

Forderungseinzug – kein Selbstläufer für Unternehmer

Bremer Inkasso GmbH gibt Tipps zur Sicherung der Liquidität

Forderungseinzug bereitet Mühe. Schon der Begriff macht deutlich: Ein-Zug – etwas zu ziehen bedeutet Arbeit. Und diese scheint sich auch zu häufen. Das Gefühl jedenfalls haben immer mehr Unternehmer, wenn es darum geht, an ihr Geld zu kommen. „Um der herrschenden Zahlungsmoral oder besser -unmoral beizukommen, gibt es leider weder Allheilmittel noch Garantien“, so der Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH, Bernd Drumann. „Die nachfolgenden Tipps können aber erheblich dabei helfen, dass der Forderungseinzug nicht zur ‚Schwerstarbeit‘ werden oder gar erfolglos bleiben muss. Die ‚Basis aller Dinge‘ und zwingend erforderlich ist dabei eine aktuelle Buchhaltung.“

1. Alle Schritte schriftlich festhalten. Alten Zeiten, wo ein Handschlag noch galt, hinterher zu trauern, ist heute leider müßig. Von der Erstellung des Angebots über die Bestellung/Auftragserteilung sowie deren Bestätigung! bis hin zur Rechnung und Mahnungen sollte alles schriftlich festgehalten werden.

2. Eigene Geschäftsbedingungen mit einbeziehen. Eigene Geschäftsbedingungen sind ein MUSS für jeden Unternehmer. Diese sollten unbedingt Regelungen über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten (Formulierungen, die bei späterer Kundeninsolvenz bares Geld wert sein können). Sowohl im Angebot als auch in der Auftragsbestätigung sollte der Hinweis nicht fehlen, dass die Leistung oder Lieferung auf Basis „beigefügter“ Geschäftsbedingungen erbracht wird.

3. Sofortige Rechnungsstellung. Sobald die Lieferung oder Leistung erbracht wurde, sollte man dem Kunden die Rechnung mit konkretem Zahlungsziel, also einem genauen Datum wie „zahlbar bis zum 13.08.2018“ stellen. Das vermeidet Missverständnisse und lässt keinen Raum für Interpretationen über vielleicht „branchenübliche Zahlungsziele“.

4. Vorabversand der Rechnung per Fax oder e-Mail. Bevor die Rechnung per Post an den Kunden geschickt wird, sendet man sie ihm am sichersten auch auf elektronischem Wege zu. (Auch hier gilt wieder die

schriftliche Dokumentation des Schrittes: also das Faxprotokoll oder Screenshot nach Überprüfung des Versandstatus ausdrucken und aufbewahren.) Sollte der Kunde nämlich ggf. behaupten, er habe keine Rechnung bekommen, ist man als Unternehmer in der Beweispflicht, dies mit Fakten zu widerlegen. Auch eine Rechnungszustellung per Einschreiben kann u. U. sinnvoll sein. Für Problemerkandidaten wäre sogar das Eintüten unter oder durch potentielle Zeugen zu empfehlen.

5. Lieferschein unterzeichnen lassen. Ein unterzeichneter Lieferschein **sowie** die schriftliche **Bestätigung des Auftraggebers** nach Beendigung des Auftrages, dass alle Arbeiten zu seiner Zufriedenheit erledigt wurden, gehören zwingend mit zur Vertragsdokumentation. Bedingung für die Fälligkeit der Rechnung ist gerade bei Handwerksleistungen deren „Abnahme“ durch den Kunden.

6. Sofort handeln, sobald eine Kundenrechnung fällig ist. Den Kunden sollte man in höflichem, bestimmtem, aber unmissverständlichem Ton zur Zahlung auffordern. Kaufmännisch üblich sind hierbei im Abstand von sieben bis zehn Tagen zwei bis drei schriftliche Zahlungsaufforderungen. Dabei sollte die eindeutig definierte Zahlungsfrist „Zahlung bis zum bei uns eingehend“ Bestandteil der letzten Mahnung sein.

7. Den Kunden in Zahlungsverzug setzen. Das heißt: Der Zahlungsverzug tritt spätestens mit dem Zugang der ersten Mahnung nach Fälligkeit ein. Wenn der Schuldner Unternehmer ist, kommt er aber auf jeden Fall (lt. § 286 Abs. 3 BGB) automatisch 30 Tage nach Zugang und Fälligkeit der Rechnung in Zahlungsverzug. Zahlungsverzug ist eine Voraussetzung, um beim Kunden Ersatz für Verzugsschaden (*z. B. Kosten für die Einschaltung eines Rechtsanwalts oder grundsätzlich im selben Umfang die Kosten für Inanspruchnahme eines Inkassounternehmens*) geltend machen zu können. – Nur wenn man in der Rechnung deutlich darauf hinweist, greift diese automatische Verzugsregelung auch bei Nichtunternehmern.

8. Unbedingt Mahngebühren verlangen. Bei Zahlungsverzug werden in der Regel von den Gerichten pro Mahnung 5,- Euro anerkannt. Sie dürfen mit der zweiten Mahnung erhoben werden. Ist der Kunde aber schon vor der ersten ausgehenden Mahnung in Verzug (siehe Ablauf 30-Tage-Frist unter Punkt 7), dürfen jetzt schon Gebühren verlangt werden. Die EU-Richtlinie 2011/7/EU zur „Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr“ sieht dazu unter anderem vor, dass der Gläubiger bei

Zahlungsverzug stets einen Anspruch auf Ersatz von „Beitreibungskosten“ in Höhe einer Mindestpauschale von 40 EUR erhalten soll. Aber das Gesetz dazu steht noch aus.

9. Forderungen verzinsen lassen. Ab Beginn des Zahlungsverzuges können Zinsen auf die Forderung verlangt werden. Der flexible Basiszinssatz, der von der Europäischen Zentralbank in Abständen neu festgelegt wird, gilt dafür als Richtwert. Der Verbraucher hat bei Verzug einen Zinssatz von fünf Prozentpunkten über dem flexiblen Basiszinssatz zu entrichten, der von einem Unternehmer, also z. B. einem Handwerker oder einer GmbH zu entrichtende Zinssatz beträgt sogar acht Prozentpunkte über diesem.

10. Kompetente Hilfe holen! Damit der Forderungseinzug nicht zur ‚Schwerstarbeit‘ wird, sollte man sich Hilfe vom Fachmann holen! Wie unter Punkt 7 erwähnt, hat der Schuldner in der Regel die Kosten, die durch die Beauftragung eines Rechtsanwalts oder eines Inkassounternehmens entstehen, als Verzugsschaden zu tragen. Dass Inkassokosten grundsätzlich als Verzugsschaden vom Schuldner zu ersetzen sind, hat das Bundesverfassungsgericht mit Beschluss v. 07.09.2011 – 1 BvR 1012/11 – noch einmal ausdrücklich herausgestellt.

11. Gerichtliches Mahn- und Vollstreckungsverfahren nötig? Keinen „Alleingang“ starten. Ist es trotz aller Mühe und Vorsicht nicht gelungen, außergerichtlich an das ausstehende Geld zu kommen, bleibt der Weg zum Gericht. Ein Alleingang kann hierbei allerdings zu kostspieligen Fehlern führen. Spätestens beim Gang durch den „Gesetzesdschungel“ sollte man sich einen Fachmann an die Seite holen. Qualifizierte Ansprechpartner sind da Inkassounternehmen oder Rechtsanwälte. Diese kennen sich z. B. mit Unternehmensrechtsformen oder auf dem Gebiet der Verjährung bestens aus.

12. Inkassounternehmen als Partner an die Seite holen.

Inkassounternehmen beraten Unternehmer auch schon im Vorfeld gern und kompetent. Es muss nicht erst aus einem Kunden ein Schuldner geworden sein, bevor man die Dienste eines Inkassounternehmens in Anspruch nehmen kann. Die umfassende Beratung durch ein Inkassounternehmen kann helfen, das Forderungsausfallrisiko zu verringern und/oder die Buchhaltung, das Forderungsmanagement zu optimieren.