

# Mit Forderungen richtig umgehen

Gemäß der jüngsten Frühjahrs-Umfrage 2012 der Inkassowirtschaft durch den BDIU e. V. (Bundesverband Deutscher Inkasso Unternehmer) hat jeder zehnte Erwachsene nachhaltige Zahlungsprobleme. Und Überschuldung ist gar die zentrale Ursache dafür, dass die Zahlungsmoral gegenüber Gläubigern aller Branchen immer schlechter wird. Wer ein Unternehmen betreibt, tut das im Grunde genommen jeden Tag mit einer gehörigen Portion Vertrauen in die Geschäftspartner und Kunden. Doch schnell weicht allzu oft das Vertrauen einer gewissen Skepsis, die sich häufig leider auch als richtig erweist. Aus dem Kunden wurde ein Schuldner, der sich vor der Zahlung offener Rechnungen mit Tricks und Kniffen drückt, die nicht selten einen Unternehmer sprach- und hilflos machen.

**Autor: Bremer Inkasso GmbH**



Foto: © Rainer Sturm / www.pixelio.de

„Damit es gar nicht erst so weit kommt, kann man schon im Vorfeld „Sicherungen“ einbauen, um das Risiko, auf offenen Rechnungen sitzen zu bleiben, zu minimieren“, so Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH. „An dem Satz „Gefahr erkannt, Gefahr gebannt“ ist viel dran. Eine hundertprozentige Sicherheit gibt es zwar nicht, aber wenn man ein paar Dinge beherzigt, kann der Forderungseinzug durchaus erfolgreicher sein“, fährt er fort.

Um besagte eventuelle „Gefahr“ zu erkennen, nutzen manche Unternehmer nach der ersten Kontaktaufnahme mit potentiellen Kunden die Dienste von Wirtschaftsauskunfteien, um mehr über den wirtschaftlichen Hintergrund des neuen Auftraggebers zu erfahren. „Das ist aber nur eine Möglichkeit der Risikominimierung“, so Drumann, „denn man selbst kann auch Einiges tun, nämlich:

1. Unbedingte schriftliche Dokumentation aller Schritte von der Angebotserstellung über die Auftragserteilung/Bestellung und deren Bestätigung. Der Hinweis, dass die Lieferung oder Leistung auf der Basis „beigefügter“ Geschäftsbedingungen erbracht wird – diese wiederum sollten unbedingt Regelungen über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten – sollte sich sowohl im Angebot als auch in der Auftragsbestätigung wiederfinden. Solche getroffenen Regelungen können bei späterer Kundeninsolvenz „bares Geld wert sein“.
2. Nach der Lieferung bzw. Leistungserbringung sofort die Rechnung stellen. Diese sollte ein konkretes Zahlungsziel, ein genaues Datum wie z. B. „zahlbar bis zum 12.10.2012“ enthalten.

So können Missverständnisse bzgl. unklarer Formulierungen und Interpretationen über vielleicht „branchenübliche“ Zahlungsziele vermieden werden.

3. Versenden Sie die Rechnung vorab per Fax. Dann verschicken Sie sie zusätzlich per Post. Sollte der Kunde nämlich im Falle eines Falles behaupten, er habe keine Rechnung bekommen, ist man als Unternehmer in der Beweisspflicht des tatsächlichen Zugangs der Rechnung. Deshalb empfiehlt sich der Faxversand, und natürlich gilt, das Faxprotokoll - nach Prüfung des Versandstatus – sorgfältig aufzubewahren. Rechnungszustellung per Einschreiben der verschiedenen Versionen ist im Einzelfall sinnvoll, entfällt aber bei einer Vielzahl von Rechnungen wahrscheinlich schon aus Kostengründen und Zeitaufwand.

4. Ein vom Kunden unterzeichneter Lieferschein gehört ebenso zu einer vollständigen Vertragsdokumentation wie nach der Beendigung eines Auftrages die schriftliche Bestätigung durch den Auftraggeber, dass die Arbeiten zu dessen Zufriedenheit erledigt wurden. Gerade bei Handwerksleistungen ist deren „Abnahme“ durch den Kunden Bedingung für die Fälligkeit der Rechnung.

5. Eine aktuelle Buchhaltung ist ein absolutes Muss! Ebenso: bei Rechnungsfälligkeit eines Kunden sofort handeln! Zur Zahlung sollte der Kunde höflich, jedoch bestimmt und unmissverständlich aufgefordert werden. Im Abstand von 7 – 10 Tagen sind zwei bis drei schriftliche Zahlungsaufforderungen im Kaufmännischen üblich. Die letzte Mahnung sollte aber eine eindeutig definierte Zahlungsfrist enthalten (Zahlung bis zum..... bei uns eingehend).

6. Setzen Sie den Kunden in Zahlungsverzug! Dieser tritt mit Zugang einer Mahnung ein. Ist der Schuldner Unternehmer, kommt er aber auf jeden Fall automatisch (lt. § 286 abs. 3 BGB) 30 Tage nach Zugang und Fälligkeit der Rechnung in Zahlungsverzug. Dieser ist Voraussetzung dafür, beim Kunden Ersatz für Verzugsschaden (wie Kosten für Einschaltung eines Rechtsanwalts oder grundsätzlich im selben Umfang die Kosten für Inanspruchnahme eines Inkassounternehmens) geltend machen zu können. Soll die automatische Verzugsregelung auch bei Nichtunternehmern greifen, hat man in der Rechnung deutlich darauf hinzuweisen.

7. Zahlungsverzug berechtigt Sie, Mahngebühren zu verlangen. Üblich sind 5,- Euro pro Mahnung. Diese dürfen mit der zweiten Mahnung erhoben werden. Sollte der Kunde aber schon vor der ersten ausgehenden Mahnung in Verzug sein (z. B. durch Ablauf der unter Punkt 6 genannten 30-Tage-Frist) so dürfen bereits jetzt Gebühren verlangt werden.

8. Verlangen Sie Verzinsung Ihrer Forderungen ab Zahlungsverzugsbeginn. Richtwert dafür ist der flexible Basiszinssatz, der von der Europäischen Zentralbank in Abständen neu festgelegt wird. Der bei Verzug vom Verbraucher zu entrichtende Zinssatz beträgt fünf Prozent über dem flexiblen Basiszinssatz, der von einem Unternehmer zu zahlende sogar acht Prozent.

9. Holen Sie sich rechtzeitig fachkundige Helfer an die Seite. Dazu ist jeder Gläubiger berechtigt. Ein Rechtsanwaltsbüro kann beauftragt werden aber auch ein Inkassounternehmen. Wie oben bereits erwähnt, hat der Schuldner die hierdurch entstehenden Kosten als Verzugsschaden zu ersetzen.

10. Kommt es trotz aller Bemühungen und Vorsicht doch dazu, dass Forderungen auf dem Weg des gerichtlichen Mahn- und Vollstreckungsverfahrens eingezogen werden müssen, sollte man sich spätestens jetzt an einen Fachmann wenden. Denn es bedarf schon sehr guter

Kenntnisse über Rechtsformen von Unternehmen oder z. B. auf dem Gebieten der Verjährung. Ein Rechtsanwalt oder ein Inkassounternehmen sind da qualifizierte Ansprechpartner. Von einem „Alleingang“ ist zur Vermeidung von unter Umständen kostspieligen Fehlern abzuraten.“

„Eines ist noch anzumerken“, so der Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH zum Schluss, „ein Inkassounternehmen ist nicht erst dann Ansprechpartner, wenn aus dem Kunden ein Schuldner geworden ist, sondern bereits im Vorfeld. Wir betreiben nicht nur Forderungseinzug sondern bieten auch umfassende Beratung und Ansätze zur Verringerung des Forderungsausfallrisikos. Gefahr erkannt, Gefahr zwar nicht ausgemerzt, aber doch eben gebannt.“ Thorben Wengert /pixelio.de

[www.bremer-inkasso.de](http://www.bremer-inkasso.de)