## Risiken minimieren

# Wie Sie mit Forderungen richtig umgehen

27.06.2012 - Wer ein Unternehmen betreibt, tut das jeden Tag mit einer gehörigen Portion Vertrauen in die Geschäftspartner und Kunden. Was Sie tun können, wenn aus dem Kunden ein Schuldner wird - und wie Sie das schon vorher vermeiden.

Gemäß der jüngsten Frühjahrs-Umfrage 2012 der Inkassowirtschaft durch den 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.

Um Gefahren 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 laut der Bremer Inkasso GmbH aber nur eine Möglichkeit der Risikominimierung.

Die Firma hat zehn Tipps zusammengestellt, was ein Unternehmen tun kann.

## 1. 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 beziehungsweise Leistungserbringung sofort die Rechnung stellen

Diese sollte ein konkretes Zahlungsziel, ein genaues Datum wie zum Beispiel "zahlbar bis zum 12.10.2012" enthalten. So können Missverständnisse bzgl. unklarer Formulierungen und Interpretationen über vielleicht "branchenübliche" Zahlungsziele vermieden werden.

## 3. Rechnung vorab per Fax versenden

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 Beweispflicht 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. Lieferschein vom Kunden unterzeichnen lassen

Das 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. Aktuelle Buchhaltung

Bei Rechnungsfälligkeit eines Kunden müssen Sie sofort handeln können. 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. Kunden in Zahlungsverzug setzen

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. Mahngebühren verlangen

Üblich sind fünf 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. 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. Fachkundige Helfer holen

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.