Eigene Liquidität sichern durch Konsequenz und Sorgfalt

Bremer Inkasso GmbH: Gelungener Forderungseinzug – 10 Tipps

Leider gehört es schon zum Geschäftsalltag vieler Unternehmen, dass Kunden ihre Rechnungen zu spät oder erst 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 um ihn gar zu verhindern. Zeit“, fährt er fort, “ist dabei ein wichtiger Faktor. Nachfolgend die nach meiner Erfahrung 10 wichtigsten Punkte, die für einen erfolgreiche(re)n Forderungseinzug zu beachten sind.“

1 – Vertragsabschluss – unbedingt in Schriftform!

„Angebote sollten schriftlich abgegeben werden, die daraus resultierenden Bestellungen ebenso schriftlich bestätigt werden. Jedes Unternehmen sollte seine eigenen individuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) haben, und diese sollten wiederum unbedingt Regelungen zum normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten (bei eventueller Kundeninsolvenz können diese Formulierungen bares Geld wert sein). Der Hinweis, dass Lieferungen und Leistungen auf der Basis der eigenen Geschäftsbedingungen erbracht werden, sollte dann weder im Angebot als auch 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 eindeutig. Je Branche gibt es unterschiedliche Zahlungsziele. Handelsüblich sind 10 bis 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 Spiel‘, wird plötzlich behauptet, niemals eine Rechnung bekommen 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. Das Versenden einer Rechnung per Einschreiben, beziehungsweise Einschreiben-Rückschein wäre eine (kostenintensive) Möglichkeit. Man kann aber auch vorab die Rechnung faxen oder per Mail schicken und dann das Faxprotokoll gut aufheben bzw. eine Lesebestätigung fordern und diese dann speichern. Wer ganz auf Nummer sicher gehen möchte, lässt die Rechnung (etwa bei Lieferung) von einem Mitarbeiter 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 erledigt wurde. Geht es um Warenlieferungen, sollte der Kunde den Lieferschein unterschreiben, welcher dann gut aufzubewahren ist.“

5 – Rechnung fällig? SOFORT handeln

„Manchmal ist eine unbezahlte Rechnung nur eine vom Kunden vergessene Rechnung. Das kann jedem einmal passieren. Dann gilt es, den Kunden, der er ja auch bleiben soll, umgehend mit freundlicher Bestimmtheit auf sein Versäumnis aufmerksam zu machen. Zwei bis drei schriftliche Zahlungsaufforderungen (oder Mahnungen – bitte bei einer Formulierung durchgängig bleiben) im Abstand von 7-10 Tagen sind kaufmännisch üblich. Formvorschriften gibt es nicht, die Forderung und ihr Grund sollte daraus aber eindeutig hervorgehen. In der letzten Zahlungsaufforderung (Mahnung) sollte eine klare, nach dem Kalender bestimmbare Zahlungsfrist gesetzt werden. Beispiel: Zahlung bis zum … bei uns eingehend.“

6 – Kunde 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 kann man gegen den Kunden geltend machen. Mit Eintreffen einer Mahnung beim Schuldner tritt der Zahlungsverzug ein. Ohne Mahnung kommt dieser nach § 286 Abs. 3 BGB automatisch 30 Tage nach Zugang und Fälligkeit der Rechnung in Zahlungsverzug, wenn er ein 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 1,00 € und 5,00 € pro Mahnschreiben ab der zweiten Mahnung. Für die erste Mahnung darf nur dann eine Mahngebühr erhoben werden, wenn der Kunde schon beispielsweise aufgrund des Ablaufs der 30-Tages-Frist vorher in Verzug war. Von einem Unternehmer als Schuldner kann der Gläubiger stattdessen auch eine Pauschale von 40 Euro fordern, die allerdings wohl auf die Kosten eines Rechtsanwalts oder Inkassounternehmens angerechnet werden muss, 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 im Verzug befindet. Die Kosten dieser Unterstützung sind Verzugsschaden, den der Schuldner zu ersetzen hat. Wir berechnen z. B. im Nichterfolgsfall nur eine geringe Pauschale und die entstandenen Auslagen."

10 – Gerichtlichen Mahnbescheid beantragen – besser nicht alleine

„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 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 durch einen Rechtsanwalt oder ein Inkassounternehmen z. B. für die Beantragung des Mahnbescheides holen."

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