

Forderungseinzug – Tipps zur Sicherung der Liquidität

Immer mehr Unternehmer klagen über eine vorherrschende schlechte Zahlungsmoral. Die nachfolgenden Tipps können beim Forderungseinzug behilflich sein. Dafür ist in erster Linie eine aktuelle Buchhaltung unerlässlich. Zudem sollten alle Schritte wie Angebotserstellung, Auftragserteilung, Rechnung und Mahnungen schriftlich festgehalten werden.

Besonders wichtig ist die Einbeziehung eigener Geschäftsbedingungen, die unbedingt Regelungen über den normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten sollten. 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, rät die Bremer Inkasso GmbH.

Die Rechnung sollte zügig nach Lieferung bzw. Leistung gestellt werden und ein konkretes Zahlungsziel, also das genaue Datum wie „zahlbar bis zum ...“, enthalten. Sinnvoll ist es auch, die Rechnung vorab per Mail oder Fax zu senden und diese Schritte ebenfalls schriftlich zu dokumentieren.

Denn sollte der Kunde später behaupten, er habe keine Rechnung erhalten, ist man als Unternehmer in der Beweispflicht. Auch eine Rechnungszustellung per Einschreiben ist daher unter Umständen denkbar.

Nach Beendigung des Auftrages ist es ratsam, sich nicht nur den Lieferschein unterzeichnen zu lassen, sondern vom Auftraggeber auch schriftlich bestätigen zu lassen, dass alle Arbeiten zu seiner Zufriedenheit erledigt wurden. Dies gehört ebenfalls zwingend zur Vertragsdokumentation, denn für die Fälligkeit der Rechnung ist gerade bei Handwerksleistungen deren „Abnahme“ durch den Kunden Bedingung.

Wenn der Kunde nicht zahlt, empfiehlt es sich, sofort zu handeln und ihn in höflichem, aber unmissverständlichem Ton zur Zahlung aufzufordern. 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. Anschließend ist der Kunde in Zahlungsverzug zu 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, darauf weist die Bremer Inkasso GmbH hin.

Ab der zweiten Mahnung sollte man unbedingt Mahngebühren verlangen, diese werden von den Gerichten in der Regel mit je 5,- Euro anerkannt.

Ab Beginn des Zahlungsverzuges können übrigens auch Zinsen auf die Forderung verlangt werden.

Wer außergerichtlich nicht an das ausstehende Geld kommt, sollte sich kompetente Hilfe holen und keinen Alleingang wagen, um Fehler beim möglichen Mahn- und Vollstreckungsverfahren zu vermeiden. Zudem hat der Schuldner in der Regel die Kosten, die durch die Beauftragung eines qualifizierten Ansprechpartners – eines Rechtsanwalts oder Inkassounternehmens – entstehen, als Verzugsschaden zu tragen.

(Bundesverfassungsgericht mit Beschluss v. 07.09.2011 – 1 BvR 1012/11)
www.bremer-inkasso.de.mvc