



12 Goldene Regeln gegen Forderungsausfall

12 goldene Regeln gegen Forderungsausfall

1. Bonitätsprüfung

Prüfen Sie Ihre Kunden, denen Sie Zahlungsziele einräumen möchten, vor dem Abschluss von Verträgen. Lernen Sie, mit wirksamen Mitteln die Bonität (Zahlungsfähigkeit) neuer Kunden zu prüfen und die drohende Zahlungsunfähigkeit alter Kunden rechtzeitig zu erkennen. Greifen Sie auf alle verfügbaren Informationen in Ihrem Unternehmen oder von außerhalb zurück, die eine Bewertung der Kundenbonität erlauben.

Kunden mit unzureichender Bonität sollten Sie keinen Kredit einräumen. Schleppende Zahlungsweise von Kunden und Forderungsausfälle sind ärgerlich - das umso mehr, als viele Unternehmen ihren Kunden Zahlungsziele einräumen und damit zum Kreditgeber für diejenigen werden, die ihre Waren und Leistungen abnehmen (Lieferantenkredite). Problematisch ist, dass sich viele Unternehmen dabei häufig nicht wie professionelle Kreditgeber verhalten. Für die Sicherung der eigenen Zahlungsfähigkeit ist aber erforderlich, Außenstände als wichtige und kritische Ansprüche zu behandeln. Bereits mit einfachen Mitteln können Unternehmen die schleppende Zahlungsweise ihrer Kunden beeinflussen und sich wirksam vor Forderungsausfällen schützen.

Dennoch werden wichtige, aber meist „weiche“ Anzeichen möglicher Risiken, die auf den ersten Blick nicht alarmierend erscheinen, gar nicht oder erst zu spät erkannt. „Weiche“ Signale in der Beziehung zwischen Lieferant und Abnehmer sind häufig die Änderung des Bestellverhaltens.

Auch eine Änderung im Zahlungsverhalten kann als erstes Anzeichen für eine Verschärfung der Liquiditätssituation des Abnehmers interpretiert werden, etwa wenn der Kunde vereinbarte Zahlungsziele häufiger überschreitet oder nachträglich um Stundung bittet. Kurzarbeit, Entlassungen und eine erhöhte Fluktuation vor allem auf Leitungsebene (Geschäftsführer, qualifizierte Fach- und Führungskräfte) sind ebenfalls untrügliche Zeichen für eine Verschlechterung der Unternehmensstabilität.

Weitere kritische Signale sind: hohe Lagerbestände, ein schlechter Zustand der Maschinen, nicht ausgelastete Kapazitäten, eine schmale Angebotspalette, ein schlechtes Image der Produkte, zögerliche Reaktionen auf Konkurrenz, erhöhte Rabatte, Nachlässe oder Sonderangebote, wenige Kunden.

Neben diesen in Ihrem Unternehmen bereits vorhandenen Informationen zum Zahlungsverhalten eines Kunden können Sie Ihren Geschäftspartner bitten, dass er seine Kreditwürdigkeit durch Vorlage einer Selbstauskunft der SCHUFA (Schutzgemeinschaft für Allgemeine Kreditsicherung) nachweist, oder dass er Ihnen die Einholung einer SCHUFA- Auskunft über Ihre Hausbank gestattet. Bei der SCHUFA sind unter anderem Daten darüber gespeichert, ob sich eine Person vertragsmäßig verhalten hat, ob Scheckkarten missbraucht wurden, Schecks mangels Deckung zurück oder Wechsel zu Protest gegangen sind, Mahnbescheide beantragt oder Zwangsvollstreckungsmaßnahmen durchgeführt wurden. Allerdings könnten sich manche Geschäftspartner durch ein solches Verlangen abgeschreckt fühlen. Ist der Kunde nicht bereit einzuwilligen, dass Sie eine Auskunft einholen, sollten Sie vorsichtig sein. Ohne Kenntnis Ihres Geschäftspartners können Sie Bonitätsauskünfte durch die Einschaltung von kommerziellen Wirtschaftsauskunfteien einholen. Diese haben sich auf die Sammlung solcher Daten spezialisiert. Gegen vergleichsweise geringe Gebühren bzw. Beiträge haben Sie dann Zugang zu deren Datenfundus.

Außerdem werten diese Unternehmen Ihre Daten aus und geben Ihnen Empfehlungen zu Geschäftsbeziehungen und Kreditrahmen. Diese Empfehlungen können nur ein Anzeichen sein, Sie müssen sich trotzdem Ihr eigenes Urteil bilden. Wesentliche Verfehlungen bei früherem Zahlungsverhalten (Kontosperrungen, Nichteinlösung von Schecks und Wechseln usw.) werden dort festgehalten. Ist der Kunde nicht bereit einzuwilligen, dass Sie eine Auskunft einholen, sollten Sie vorsichtig sein.

Die Beurteilung der Zahlungsfähigkeit hat aber immer subjektiven Charakter, d. h. Sie selbst müssen entscheiden, ob Ihr Vertragspartner für Ihr Unternehmen ein „erstrebenswerter Kunde“ ist oder nicht. Von dieser Entscheidung hängen alle weiteren Maßnahmen ab, insbesondere die der Vertragsgestaltung, die unbedingt schriftlich erfolgen sollte. Alle wichtigen Inhalte müssen vor der eigenen Vertragserfüllung schriftlich festgehalten sein

Bei der IHK können Sie Informationen über Gewerbetreibende erhalten, die Mitglied dieser IHK sind. Bei den im Handelsregister eingetragenen Unternehmen sind dies die Informationen, die auch im Handelsregister verzeichnet sind. Bei nicht im Handelsregister eingetragenen Gewerbetreibenden sind in der Regel Name und Anschrift, Branche, Telefon und Datum der Gewerbeanmeldung verfügbar. Persönliche oder schriftliche Anfragen an den Firmendatenservice sind kostenpflichtig.

Vorgehensweise bei der Bonitätsprüfung des Kunden

1. Konkreter Kundenkontakt

(Anfrage, Angebot, Ausschreibung) besteht:

Zahlungsfähigkeit prüfen.

2. Informationsquellen suchen (Auskünfte einholen):

- Wirtschaftsauskunft
- Bank- oder SCHUFA-Auskunft (mittels Hausbank einholbar)
- eigene Erfahrungen aus früheren Auftragsabwicklungen
- Reputation bei Mitbewerbern, anderen Kunden und Ähnliches

3. Daten auswerten (subjektive Maßstäbe ansetzen):

- Wie war das Zahlungsverhalten des möglichen Kunden in der Vergangenheit?
- Welche Risiken ergeben sich hinsichtlich des geplanten Zahlungseingangs für das Unternehmen in der Zukunft?
- Können diese Unsicherheiten abgesichert werden oder sind die erwarteten Belastungen für das Unternehmen zu hoch?

4. Wenn positiv, dann führen Sie Vertragsverhandlungen auf der Grundlage der Ergebnisse aus 3. durch.

5. Wenn negativ, dann sollten Sie die Vertragsbeziehung zurückstellen, bis Ihr potenzieller Geschäftspartner sein Verhalten verbessert hat, oder ablehnen.

(Ausnahme: Kunde leistet 100 Prozent Vorauszahlung.)

Die Ergebnisse der Kreditwürdigkeitsprüfung sind Grundlage für die Gestaltung der Vertragsinhalte, besonders im Hinblick auf die Zahlungsbedingungen und entsprechende Ersatzleistungen, etwa Vorschüsse, Anzahlungen und/oder Abschlagszahlungen.

Abschlagszahlungen sind Anzahlungen auf die Vergütung für das Gesamtwerk; umfangmäßig bemessen sich diese vorläufigen Vergütungen am Umfang bereits erbrachter Teilleistungen. Sie sind im Rahmen der Schlussrechnung zu verrechnen.

Machen Sie die Auftragsabwicklung vertraglich unbedingt von der Einhaltung der Zahlungsbedingungen, die Sie Ihrem Vertragspartner bei Vertragsschluss

zugänglich machen müssen, bzw. von der Erbringung der Ersatzleistungen abhängig. Drohender Zahlungsausfall gibt kein gesetzliches Recht auf Rücktritt vom Vertrag.

Zahlungsverzögerungen berechtigen Sie nicht schon in jedem Falle von Gesetzes wegen, vom Vertrag zurückzutreten oder ihn zu kündigen. Die vertragliche Ausgestaltung der Zahlungsbedingungen und Ersatzleistungen ist neben den Ergebnissen der Kreditwürdigkeitsprüfung von weiteren Faktoren abhängig, so etwa

- Intensität der Geschäftsbeziehung (z.B. langjähriger Kunde),
- Auftragswert, -umfang und -dauer,
- Eigene Lieferkonditionen und Kapitalausstattung.

2. Feststellung der Firmendaten und Vertretungsberechtigung seitens des Kunden

Zur Überprüfung der gespeicherten Daten über ein Unternehmen (wichtig z.B. für die ladungs- und zustellfähige Anschrift) kann ein Blick ins Handelsregister genauso helfen wie in dem Fall, dass nicht bekannt ist, ob der Kunde in Vermögensverfall geraten ist oder zu geraten droht. Die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens wird im Handelsregister vermerkt. Diese Eintragungen sind für jedermann zugänglich, die Einsicht in das Handelsregister ist kostenfrei. Auch eine Nachfrage beim Insolvenzgericht kann helfen, wenn ein rechtliches Interesse besteht.

Das Handelsregister gibt auch Auskünfte darüber, wer das Unternehmen nach außen bei Geschäften rechtswirksam vertreten darf. Zu unterscheiden sind dabei die **Prokura und die Handlungsvollmacht**.

Nur Kaufleute können Prokura erteilen. Der Prokurist erhält hierdurch eine sehr umfangreiche Vollmacht, die zur Erleichterung des Handelsverkehrs gegenüber Dritten praktisch nicht beschränkbar ist. Die Prokura ermächtigt zum Abschluss von Geschäften aller Art, die mit dem Handelsgewerbe zusammenhängen. Einzige Ausnahme ist die Belastung und Veräußerung von Grundstücken. Die Prokura ist wegen ihrer weitreichenden Bedeutung ins Handelsregister einzutragen.

Eine erteilte Prokura kann der Kaufmann nur im Innenverhältnis gegenüber dem Prokuristen beschränken. Eine Beschränkung führt bei Verstößen des Prokuristen zu Schadensersatzansprüchen des Kaufmanns gegen diesen. Im Außenverhältnis sind die geschlossenen Verträge aber wirksam. Das Gesetz schafft hierdurch eine Verlässlichkeit für die Geschäftspartner, die bei den Vertretungsregeln des BGB nicht besteht.

Neben der Prokura ermöglicht das HGB dem Kaufmann auch, eine Handlungsvollmacht zu erteilen. Für deren Umfang gibt es drei Gestaltungsformen:

- Die Handlungsvollmacht zum Betrieb des gesamten Handelsgewerbes (Generalhandlungsvollmacht). Sie ist der Prokura ähnlich, beschränkt sich aber auf branchenübliche Geschäfte.
- Die Handlungsvollmacht zur Vornahme einer bestimmten Art von Geschäften (Arthandlungsvollmacht; z.B. Kassierer, Verkäufer). Sie ist der praktische Regelfall.
- Die Handlungsvollmacht zur Vornahme einzelner oder sogar eines einzigen zu einem Handelsgewerbe gehörenden Geschäfts (Spezialhandlungsvollmacht).

Die Handlungsvollmacht wird nicht in das Handelsregister eingetragen.

3. Sorgfältige Einräumung von Zahlungszielen

Die vertragliche Ausgestaltung der Zahlungsbedingungen und Ersatzleistungen ist neben den Ergebnissen der Kreditwürdigkeitsprüfung von weiteren Faktoren abhängig, so etwa

- Intensität der Geschäftsbeziehung (z.B. langjähriger Kunde),
- Auftragswert, -umfang und -dauer,
- Eigene Lieferkonditionen und Kapitalausstattung.

Verkaufen Sie Ihre Leistungen nicht über zu großzügige oder branchenunübliche Zahlungsziele. Bieten Sie Ihren Kunden mit Zahlungsnachlässen (Skonto) Anreize, möglichst rasch zu zahlen. Bei größeren Kreditbeträgen sollten Sie Sicherheiten (z. B. Bankbürgschaften) verlangen. Kalkulieren Sie in jedem Fall Ihre eigenen Kosten, die Ihnen dadurch entstehen, dass Sie Ihrem Kunden selber einen Kredit gewähren, in den Angebotspreis ein. Denn das Preisangebot ist verbindlich. Das gilt auch dann, wenn sich bei der Ausführung herausstellt, dass der vereinbarte Preis zu niedrig ist. Eine Möglichkeit der Korrektur besteht dann in aller Regel nicht mehr. Es

besteht kein Anspruch auf Änderung des Vertrages und auch keine Möglichkeit, „Zuschläge“ bei der Abrechnung vorzunehmen. Wer sich verkalkuliert, bleibt auf seinem Schaden sitzen.

Um die Voraussetzungen für die Zahlungsverpflichtung zu schaffen und einer Zahlungs- oder Abnahmeverweigerung mit der Begründung, dass die Bezahlung bzw. Abnahme einer nicht vereinbarten Leistung verlangt werde, vorzubeugen, ist es deshalb für beide Seiten hilfreich, Gesprächsprotokolle zu führen und immer gegenseitig abzuzeichnen. Bei der Durchführung oder bei Missverständnissen kann so jederzeit nachgelesen werden, was vereinbart worden ist. Eventuell auftretende Streitigkeiten können so zügig und objektiv von Dritten (z.B. Anwalt, Gerichte, Schlichtungsstellen) geklärt werden. Wichtig ist vor allem, dass ein vom Kunde geäußertes Interesse noch keinen Auftrag darstellt.

Bei der Vertragsgestaltung sollten Sie in jedem Fall die wichtigsten Inhalte schriftlich festhalten. Das gilt auch bei nachträglichen Änderungen des Vertrages. Zu den wichtigsten Vertragsinhalten zählen neben der oftmals zweckmäßigen Benennung der Vertragsart (wie Kaufvertrag etc.) insbesondere:

- genaue Bezeichnung der Vertragspartner,
- detaillierte Beschreibungen der Leistungsmerkmale (Vertragsgegenstand und Erfüllungspflichten).

Für die Angabe der Vertragspartner ist eine Unterscheidung in juristische, rechtsformspezifische (AG, GmbH, OHG, KG usw.) und natürliche Personen (z. B. Fritz Meier) wesentlich. Daneben ist eine genaue Anschrift (Straße, Postleitzahl, Ort, Land sowie gegebenenfalls Telefonnummer und Ansprechpartner) unbedingt aufzunehmen; anderenfalls scheitern Sie später möglicherweise schon deshalb,

weil Sie dem Gericht keine ladungs- und zustellungsfähige Anschrift benennen können. Die Leistungsmerkmale sind hinsichtlich Umfang, Art und Güte zu bezeichnen. Damit werden die Voraussetzungen für die Zahlungsverpflichtung geschaffen und einer Zahlungs- oder Abnahmeverweigerung mit der Begründung vorgebeugt, dass die Bezahlung bzw. Abnahme einer nicht vereinbarten Leistung verlangt werde.

Für eine Vielzahl von Verträgen werden Sie häufig gleich lautende Vertragsinhalte

vereinbaren. Hier empfehlen sich für die gängigsten Leistungsmerkmale vorformulierte Vertragsbedingungen, so genannte „Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)“. Für AGB eignen sich insbesondere Bestandteile wie Standards

- zu den Liefer- und Zahlungsbedingungen,
- zum Eigentumsvorbehalt,
- zu Haftung und Verzug.

Individuelle Vertragsabreden haben aber immer Vorrang vor den AGB. Dennoch sind AGB eine sinnvolle Ergänzung zu individuellen Vertragsvereinbarungen; sie können die Arbeit erleichtern und Geld sparen.

Liefer- und Zahlungsbedingungen

Die Liefer- und Zahlungsbedingungen beeinflussen maßgeblich Leistung und Gegenleistung im Vertrag. Hinsichtlich der Lieferung des Vertragsgegenstandes ist zu unterscheiden, ob eine Sache z. B. ab Werk, frei Station oder frei Haus geliefert wird. Diese so genannten INCOTERMS (International Commercial Terms) sind eine von der Internationalen Handelskammer aufgestellte Liste von Handelsklauseln zum Übergang von Gefahr und Kosten. Sie gelten nur, wenn die Vertragspartner darauf Bezug genommen haben. Nicht selten werden die Lieferbedingungen auch in Abhängigkeit von der Auftragssumme variiert.

Demgegenüber bietet die Festlegung von Zahlungskonditionen eine Möglichkeit zur Steuerung von Zahlungseingängen, wenn Zahlungsziele gewährt werden. Wenn für eine Warenlieferung oder Dienstleistung ein Zahlungsziel von z. B. 30 Tagen nach Rechnungsdatum eingeräumt wird, können Sie den Zahlungseingang beschleunigen, indem Sie für Ihren Vertragspartner einen Anreiz zu vorfristiger Zahlung schaffen (z.B. zwei Prozent Skonto bei Zahlung innerhalb von 14 Tagen ab Erhalt der Rechnung). Die Differenzierung der Konditionen nach Auftragsdatum oder -höhe ist ebenfalls eine bewährte Maßnahme (z. B. Vorauskasse bei Erstaufträgen oder Beträgen unter 500 Euro). Liefer- und Zahlungskonditionen sind bei der Preiskalkulation immer zu berücksichtigen, weil sie zusätzliche Finanzierungskosten verursachen können und damit zu Auszahlungen führen, die die Liquidität Ihres Unternehmens belasten.

Um Zahlungsverzug von vornherein zu vermeiden, gilt es, vorbeugende Regelungen in AGB zu treffen. Empfehlenswert ist die Koppelung von Verzugszinsen an das jeweilige Zinsniveau, z. B. „Bei Zahlungsverzug werden Verzugszinsen in Höhe von sechs Prozent jährlich über dem maßgeblichen Basiszinssatz der Europäischen Zentralbank täglich abgerechnet.“ Zu beachten ist, dass der tatsächlich entstandene Verzugschaden von dieser Regelung überschritten werden kann. Ein höherer Schaden als der vereinbarte Verzugszins ist zwar als Verzugschaden auch ersatzfähig. Doch kann es sich im Einzelfall als schwierig erweisen, ihn vor Gericht nachzuweisen. Hierzu benötigen Sie in jedem Fall eine Bescheinigung Ihrer Bank, dass Sie fortlaufend mit Bankkredit zu banküblichen Zinsen arbeiten, die den vereinbarten Verzugszins übersteigen (Bankbescheinigung).

Sicherheit: Wenn der Kunde nicht sofort bezahlen kann oder will, welche Sicherheiten muss er dann stellen?

1. Selbstschuldnerische Bürgschaften oder Garantien solventer Bürgen (z.B. Bank) Formen: Anzahlungs-, Vertragserfüllungs-, Gewährleistungsbürgschaft;
2. Grundschulden oder Hypotheken;
3. Eigentumsvorbehalte oder ähnliche Sicherungen, z.B. Sicherungsabtretung von Forderungen;
4. Andere verwertbare Schuldtitel (z.B. Wechsel).

Wirkung: Was ist zu tun, wenn der Kunde diese Vereinbarung einhält oder bricht?

Bei Einhaltung sind alle Leistungspflichten der Auftragsabwicklung ordnungsgemäß zu erfüllen;

Bei Verzug muss der anstehende Abwicklungsprozess (Bestellung, Produktion, Lagerung, Lieferung usw.) unverzüglich gestoppt werden.

4. Klar definiertes Vertragswerk

Unbedingt anzuraten ist ein unmissverständliches, **klar definiertes Vertragswerk** über die Erbringung einer Leistung - Leistungsvolumen, Spezifikation von Leistung und Bewährleistungsfristen, Pflichtenheft und vor allem die genaue Festlegung der Zahlungsmodalitäten (Zahlungsfristen, Zahlungsweise, etc.). Hierzu bieten sich folgende Möglichkeiten:

1. Vorkasse/Vorschuss

Das weitestgehende vertragliche Sicherungsmittel ist die Vereinbarung von Vorkasse. Hierbei erfolgt die Lieferung bzw. die Dienstleistung nur dann, wenn Ihr Geschäftspartner zuvor gezahlt hat. Bei einem Vorschuss machen Sie Ihre Leistung davon abhängig, dass Ihr Vertragspartner zumindest einen Teil der Forderung vor Ihrer Leistung zahlt. Es muss jedoch im Einzelfall abgewogen werden: Die Bereitschaft zur Vorleistung wird in der Regel gerade bei neuen Kunden gering sein. Diese könnten sich von einem derartigen Ansinnen eher abgeschreckt fühlen.

2. Eigentumsvorbehalt

Der Eigentumsvorbehalt ist ein anerkanntes Sicherungsmittel, mit dem Sie Ihrem Zahlungsschuldner die rechtliche Verfügungsgewalt über die gelieferte Ware so lange vorenthalten, bis er Ihnen den vereinbarten Preis vollständig gezahlt hat. Eine übliche Formulierung wäre z. B. „Wir behalten uns das Eigentum an den gelieferten Waren bis zur vollständigen Bezahlung vor“. Neben diesem einfachen Eigentumsvorbehalt gibt es den verlängerten und erweiterten Eigentumsvorbehalt. Verlängerte Eigentumsvorbehalte beziehen sich vor allem auf die Weiterverarbeitung oder –veräußerung der gelieferten Waren an Dritte, so etwa: „Bei Weiterverarbeitung bzw. -veräußerung bleiben alle Ansprüche aus dem Eigentumsvorbehalt bestehen, d. h., die Ansprüche gegen Erwerber gelten schon im vorhinein als abgetreten.“ Erweiterte Eigentumsvorbehalte beziehen sich zusätzlich auf Forderungen, die nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit den gelieferten Waren stehen.

Eigentumsvorbehalte üben also sanften Druck auf Zahlungsschuldner aus. Wichtig ist, darauf zu achten, dass der Eigentumsvorbehalt vor Übergabe der Ware vereinbart sein muss. Am besten sollte er schon in Ihrem Angebot enthalten sein. Ein Hinweis auf den Eigentumsvorbehalt auf dem Lieferschein oder auf der Rechnung genügt nicht.

Geeignete Formulierungen zum Eigentumsvorbehalt müssen, wie alle Standards, im Einklang mit dem AGB-Gesetz stehen.

3. Sicherungsübereignung/-abtretung

Bei einer Sicherungsübereignung lassen Sie sich zur Sicherung Ihrer Forderung Sachen von Ihrem Kunden übereignen.

Dabei können die sicherungsübereigneten Sachen in der Regel bei Ihrem Kunden verbleiben, wenn er auf diese (z.B. Maschinen) angewiesen ist. Wichtig ist bei

diesem Sicherungsmittel, dass der Sicherungsgegenstand so genau wie möglich angegeben wird und dass sein Wert nicht außer Verhältnis zu der gesicherten Forderung steht. Ansonsten könnte die Sicherungsübereignung wegen Sittenwidrigkeit unwirksam sein.

5. Zügige Rechnungsstellung

Wenn Sie Ihre vereinbarte Leistung erbracht haben, sollten Sie nach Abnahme unverzüglich Ihre Forderung in Rechnung stellen. Achten Sie dabei auf korrekte und vollständige Aufzählung Ihrer erbrachten Leistungen und stellen Sie sicher, dass die jeweils vereinbarten Preise in Rechnung gestellt werden. Die Rechnung muss prüffähig sein. Jede Ungenauigkeit, jeder Fehler in Ihrer Rechnung kann vom Kunden dazu genutzt werden, die Zahlung hinauszuschieben oder zu verweigern.

6. Zahlungsüberwachung

Überwachen Sie konsequent die Zahlungseingänge und stellen Sie zeitnah einen eventuellen Zahlungsverzug fest.

7. Organisation des Mahnwesens

Mahnen Sie konsequent bei Überschreitung vereinbarter Zahlungsziele; hierbei ist insbesondere auf die richtige "Tonalität" und Formulierungen zu achten.

Bisher konnte man im Normalfall eine Rechnung liegen lassen und erst nach Erhalt der ersten Mahnung bezahlen. Nach der Neuregelung ab dem 01.01.2000 kommt der Schuldner grundsätzlich 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung oder gleichwertigen Zahlungsaufforderung in Verzug. Dies gilt für Rechnungsstellung ab dem 01.05.2000.

Ein Schuldner/Käufer, der Verbraucher ist, kommt nur dann nach 30 Tagen ab Zugang der Rechnung automatisch in Verzug, wenn er in der Rechnung oder Zahlungsaufstellung darauf besonders hingewiesen wird. Problematisch dürfte nunmehr der Beweis sein, wann eine Rechnung dem Empfänger tatsächlich zugegangen ist.

Tipp: Haben Sie eine Faxnummer des Rechnungsempfängers, dann schicken Sie die Rechnung vorab per Telefax. So können Sie anhand des Sendeberichtes nachweisen, dass die Rechnung tatsächlich an einem bestimmten Datum angekommen ist.

Auch heute noch gibt es namentlich Handwerksbetriebe, die ihre Rechnungen erst Monate nach der Leistungserbringung stellen, die Einhaltung der Zahlungstermine nicht regelmäßig prüfen und ihre Kunden zunächst drei Mal mahnen, bevor sie wirksam gegen säumige Schuldner vorgehen. Die Folge kann ein kompletter Forderungsausfall oder gar die eigene Insolvenz sein. Zum einen ist denkbar, dass durch Zeitablauf Beweisschwierigkeiten entstehen, gesetzliche Sicherungsmittel verloren gehen oder dass die Forderung verjährt und damit nicht mehr gegen den Willen des Schuldners vollstreckt werden kann. Eine Mahnung unterbricht die Verjährung nicht. Zum anderen kann ein grundloses Zuwarten dazu führen, dass Ihr Kunde zwischenzeitlich Konkurs anmeldet, seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt oder andere Gläubiger, weil sie schneller gehandelt haben, die letzten pfändbaren

Vermögensgegenstände bereits für sich in Anspruch genommen haben. Bei der Betreibung auf Pfändung gilt: Wer zuerst kommt, mahlt zuerst!

8. Ablehnen von Vertröstungsstrategien

"Vertröstungsstrategien" des zahlungssäumigen Kunden sollten nicht hingenommen werden - Fristensetzung sehr wichtig

9. Erneute Bonitätsprüfung vor Betreiben der Forderung

Prüfen Sie die Bonität erneut, bevor Sie eine Betreibung einleiten

Der Schuldner trägt die Betreibungskosten. Allerdings nur dann, wenn er tatsächlich bezahlen kann. Dies ist häufig nicht der Fall.

Die Betreibungskosten sind vom Gläubiger vorzuschießen.

Bei der Zwangsvollstreckung besteht daher immer auch die Gefahr, dass Sie gutes Geld schlechtem nachwerfen. Widersetzt sich der Schuldner der Betreibung durch Rechtsvorschlag, kann der Gläubiger im günstigsten Fall über das summarische Rechtsöffnungsverfahren die Fortsetzung der Betreibung verlangen. Der Gläubiger hat zwar Anspruch auf Entschädigung der Parteikosten, hat diese Kosten jedoch ebenfalls vorab selbst zu tragen. Ist der Rechtsvorschlag definitiv beseitigt, sind weitere Vorschüsse für die Fortsetzung der Betreibung geschuldet, etwa für die Insolvenzandrohung, die Insolvenzeröffnung, etc. Bevor Sie also diese Kosten aufwerfen, sollten Sie die Bonität des Schuldners erneut prüfen. Verlangen Sie daher einen detaillierten Auszug aus dem Betreibungsregister mit den Namen der Gläubiger, der Forderungssumme und dem Stand des Verfahrens. Nehmen Sie mit diesen Gläubigern oder Gläubigervertretern Kontakt auf und erkundigen Sie sich nach dem Grund der Ausstände und dem weiteren Vorgehen. Sie erhalten dabei unter Umständen wertvolle Informationen, etwa den Hinweis auf ein hängiges Nachlassverfahren und einen kurz bevorstehenden Insolvenzantrag des Schuldners oder gar ein Strafverfahren. Die Befragung anderer Gläubiger ist auch dann empfehlenswert, wenn es um die Leistung hoher Kostenvorschüsse geht, die gegebenenfalls gemeinschaftlich getragen werden können.

10. Externe Hilfestellung beim Forderungseinzug

Wenn Ihre Mahnungen nicht zum gewünschten Erfolg geführt haben, sollten Sie nicht zögern, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen. Je länger Sie mit diesem Schritt warten, desto unwahrscheinlicher wird es, dass Sie Ihr Geld bekommen. Die Übergabe der Sache an einen Rechtsanwalt oder an ein Inkasso-Büro kann bereits bei einer schriftlichen Mahnung angedroht werden. Zahlt der Kunde auch dann nicht, haben Sie folgende Alternativen.

Inkassobüro

Außer auftretenden Liquiditätsproblemen, verursacht durch schleppende Zahlungsweise, kann es noch andere Gründe geben, die Dienste eines Inkasso-Unternehmens, das dafür natürlich ein Entgelt verlangt, in Anspruch zu nehmen: Inkasso-Unternehmen können das Rechnungswesen überprüfen und berechnen, wie viel das hauseigene Mahnverfahren das Unternehmen kostet, oder wie teuer es

wäre, das Mahnwesen außer Haus zu geben (Outsourcing). Viele Unternehmen haben zu wenige oder zu wenig erfahrene Mitarbeiter für eine effektive Kundenbuchhaltung. Neueinstellungen sind in aller Regel teurer als ein Inkasso-Unternehmen oder ein Rechtsanwalt.

Wenn Sie im Betreibungsrecht nicht bewandert sind oder keine Zeit haben, Ihre Debitoren selbst zu bewirtschaften, wenn der Schuldner im Ausland wohnt oder selbst anwaltlich vertreten ist, wenn der Forderungsbetrag relativ hoch ist und wenn die Forderungsverhältnisse kompliziert oder nicht hinreichend dokumentiert werden können, dürfte die fachliche Unterstützung praktisch immer sinnvoll sein. Bei geringen Forderungsbeträgen und einfachen Verhältnissen lohnt es sich dagegen, die Betreuung selbst zu führen.

Anwalt

Die meisten Leute schalten einen Anwalt erst dann ein, wenn es nicht mehr anders geht. Dabei kann viel Zeit, Ärger und Kosten gespart werden, wenn von vornherein ein Anwalt des Vertrauens hinzu gezogen wird. Die Vertragsgestaltung, namentlich die Formulierung allgemeiner Geschäftsbedingungen (AGB), sollte professionell erfolgen. Standardverträge regeln üblicherweise nur den Leistungsaustausch, nicht aber die Leistungsabsicherung und die Leistungsstörungen, etwa den Zahlungsverzug. Ein guter Vertrag lässt Missverständnisse erst gar nicht aufkommen, sichert Ihre Position für den Fall von Leistungsstörungen und schafft damit die Grundvoraussetzung für eine effiziente und wirksame Vollstreckung Ihrer Forderung. Unklare Verträge sind der häufigste Grund für teure Streitigkeiten.

Auch Treuhänder und Rechtsberater von Banken oder Versicherungen erbringen qualitativ hoch stehende Dienstleistungen. Bei streitigen Forderungen wird es früher oder später jedoch zu einem Gerichtsverfahren kommen, sofern sich die Parteien nicht gütlich einigen können. Für die (gewerbsmäßige) Vertretung vor Gericht kommt nur der Anwalt in Frage. Eine anwaltliche Vertretung ist auch sinnvoll, wenn der Verdacht besteht, dass der Schuldner Vermögenswerte beiseite schaffen wird oder bereits beiseite geschafft hat. Der Erfolg einer Betreuung hängt hier davon ab, dass Vermögenswerte des Schuldners rechtzeitig sichergestellt oder für den Gläubiger zurück gewonnen werden.

Eine gut funktionierende Geschäftsbeziehung sollte man nicht unnötig dadurch belastet werden, dass man mit dem Anwalt droht. Dies spricht natürlich nicht dagegen, dass man sich frühzeitig mit dem Anwalt berät. Für das Debitorenmanagement, namentlich im Massengeschäft, ist der Anwalt in aller Regel nicht geeignet; dazu fehlt ihm die geeignete Infrastruktur. und wer seine Forderungen und das Delkredererisiko generell an einen Dritten abtritt, ist beim Anwalt ohnehin an der falschen Adresse.

11. Durchsetzung von Forderungen

Durchsetzung von Forderungen

Wenn Ihr Schuldner trotz aller Vorsorgemaßnahmen eine berechtigte Forderung nicht bezahlt, können Sie diese im Wege der Zwangsvollstreckung durchsetzen. Eine Zwangsvollstreckung setzt einen sog. "Vollstreckungstitel" voraus.

Vollstreckungstitel können im Gerichtsverfahren erwirkt werden (Urteil, Vollstreckungsbescheid) oder Ergebnisse von Schiedsgerichtsverfahren bzw. außergerichtlichen Einigungen sein.

Klageverfahren

Bestreitet Ihr Schuldner von vornherein die Berechtigung Ihrer Forderung, bietet sich ein Klageverfahren an. Dies dauert zwar in der Regel länger und kostet mehr als ein unstreitiges Mahnverfahren. Ein Mahnverfahren ist jedoch dann sinnlos, wenn Sie ohnehin damit rechnen müssen, dass Ihr Schuldner eine "Verzögerungstaktik" betreiben wird.

Die Klage müssen Sie bei dem örtlich und sachlich zuständigen Gericht erheben. Liegt die sachliche Zuständigkeit beim Landgericht, muss die Klage von einem Rechtsanwalt eingereicht werden. Aber auch bei Zuständigkeit des Amtsgerichtes kann die Konsultation eines Rechtsanwaltes zur Fertigung der Klageschrift sinnvoll sein. Das Gericht wird erst tätig, wenn Sie einen Kostenvorschuss eingezahlt haben. Der Vorschuss entfällt, wenn Sie aus dem Mahnverfahren kommen und bereits die oben genannten Gebühren gezahlt haben.

Am Ende des Gerichtsverfahrens ergeht ein Urteil über die geltend gemachten Forderungen. Darin wird gleichzeitig festgesetzt, wer die Kosten des Rechtsstreits zu tragen hat und wie das Urteil vollstreckbar ist. In der Regel ist das Urteil bis zum Ablauf einer Rechtsmittelfrist nur vorläufig vollstreckbar. Ist ein Rechtsmittel gegen die Entscheidung des Gerichts nicht mehr möglich, haben Sie mit dem Urteil einen endgültigen Vollstreckungstitel in Händen, aus dem Sie die Zwangsvollstreckung 30 Jahre lang betreiben können.

Haben Sie für den Rechtsstreit Kosten aufgewendet, insbesondere für die Einschaltung eines Anwaltes, können Sie diese bei Gericht mit einem Antrag auf Erlass eines Kostenfestsetzungsbescheids geltend machen. Soweit Ihre Kosten zur Rechtsverfolgung notwendig waren, erlässt das Gericht darauf einen Kostenfestsetzungsbescheid, der ebenfalls ein Vollstreckungstitel ist.

12. Kreditversicherungen

Wer sich durch Informationen und vertragliche Absicherung noch nicht ausreichend gegen Forderungsausfall geschützt sieht, sollte den Abschluss einer Kreditversicherung erwägen. Hierbei versichern Sie sich gegen den Ausfall einer oder aller Ihrer Forderungen bei einem Versicherungsinstitut. Diese spezialisierten Versicherer werden in der Regel eine Bewertung und Risikoeinschätzung Ihrer Forderungen vornehmen; die Versicherungsprämie wird dann anhand des Ausfallrisikos festgestellt. Da die Prämien bei riskanten Forderungen recht hoch sein können, wird sich der Abschluss einer Kreditversicherung für kleinere und mittelständische Betriebe oftmals nur dann lohnen, wenn schon der Ausfall einer bestimmten Forderung existenzbedrohend für das gesamte Unternehmen sein kann.