges Datum. Wer offene Forderungen hat, der sollte den 31.12. als Verjährungstichtag zwingend auf dem Schirm haben. Die regelmäßige Verjährung beträgt drei Jahre und beginnt frühestens mit dem Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist, also mit Ablauf des 31. Dezember. Drei Jahre später um Mitternacht (24 Uhr) des 31.12. endet sie. Alle offenen Forderungen sind bereits einige Zeit vor dem 31.12. auf ihre Verjährung hin zu überprüfen. Eine bekannte offene Forderung verjähren zu lassen, ist schlicht eine teure Dummheit.

Verzugszinsen: Für eine fällige Geldforderung, mit deren Bezahlung der Schuldner in Verzug ist, können Gläubiger Verzugszinsen berechnen. Als Grundlage der Berechnung dient der Basiszinssatz, welcher von der Deutschen Bundesbank jeweils zum 1. Januar und zum 1. Juli eines Jahres (weitere wichtige Stichtage) neu berechnet wird. Auch Kleinvieh macht Mist. Formeln oder gar Rechner zur Berechnung von Verzugszinsen finden sich u. a. im Internet. Es sieht komplizierter aus, als es ist. Der Schuldner einer fälligen Forderung hat für den Verzugsschaden aufzukommen. Ein Recht, das man nutzen sollte.

Wirtschaftsauskünfte: Gerade bei Neukunden können Wirtschaftsauskünfte (Konditionen sollten im Voraus erfragt werden) eine sinnvolle Ergänzung zur eigenen Einschätzung sein. Wirtschaftsauskünfte werden nur Firmen erteilt, die ein berechtigtes Interesse oder eine Einwilligung nachweisen können. Nach meiner Erfahrung haben Kunden, die nichts zu verbergen haben, zu Beginn einer neuen Geschäftsbeziehung auch durchaus Verständnis für die Bitte um Vorkasse.

Z wie Ziel des Ganzen: Als ein gesundes, gut funktionierendes, liquides Unternehmen dazustehen, in dem stets das Mögliche getan wird, um Forderungen zu realisieren. Und den Kunden und anderen Unternehmen ein verlässlicher, klar kommunizierender und kompetenter Geschäftspartner zu sein.