

Kanzlei am Steinmarkt

RAe Kuchenreuter, Dr. Stangl & Alt

Rundschreiben / Ausgabe 6/2006

Thema: Forderungsmanagement/Inkasso

1. Einleitung

Unternehmer sind durch die mangelnde Zahlungsmoral in Deutschland bedroht. Tatsache ist, dass Unternehmer, die ein höher entwickeltes Forderungsmanagement haben, seltener Zahlungsausfälle haben, stärker für innerbetriebliche Schwachstellen sensibilisiert sind und nicht ständig in einem Liquiditätsengpass arbeiten müssen.

1.1. Zahlungsverzug, Rechtsgrundlagen

Vorab ein Wort zu den Begriffen, insbesondere was unter Zahlungsverzug zu verstehen ist. Die Begriffe Fälligkeit und Verzug werden häufig miteinander verwechselt, haben aber unterschiedliche Konsequenzen. Fälligkeit ist lediglich eine Voraussetzung des Verzuges. Im Nachfolgenden geht es nur um den Verzug!

Fällig wird eine Leistung in dem Zeitpunkt, in dem der Schuldner verpflichtet ist, sie zu erbringen, der Gläubiger folglich das Recht hat, sie zu fordern.

Verzug bedeutet ein schuldhaftes Nichtleisten trotz Fälligkeit und der nachstehend genannten Voraussetzungen. Ist ein Schuldner in Verzug geraten, kann der Gläubiger neben der Erfüllung der Leistung auch Schadensersatz für die Verzögerung verlangen.

Für den Verzug des Schuldners müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein; § 286 BGB:

1. Wirksamer Anspruch des Gläubigers
2. Nichtleistung des Schuldners
3. Fälligkeit des Anspruchs
4. Einredefreiheit (z.B. keine Verjährung des Anspruchs)
5. Mahnung oder Entbehrlichkeit nach § 286 II, III BGB n.F.
6. Vertretenmüssen des Schuldners

1.1.1 Eintritt des Verzuges

Hauptproblem in der Praxis ist Punkt 5 der Voraussetzungen, weil die Notwendigkeit und Bedeutung der Mahnung verkannt werden.

1. Schuldner leistet auf eine **Mahnung** des Gläubigers nicht, § 286 I BGB.
(Mahnung ist eine eindeutige Aufforderung an den Schuldner, die Leistung zu erbringen)

2. **Mahnung** ist gem. § 286 II BGB **entbehrlich** bei:

- Zeitbestimmung nach dem Kalender; § 286 II Nr. 1 BGB

Beispiel:

Vertragliche Absprache zwischen den Parteien, dass die Leistung am 01.10. oder Ende Juli oder 10 Tage nach Vertragsschluss zu erbringen ist. In diesen Fällen kommt der Schuldner ohne Mahnung mit Ablauf des genannten Termins (also am 02.10. oder am 01.08. oder am 11. Tag nach Vertragsschluss) in Verzug.

- Berechnungsmöglichkeit nach dem Kalender; § 286 II Nr. 1 2 BGB

Die Leistungszeit kann vom Zeitpunkt irgendeines Ereignisses nach dem Kalender berechnet werden. Ereignisse können sein z.B. Lieferung, Rechnungsstellung etc..

Beispiel:

„2 Wochen nach Lieferung oder 2 Wochen nach Rechnungserteilung“
Parteien vereinbaren, dass die Leistung 10 Tage nach Rechnungserhalt zu erbringen sei.
Damit besteht Verzug am 11. Tage nach Rechnungserhalt.

Aber Achtung! Erforderlich ist, dass der Zeitraum zwischen dem Ereignis und der Leistung für den Schuldner „angemessen“ ist !

Beispiel:

Zahlung sofort nach Lieferung.
Dies ist unwirksam. Es wird auch keine angemessene Frist in Lauf gesetzt.

- Ernsthafte und endgültige Leistungsverweigerung durch den Schuldner; § 286 II Nr. 3 BGB
Mahnung ist entbehrlich, wenn Schuldner das „letzte Wort gesprochen“ hat!

Beispiel:

V verkauft an K seinen Pkw. Nach Vertragsschluss kommt es zu einem Streit über die Frage, ob die 4 Winterreifen mitverkauft seien. Daraufhin schreibt V dem K, dass er sich nunmehr nicht mehr an den Vertrag gebunden halte und den Pkw dem K auf keinen Fall überlassen werde.

Bei dieser Sachlage wäre eine Mahnung eine leere Formalie, da bereits der Schuldner klargestellt hat, dass er die Leistung nicht erbringen wird. Dies hat der Gesetzgeber nun ausdrücklich festgeschrieben. Aber Vorsicht! Die Verweigerung des Kunden muss man auch beweisen können.

- Bei besonderen Gründen unter Abwägung der beiderseitigen Interessen.
Zu denken ist an Fälle eines die Mahnung hinderndes Verhalten des Schuldners, Selbstmahnung oder bei besonderer Eilbedürftigkeit.

Beispiel:

Im Hotel des H fällt gegen Ende Februar die Zentralheizung einschließlich der Warmwasserbereitung wegen eines Defektes aus. Dem herbeigerufenen Heizungsbauer U erklärt H, dass die Heizung sofort repariert werden müsste, weil sonst seine Gäste bei der zur Zeit herrschenden großen Kälte im Hotel nicht bleiben könnten und abreisen würden. U erwidert, die Reparatur werde nur einige Stunden in Anspruch nehmen. Mit den erforderlichen Arbeiten betraut U einen Gesellen. Diesem gelingt es nicht, die Heizung am selben Tag wie versprochen in Gang zu bringen. Erst am nächsten Tag wird der Defekt behoben, nachdem U einen anderen Gesellen einsetzt. Zwischenzeitlich sind die meisten Gäste abgereist.

Die Mahnung hat den Zweck, dem Schuldner klar zu machen, dass das Ausbleiben seiner Leistung rechtliche Konsequenzen haben werde, um ihn deshalb zur sofortigen Leistung zu veranlassen. Steht aber bereits bei Vertragsschluss fest, dass nur eine rasche Erbringung der Leistung Schäden abwenden kann und der Schuldner gerade im Hinblick auf die Dauer verspricht, innerhalb einer bestimmten Frist zu erfüllen, dann ist der mit der Mahnung verfolgte Zweck bereits durch den Vertragsschluss selbst erreicht. Es bedarf keiner zusätzlichen Mahnung mehr. Aber auch hier gilt, dass man diese Situation beweisen muss.

3. **Automatischer Verzugsseintritt** bei **Entgeltforderungen** innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung oder gleichwertigen Forderungsaufstellung, § 286 III BGB n.F.

Achtung: Bei Verbrauchern ist eine besondere Hinweispflicht erforderlich!

Die Neufassung des BGB seit 2002 unterscheidet sich in einem wesentlichen Punkt von der alten Rechtslage. Während das alte Recht die 30-Tages-Regelung als eine Sonderregelung ausgestaltet hat, gilt nach der Neufassung auch für Geldforderungen wieder das Mahnungssystem, das durch die 30-Tages-Regelung lediglich ergänzt wird. Verzug kann also bei Geldforderungen auch vor Ablauf der 30 Tage wieder durch Mahnung eintreten. Der Gläubiger hat wieder die **Wahl**, ob auch vor dieser Frist Verzug eintritt. Diese 30-Tages-Regelung, wonach spätestens Verzug eintritt, **gilt bei Verbrauchern aber nur dann**, wenn auf diese Folgen in der Rechnung oder in der Zahlungsaufforderung besonders **hingewiesen** worden ist!

TIPP:

Ein derartiger Hinweis könnte wie folgt auf Rechnungen aussehen:

Hinweis für Verbraucher:

Bitte beachten Sie, dass nach § 286 III BGB ein Verzug auch ohne Mahnung eintritt, wenn die Zahlung nicht innerhalb von 30 Tagen seit Zugang dieser Rechnung erfolgt.

Ist der Schuldner kein Verbraucher und bestreitet er den Zugang der Rechnung, beginnt die 30-Tages-Frist bereits 30 Tage nach Fälligkeit und Empfang der Gegenleistung.

TIPP:

Ist der Zeitpunkt des Zugangs der Rechnung oder Zahlungsaufstellung unsicher und ist der Schuldner **kein** Verbraucher, kann er bereits 30 Tage nach Fälligkeit und Empfang der Gegenleistung in Verzug kommen. **In diesem Fall kann es für den Schuldner im Einzelfall nachteilig sein, den Zugang der Rechnung zu bestreiten.** Bestreitet er nämlich dies im Glauben, dadurch den automatischen Verzugsseintritt zu verhindern, kann er im Einzelfall schlechter stehen als bei Zugang der Rechnung. Es kommt dann nämlich nicht mehr auf den Zugang der Rechnung sondern auf den Zeitpunkt der Lieferung an, der weit früher liegen kann als der Zugang der Rechnung.

1.1.2. Höhe der Verzugszinsen

Gem. § 288 II BGB beträgt bei Rechtsgeschäften, an denen ein Verbraucher nicht beteiligt ist, der Zinssatz künftig **8 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz**.

Der Zinssatz beträgt zukünftig **5 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz**, wenn ein Verbraucher am Rechtsgeschäft beteiligt ist.

Neu ist nach der Schuldrechtsreform, dass der Basiszinssatz zukünftig gesetzlich definiert ist. Die Definition befindet sich im § 247 BGB. Diese Bestimmung lautet wie folgt:

§ 247 BGB. Basiszinssatz

(1) Der Basiszinssatz beträgt 3,62 %. Er verändert sich zum 1. Januar und 1. Juli eines jeden Jahres um die Prozentpunkte, um welche die Bezugsgröße seit der letzten Veränderung des Basiszinssatzes gestiegen oder gefallen ist. Bezugsgröße ist der Zinssatz für die jüngste Hauptrefinanzierungsoperation der Europäischen Zentralbank vor dem 1. Kalendertag des betreffenden Halbjahres.

(2) Die Deutsche Bundesbank gibt den geltenden Basiszinssatz unverzüglich nach den in Abs. 1 Satz 2 genannten Zeitpunkten im Bundesanzeiger bekannt.

Der Rhythmus, in dem künftig Zinsänderungen durch Anpassungen des Basiszinssatzes Rechnung getragen werden soll, ändert sich künftig insoweit, als nicht mehr eine drei- sondern nur noch eine zweimalige Anpassung pro Jahr vorgenommen werden kann. Die Vorschrift gibt auch die Pflicht der Deutschen Bundesbank zur unverzüglichen Bekanntmachung des geltenden Basiszinssatzes an.

TIPP:

Gespaltenen Zinssatz mit 8 % bzw. 5 % beachten und aktuellen Basiszinssatz im Internet unter <http://www.bundesbank.de> abrufen.

1.2. Aufbau eines Forderungsmanagements

Als Unternehmer sollten Sie sich darüber bewusst sein, dass mit dem Vertragsschluss noch lange kein Geld verdient ist. Der Aufbau eines Forderungsmanagements muss daher ernst genommen werden, um gerade am Anfang einer Existenzgründung nicht selbst in Zahlungsschwierigkeiten zu geraten. Folgende Punkte können hier insbesondere eine Rolle spielen:

- Bonität überprüfen (Bonitätsauskunft)
- beweisbare vertragliche Grundlagen schaffen (Vertragsgrundlage)
- an Sicherheiten denken (Sicherheiten)
- durch Rechnungsgestaltung Schuldner unter Druck setzen (Rechnungswesen)
- wenn mahnen, dann richtig mahnen (Mahnwesen)
- notfalls Mahnbescheid beantragen oder Klage erheben (Gerichtswesen)

Bonitätsauskunft

Vor Vertragsabschluss sollte die Zahlungsfähigkeit und die Zahlungsgewohnheiten (Bonität) überprüft werden. Es sollte daher mit dem Vertragspartner bewusst und konkret die Zahlungsmodalitäten angesprochen werden, etwa wie folgt:

- Leistung nur gegen Barzahlung
- Abschlagszahlung nach vereinbartem Zahlungsplan

Nutzen Sie verschiedene Quellen zur Bonitätsprüfung. Verfolgen Sie die Entwicklung Ihres Kunden, insbesondere, ob es auffällige Verzögerungen von Zahlungen gegenüber der Vergangenheit gibt. Neben Auskunftsdateien wie z.B. Creditreform, Bürgel, sollte auch an Handelsregisterauszüge und Bankauskunft gedacht werden.

Vertragsgrundlage

Unternehmer können bereits bei Vertragsschluss Risiken minimieren. Es sollten immer festgehalten werden:

- genaue Bezeichnung der Vertragspartner bzw. Gesprächspartner und dessen Status klären, ob man hier mit dem Geschäftsführer selbst ein Geschäft macht, mit der GmbH oder einer GmbH & Co.KG!
- Festlegung des Leistungsumfangs (Vorbeugung von Mängelabweisungen)
- Lieferzeiten bzw. Beginn und Fertigstellung der Leistung
- Beifügung der eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Vereinbarung von Abschlagszahlungen
- Skonto als Zahlungsanreiz nutzen
- Übereinstimmung der Unterschriften mit Bezeichnung der Vertragspartner prüfen

TIPP:

Bei telefonischen Bestellungen immer auch Datum und Gesprächspartner notieren, sowie Gespräch schriftlich bestätigen lassen.

Sicherheiten

Die Bedeutung von Sicherheiten steigt. Oftmals ist im Falle der Insolvenz des Vertragspartners allein eine Sicherheit wie eine Bürgschaft noch eine Möglichkeit, um zumindest teilweise sein Geld zu erhalten. Der Unternehmer setzt seine eigene Existenz aufs Spiel, wenn es zu einem kompletten Forderungsausfall bei einem größeren Geschäft kommt. Eine Absicherung sollte selbstverständlich sein. Folgende Möglichkeiten sollten überlegt werden:

- Abschlagszahlungen:

Abschlagszahlungen minimieren das Ausfallrisiko für den Unternehmer

- Erfüllungsbürgschaft:

Bei größerem Auftragsvolumen grundsätzlich Erfüllungsbürgschaft verlangen. Sofern die Bank des Kunden derartiges verweigert, besteht ein massives Ausfallrisiko.

- Eigentumsvorbehalt:

Eigentumsvorbehalte wirksam vereinbaren, um die Möglichkeit zu behalten, die eigene Ware wieder zu erlangen. Im Einzelfall kann dies wirkungslos sein, wenn die Ware weiter verarbeitet, vermischt oder im Wege des Einbaus untergeht.

In derartigen Fällen an einen verlängerten Eigentumsvorbehalt denken.

Rechnungswesen

Unternehmer können mit Hilfe der Rechnungen Schuldner unter Druck setzen. Hierbei kann beachtet werden:

- Rechnungsstellung:

Die Rechnungsstellung nicht vernachlässigen, sondern unverzüglich nach Leistungserbringung stellen. Teilen Sie mit, wann und auf welches Konto der ausgewiesene Betrag zu zahlen ist.

- Rechnungsprüfung:

In geeigneten Fällen mit dem Kunden Rechnung gemeinsam prüfen, um mögliche Unklarheiten sofort mit Kunden klären zu können.

- Skonto:

Die Gewährung eines Skontos von 2 bis 3 % kann einen Anreiz für eine schnelle Zahlung darstellen. Skonto aber genau definieren, wie hoch, auf welche Rechnung (Abschlags- und/oder Schlussrechnung) und in welchem Zeitraum das Skonto gewährt wird. Ungeschickte Formulierungen können hier wieder zu Unklarheiten und Streit führen.

- Persönlicher Kontakt:

Nehmen Sie persönlichen Kontakt mit Kunden auf, was nicht bedeutet, dass auf Mahnungen jeglicher Art verzichtet werden soll. Manchen Kunden ist es peinlich, wegen einer nicht gezahlten Rechnung persönlich angesprochen zu werden. Dies kann die Zahlungsmoral erhöhen. Gleichzeitig merkt der Kunde, dass sie nachhaltig auf Zahlung bestehen. Leider ist es Praxis, dass Schuldner eher einen lästigen Gläubiger als einen geduldigen Gläubiger bedienen.

Mahnwesen:

Bei nicht rechtzeitigem Zahlungseingang sollte der Unternehmer sofort mahnen. Es sollte dabei deutlich werden:

- Die Zahlung ist längst fällig.
- Es ist keinerlei Zahlung erfolgt.

Zeigen sie dem Kunden die Konsequenzen des Zahlungsverzuges auf, indem sie den Verzugsschaden berechnen, auf evtl. Mahnkosten und auf Weiterungen hinweisen, etwa wie Einschaltung eines Rechtsanwalts und den damit verbundenen Kosten. Der zahlungsunwillige Kunde merkt, dass sich eine Verzögerungstaktik bei ihnen nicht lohnt. Sie kennen ihre Rechte und machen sie auch geltend.

Realisieren sie auch ihre Drohungen. Für den Zahlungsverzug genügt eine Mahnung. Nummerieren sie nicht Mahnungen, wie es in der Praxis häufig geschieht. Der Kunde merkt, dass auf eine erste Mahnung meistens noch eine zweite, dritte oder vierte folgt. Er wartet deshalb ab.

Der Zugang der Rechnung bzw. der Mahnung muss beweisbar sein.

Die Versendung des Schreibens per Einschreiben mit Rückschein sichert nicht unbedingt den Zugang.

ACHTUNG:

Wird beim Einschreiben/Rückschein der Benachrichtigungszettel nicht abgeholt, liegt noch kein Zugang vor. Es ist daher nochmals ein Zustellversuch zu starten. Im Einzelfall wird bei Zugangsvereitelung ein Zugang fingiert.

Bei Unternehmern als Kunden besteht die Möglichkeit, per Fax zu mahnen und durch eine Mitarbeiterin (Zeuge) telefonisch nachzufragen, ob Fax vollständig und leserlich angekommen ist. Gesprächspartner, Datum und Zeit notieren.

Das Sendeprotokoll ist kein Beweis, dass ein Zugang vorliegt!

TIPP:

Absolut sichere Methode ist die Zustellung der Mahnung oder der Rechnung durch den Gerichtsvollzieher. Dies hat daneben den Vorteil, dass ein Gerichtsvollzieher Eindruck erweckt.

Gerichtswesen:

Bleiben außergerichtliche Maßnahmen erfolglos, sollten gerichtliche Schritte eingeleitet werden:

- Mahnbescheid:

Antrag auf Erlass eines Mahnbescheides stellen. Der Mahnbescheid muss bei uns mit den amtlichen Formularen beim Zentralen Mahngericht Coburg beantragt werden.

- Klagen:

Alternativ zum gerichtlichen Mahnbescheid kann der Unternehmer direkt eine Klage einreichen. Dabei gilt grundsätzlich hinsichtlich der Zuständigkeit:

Beträge bis € 5.000,00 = Amtsgericht

Beträge über € 5.000,00 = Landgericht (Anwaltszwang)

Bei Klage vorab prüfen, ob eine außergerichtliche Schlichtung notwendig ist. Bis zum 31.12.2005 war bei Beträgen bis € 750,00 vor Erhebung einer Klage ein Schlichtungsverfahren durchzuführen. Diese Regelung ist zum 01.01.2006 entfallen. Dies kann sich aber ändern. Zudem sind auch die Besonderheiten in anderen Bundesländern zu beachten (dortige Schlichtungsgesetze mit deren Voraussetzungen).

TIPP:

Mahnbescheid nur sinnvoll, wenn im Vorfeld Forderung nicht bestritten ist und mit einem Widerspruch nicht zu rechnen ist.

Klage ist sinnvoll, wenn mit einem Widerspruch im Mahnverfahren gerechnet werden muss. Ansonsten stellt das Mahnverfahren bei anschließendem Gerichtsverfahren eine Verzögerung dar.

1.3. Checkliste: Schuldnertricks

Die Tricks der anderen kennen, hilft Ärger sparen.

	10 häufige Tricks	Reaktion
1.	Schuldner mahnt ein bis drei Monate nach der Rechnung die angeblich noch ausstehende Rechnung an.	Rechnung bei zweifelhaften Kunden per Einschreiben mit Rückschein
2.	Schuldner versieht Rechnung oder Mahnung mit Stempelaufdruck „Rechnung bereits bezahlt! Buchhaltungsfehler! Bitte prüfen!“	Sofort bzw. nochmals mahnen, gegebenenfalls klagen.
3.	Schuldner schickt Brief, dass der Rechnungsbetrag „leider nicht auf das richtige Konto überwiesen wurde, man soll sich noch gedulden, die Bank wird mit Nachforschungen beauftragt.“	Sofort bzw. nochmals mahnen, gegebenenfalls klagen.
4.	Schuldner macht lange nach Fälligkeit der Rechnung Mängel geltend.	Wenn Leistung ordnungsgemäß, sofort Klage.
5.	Schuldner erreicht, dass ihm Einschreibebrief von der Post nicht zugestellt werden konnte.	Gerichtsvollzieher schicken.
6.	Hingabe ungedeckter Schecks oder Akzeptierung von Wechseln, wenn klar ist, dass keine Kontodeckung vorhanden ist. Beim Gläubiger erscheint dann zunächst Scheckgutschrift, die später mangels Deckung des Schuldnerkontos wider storniert wird. Im Falle eines Wechselakzepts bittet der Schuldner um Prolongation.	Mahnbescheid und Androhung Strafanzeige wegen Scheckbetrugs.
7.	Schuldner bietet Teilzahlungen an, leistet diese aber nur zum Teil, wird daher erneut angemahnt usw.: ein Spiel ohne Ende, wenn Sie nicht richtig reagieren.	Bereits nach der 1. Rate Mahnverfahren.
8.	Schuldner bestellt und bezahlt zunächst kleine Mengen pünktlich (und mit Skontoabzug). Er erwirbt nach einiger Zeit das Vertrauen des Unternehmers. Dann ordert er eine große Lieferung, die aber nicht mehr bezahlt wird. Nachforschungen des Unternehmers ergeben, dass der Schuldner unbekannt verzogen ist.	Bei größeren Geschäften unabhängig von Personen Sicherheiten verlangen.

	10 häufige Tricks	Reaktion
9.	Schuldner bietet Gläubiger eine Kreditsicherheit – z.B. Zession von Kundenforderung – an, die jedoch wertlos ist (bereits an einen Dritten abgetreten, Luftrechnung etc.)	Bonitätsprüfung auf die Kundenforderung ausdehnen.
10.	Schuldner erklärt dem Gläubiger, dass er in Finanzierungsverhandlungen mit seiner Bank stehe und erwarte, demnächst wieder liquide zu sein. Bis dahin benötige er allerdings noch eine weitere Warenlieferung (kann sein, sollte dann aber glaubhaft gemacht werden, nicht selten erweisen sich solche Erklärungen „als Schall und Rauch“).	Lieferung nur gegen 100-prozentige Sicherheit