

Forderungsmanagement

Außenstände?

Wie Sie schneller an Ihr verdientes Geld kommen!

- **Allgemeine Informationen**
- **Background: Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen – allgemeine Auszüge**
 - Nach 30 Tagen automatisch im Verzug
- **Verjährung**
 - Hemmung oder Neubeginn der Verjährung
- **Früherkennung von möglichen Forderungsausfällen**
 - Forderungsausfälle minimieren
 - Acht Schritte zur erfolgreichen Vermeidung eines Forderungsausfalles
 - Vermeidung von Forderungsausfällen: Beispiele aus der Praxis
- **Bevor Sie Maßnahmen ergreifen**
 - Die rechtliche Prüfung
- **Im Vorfeld: Das persönliche Gespräch**
- **Das klassische Mahnverfahren**
 - Vorgehensweise



- **Mahnbescheid und Vollstreckungsbescheid**
- **Mahnschreiben: Struktur und Inhalt**
- **Berechnen Sie Verzugszinsen und Mahngebühren**
- **Was Sie noch tun können**
- **Muster für Mahnschreiben**
- **Erfolgreiches Eintreiben von Forderungen - Tipps**
- **Tages-Clearing**

- **Mehr als die Hälfte** der Unternehmen sind mit dem gegenwärtigen Zahlungseingang unzufrieden.
- Nur noch **die Hälfte** aller Rechnungen werden innerhalb von 30 Tagen bezahlt. Viele Firmen warten zwei bis drei (und länger) Monate auf ihr Geld.
- Die Zahl der Forderungsausfälle und Konkurse **wächst ständig**.
- In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich die Schuldenlast der privaten Haushalte **verzehnfacht**.
- Die Zahl der Konsumentenkredite stieg um rund 240% auf ca. **440 Milliarden**.
- Mehr als **4 Millionen Haushalte** in der Bundesrepublik dürften derzeit überschuldet sein, mit steigender Tendenz.



- gültig seit 1. Mai 2000
- nach 30 Tagen nach Rechnungsdatum automatisch im Verzug
- Verzugszinsen in jedem Falle 5% über dem Basiszinssatz der Europäischen Zentralbank
- Auftraggeber ist zur Zahlung verpflichtet auch bei Nichtabnahme innerhalb angemessener Frist



Verzugszinsen erhöhen sich – ohne vorherige Mahnung - auf derzeit:

- **5,0 %** Prozent bei Rechtsgeschäften mit Verbraucherbeteiligung
- **8,0 %** Prozent bei Rechtsgeschäften ohne Verbraucherbeteiligung (zwischen Kaufleuten)

§ 286 (3) BGB:

- Der Schuldner einer Entgeltforderung kommt spätestens in Verzug, wenn er nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung oder gleichwertigen Zahlungsaufstellung leistet;
- dies gilt gegenüber einem Schuldner, der Verbraucher ist, nur, wenn auf diese Folgen in der Rechnung oder Zahlungsaufstellung besonders hingewiesen worden ist. Wenn der Zeitpunkt des Zugangs der Rechnung oder Zahlungsaufstellung unsicher ist, kommt der Schuldner, der nicht Verbraucher ist, spätestens 30 Tage nach Fälligkeit und Empfang der Gegenleistung in Verzug.
- Zum jeweils aktuellen Diskontsatz informieren viele Inkasso-Büros ihre Kunden in halbjährlichem Rhythmus.



Die wichtigsten Verjährungsfristen

Anspruchinhaber	Verjährungsfrist / Beginn der Frist	Rechtsgrundlage
Handwerker: Leistungen für Privatpersonen	3 Jahre / ab Jahresende	§ 195 BGB
Handwerker: Leistungen für Gewerbetreibende	3 Jahre / ab Jahresende	§ 195 BGB
Kaufleute: Leistungen für Privatpersonen	3 Jahre / ab Jahresende	§ 195 BGB
Kaufleute: Leistungen für Gewerbetreibende	3 Jahre / ab Jahresende	§ 195 BGB



Maßnahmen	Signale	Mögliche Folgen
Überwachung der Korrespondenz	Bankverbindung wurde gewechselt, möglicherweise sogar zu einem örtlich entfernteren Kreditinstitut	Alter Kreditrahmen war ausgeschöpft oder Differenzen mit der Bank
	Kunde hat zu seiner bestehenden noch eine weitere Bankverbindung hinzugenommen	Versuch, durch Scheckkreiterei Liquidität aufzubessern
	Betriebssitz ist in anderen Ort / Amtsgerichtsbezirk verlegt worden	Neuer Ort soll Kreditwürdigkeit steigern, da am alten Standort das Geschäftsgebahren hinreichend bekannt war

Maßnahmen	Signale	Mögliche Folgen
Auftragsüberwachung	Bisher regelmäßige Aufträge gehen nur noch sporadisch ein oder es werden Kleinmengen geordert	Zeichen von Zahlungsunfähigkeit, insbesondere wenn Zahlungen nur noch verzögert eingehen
	Kunde bestellt plötzlich ohne Erklärung ein vielfaches des bisherigen Kontingentes	Mitanbieter liefern nicht mehr aufgrund des Zahlungsverhalten
	Kunde bietet gelieferte Waren zu Niedrigpreisen / im Sonderangebot an	Kunde muss wegen Zahlungsschwierigkeiten um jeden Preis verkaufen