

# Eigene Liquidität sichern durch Konsequenz und Sorgfalt

## Zehn Tipps für einen effektiven Forderungseinzug

Leider gehört es heutzutage zum Geschäftsalltag vieler Unternehmen, dass Kunden ihre Rechnungen zu spät oder gar nicht zahlen – und das stellt nicht selten eine Gefahr für die Liquidität betroffener Gläubiger dar. „Sich angesichts solcher Entwicklungen wie das Kaninchen vor der Schlange zu verhalten und in Starre zu verfallen, ist der falsche Weg“, so Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH. „Man kann auch schon im Vorfeld durchaus einiges tun, um den Schaden gering zu halten oder gar zu verhindern. Zeit ist dabei ein wichtiger Faktor.“ Nachfolgend die nach seiner Erfahrung zehn wichtigsten Punkte, die für einen möglichst erfolgreichen Forderungseinzug zu beachten sind.

### 1. Vertrag unbedingt in Schriftform schließen

Angebote sollten schriftlich abgegeben und die daraus resultierenden Bestellungen ebenso schriftlich bestätigt werden. Jedes Unternehmen sollte seine eigenen, individuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) haben, die wiederum unbedingt Regelungen zum normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten sollten – bei eventueller Kundeninsolvenz können solche Klauseln bares Geld wert sein. Der Hinweis, dass Lieferungen und Leistungen auf der Basis der eigenen Geschäftsbedingungen erbracht werden, sollte dann weder im Angebot noch in der Auftragsbestätigung fehlen.

### 2. Zahlungsziel genau und unmissverständlich festlegen

Ein konkret benanntes Datum lässt keinen Raum für Interpretationen und erhöht die Zahlungsmoral: „Der Rechnungsbetrag ist bis 15.07.2015 bei uns eingehend zu zahlen“ ist eine eindeutige Formulierung. Jede Branche hat unterschiedliche Zahlungsziele. Handelsüblich sind 10–14 Tage, nach deren Ablauf die Rechnung zur Zahlung fällig ist.

### 3. Rechnungszugang nachweisen können

Nicht selten betreiben säumige Zahler die „Vogel-Strauß-Politik“. Kommt dann ein Rechtsanwalt oder Inkassobüro ins



Foto: © Benjamin Klack / www.pixelio.de

Spiel, wird plötzlich behauptet, niemals eine Rechnung erhalten zu haben. Möchte man als Gläubiger dann etwa Anwalts- oder Inkassokosten vom Schuldner erstattet bekommen, muss man als Rechnungssteller den Zugang der Rechnung im Regelfall beweisen. Rechnungen per Einschreiben bzw. Einschreiben-Rückschein zu versenden, wäre eine (kostenintensive) Möglichkeit. Man kann aber auch vorab die Rechnung faxen oder per E-Mail schicken und das Fax-Sendeprotokoll gut aufheben bzw. eine Mail-Lesebestätigung anfordern und abspeichern. Wer ganz auf Nummer sicher gehen will, lässt dem Kunden die Rechnung von einem Mitarbeiter (etwa bei der Auslieferung) übergeben.

#### 4. Vertragsgemäße Lieferung/Leistung bestätigen lassen

Handwerkerleistungen müssen vom Kunden abgenommen worden sein, damit die Rechnung dafür fällig wird. Ist ein Auftrag erledigt, sollte man sich vom Auftraggeber schriftlich geben lassen, dass die Arbeit zu dessen Zufriedenheit ausgeführt wurde. Geht es um Warenlieferungen, sollte der Kunde den Lieferschein unterschreiben, welcher dann gut aufzubewahren ist.

#### 5. Bei Fälligkeit der Rechnung sofort handeln

Manchmal ist eine unbezahlte Rechnung nur eine vom Kunden vergessene Rechnung. Das kann jedem einmal passieren. Dann gilt es, den Kunden (der ja auch Kunde bleiben soll) umgehend mit freundlicher Bestimmtheit auf sein Versäumnis aufmerksam zu machen. Zwei bis drei schriftliche Zahlungsaufforderungen (oder Mahnungen – bitte durchgängig bei der einmal gewählten Formulierung bleiben) im Abstand von sieben bis zehn Tagen sind kaufmännisch üblich. Formvorschriften gibt es nicht, die Forderung und ihr Grund sollten aber eindeutig ersichtlich sein. In der letzten Zahlungsaufforderung (Mahnung) sollte

eine klare, nach dem Kalender bestimmbare Zahlungsfrist gesetzt werden, z. B. „Zahlung bis zum ... bei uns eingehend“.

#### 6. Kunden in Zahlungsverzug setzen

Der Zahlungsverzug des Kunden ist Voraussetzung für den Ersatz von Verzugsschaden – dazu gehören die Kosten der Einschaltung eines Rechtsanwaltes oder eines fachkundigen Inkassounternehmens. Diesen Verzugsschaden kann man gegen den Kunden geltend machen. Mit Eintreffen einer Mahnung beim Schuldner tritt der Zahlungsverzug ein. Ohne Mahnung kommt der Kunde nach § 286 Abs. 3 BGB automatisch 30 Tage nach Zugang und Fälligkeit der Rechnung in Zahlungsverzug, wenn er Unternehmer ist. Ist der Kunde Verbraucher, muss auf diese besondere Verzugsregelung deutlich in der Rechnung hingewiesen werden, sonst gilt sie nicht.

#### 7. Verzugszinsen fordern

Ist ein Kunde in Zahlungsverzug, darf der Gläubiger Verzugszinsen verlangen. Der Zinssatz für schuldnerische Verbraucher beträgt fünf Prozentpunkte über dem flexiblen Basiszinssatz, halbjährlich neu festgelegt von der Europäischen Zentralbank. Ist der Schuldner Unternehmer, z. B. Handwerker oder eine GmbH, liegt der Zinssatz bei neun Prozentpunkten über dem Basiszinssatz.

#### 8. Mahngebühren fordern

Bei Zahlungsverzug ist man als Gläubiger grundsätzlich auch berechtigt, Ersatz seiner Mahnkosten zu verlangen. Ohne Einzelnachweis akzeptieren viele Gerichte Pauschalen zwischen 1 und 5 Euro pro Mahnschreiben ab der zweiten Mahnung. Für die erste Mahnung darf nur dann eine Mahngebühr erhoben werden, wenn der Kunde schon vorher, beispielsweise wegen Ablaufes der 30-Tage-Frist, in Verzug war. Von einem Unternehmer als Schuldner kann der Gläubiger stattdessen auch eine Pau-

schale von 40 Euro fordern, die allerdings wohl auf die Kosten eines Rechtsanwaltes oder Inkassounternehmens anzurechnen sind, wenn man später auf deren Hilfe zurückgreifen muss (§ 288 Abs. 5 BGB).

#### 9. Rechtzeitig Hilfe vom Fachmann holen

Jeder Gläubiger hat das Recht, anwaltliche Unterstützung oder die Dienste eines Inkassounternehmens in Anspruch zu nehmen, wenn sich sein Schuldner in Verzug befindet. Die Kosten dieser Unterstützung sind Verzugsschaden, den der Schuldner zu ersetzen hat. Man berechnet z. B. im Nichterfolgsfall nur eine geringfügige Pauschale und die entstandenen Auslagen.

#### 10. Gerichtlichen Mahnbescheid besser nicht selbst beantragen

Möchten Gläubiger ihre Forderungen im Wege des gerichtlichen Mahn- und Vollstreckungsverfahrens einziehen (bzw. sind sie dazu gezwungen), benötigen sie dafür gute Kenntnisse über Rechtsformen der Unternehmung und deren Vertretungsverhältnisse sowie auf den Gebieten der Verjährung und 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 durch einen Rechtsanwalt oder ein Inkassounternehmen, z. B. für die Beantragung des Mahnbescheides, holen.

„Diese zehn Punkte“, so Drumann zum Abschluss, „sind kein Allheilmittel. Wer sie aber konsequent beachtet und ebenso konsequent und zügig umsetzt, hat seinen Forderungseinzug im Griff. Und das wiederum ist aus meiner Erfahrung der bestmögliche Schutz für die Liquidität des eigenen Unternehmens.“ E.-K.M.