

Ihr Logo

SEMINARVERANSTALTUNG

Forderungsmanagement

Außenstände?

Wie Sie schneller an Ihr verdientes Geld kommen!

LESERKOPF



*Musterunternehmen
Deutschland AG*

(Logo Ihres Auftraggebers)

Musterunternehmen Deutschland AG

(Firmenbezeichnung Ihres Auftraggebers)

Datum

(Datum der Seminarveranstaltung)

▪ **Musterunternehmen**
▪ Musterstraße 1
▪ 12345 Musterstadt

▪ **Telefon:** +49 123 123456
▪ **Telefax:** +49 123 123457

▪ **http://www.trainplan.de**
▪ **E-Mail:** mail@trainplan.de

LESERPROBE

Das vorliegende Skript ist Bestandteil der Seminarkonzepte TRAINPLAN®, welche nur mit einer gültigen Lizenzierung/Firmierung vom jeweiligen Lizenznehmer verwendet werden dürfen. Eine gültige Lizenzierung beinhaltet die Vervielfältigung und Weitergabe dieses Teilnehmerskriptes, jedoch nur an Seminar- und Schulungsteilnehmer des Lizenznehmers. Der Lizenznehmer ist verpflichtet, den nachfolgenden Text auf dieser Seite beim Vervielfältigen weder zu verändern oder zu löschen, so dass dieser Hinweis in jedem vervielfältigten Skript erhalten bleibt.

Alle Rechte vorbehalten incl. der fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien. Kein Teil dieses Werkes sowie der dazugehörigen Bestandteile darf in irgendeiner Weise (Druck, Fotokopie, Mikrofilm etc.) ohne schriftliche Genehmigung oder gültige Lizenz des Herausgebers reproduziert, vervielfältigt oder anderweitig privat oder gewerblich verwertet werden.

Bei der Zusammenstellung dieses Werkes wurde mit größter Sorgfalt vorgegangen. Trotzdem können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden. Der Herausgeber kann daher für evtl. Fehler und die daraus resultierenden Folgen weder eine juristische Verantwortung noch irgendeine Haftung übernehmen. Verbesserungsvorschläge und Hinweise nehmen wir gerne unter redaktion@trainplan.de entgegen.

In diesem Werk aufgeführte Hardware- und Softwarebezeichnungen sind in der Regel eingetragene Warenzeichen oder sollten als solche betrachtet werden.

© TRAINPLAN® – Bildungsmedien und Verlagsprodukte

TRAINPLAN® ist ein eingetragenes Warenzeichen der SCHMITT Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----------|
| Einleitung | 4 |
| Allgemeine Informationen | 4 |
| Background: Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen – allgemeine Auszüge | 6 |
| Nach 30 Tagen automatisch im Verzug | 8 |
| Verjährung..... | 9 |
| Verjährungsfristen | 10 |
| Hemmung oder Neubeginn der Verjährung..... | 11 |
| Früherkennung von möglichen Forderungsausfällen | 12 |
| Forderungsausfälle minimieren | 14 |
| Acht Schritte zur erfolgreichen Vermeidung eines Forderungsausfalles | 15 |
| 1. Kreditprüfung ist die beste Vorsorge gegen Forderungsausfälle | 15 |
| 2. Sorgfältige Einräumung von Zahlungszielen..... | 15 |
| 3. Zügige Rechnungsstellung..... | 15 |
| 4. Überwachung der Zahlungseingänge..... | 16 |
| 5. Organisation des Mahnwesens..... | 16 |
| 6. Planung der Ein- und Auszahlungen..... | 17 |
| 7. Finanzierung der Forderungen..... | 17 |
| 8. Externe Hilfestellung beim Forderungseinzug..... | 17 |
| Vermeidung von Forderungsausfällen: Beispiele aus der Praxis..... | 18 |
| Bevor Sie Maßnahmen ergreifen | 21 |
| Die rechtliche Prüfung..... | 21 |
| Im Vorfeld: Das persönliche Gespräch..... | 22 |
| Das klassische Mahnverfahren..... | 23 |
| Vorgehensweise..... | 23 |
| Zahlungserinnerung | 23 |
| Beispiel: 1., 2. und 3. Mahnung..... | 23 |
| Mahnbescheid und Vollstreckungsbescheid..... | 25 |
| Mahnschreiben: Struktur und Inhalt | 31 |
| Berechnen Sie Verzugszinsen und Mahngebühren | 33 |
| Was Sie noch tun können..... | 34 |
| Checkliste: Richtig mahnen..... | 35 |
| Muster für Mahnschreiben | 36 |
| Erfolgreiches Eintreiben von Forderungen – Praxis-Tipps | 37 |
| Checkliste: Forderungsmanagement / Auftragskontrolle – Worauf Sie immer achten sollten (1)..... | 39 |
| Checkliste: Forderungsmanagement / Auftragskontrolle – Worauf Sie immer achten sollten (2)..... | 40 |
| Tipps – Beugen Sie zahlungsfaulen Kunden vor | 41 |
| Tipps – Wie zahlungsfähig ist mein Kunde? | 42 |
| Tipps – So zahlen Kunden schneller | 43 |
| Tipps – Warenkreditversicherung | 44 |
| Tipps – Sonstige Tricks | 45 |
| Tipps – Schuldner unter Druck setzen..... | 46 |
| Tipps – Richtig mahnen..... | 47 |
| Tipps – Möglichkeiten über Inkassobüros und deren Anwälte | 48 |
| Tipps – Auswahlkriterien für Inkassobüros | 49 |
| Tipps – Im Insolvenzfall (1)..... | 50 |
| Tipps – Im Insolvenzfall (2)..... | 51 |
| Tipps – Im Insolvenzfall (3) – „Rückschlagsperre“ beachten!..... | 52 |
| Tages-Clearing | 53 |

EINLEITUNG

Allgemeine Informationen

Viele Unternehmen räumen ihren Kunden Zahlungsziele ein und werden damit zum Kreditgeber für diejenigen, die ihre Waren und Leistungen abnehmen (Lieferantenkredit). Problematisch ist, dass sich Unternehmen dabei häufig nicht wie professionelle Kreditgeber verhalten. Für den Erfolg eines Unternehmens ist aber wichtig, diese Forderungen als wichtige und kritische Ansprüche zu behandeln.

Die Zahlungsmoral in Deutschland wird immer schlechter. Eine Studie der Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co KG brachte es an den Tag:

- 1. Mehr als die Hälfte der mittelständischen Unternehmen sind mit dem gegenwärtigen Zahlungseingang unzufrieden.
- 2. Nur noch die Hälfte aller Rechnungen wird innerhalb von 30 Tagen bezahlt. Viele Firmen warten zwei bis drei (und länger) Monate auf ihr Geld.
- 3. Die Zahl der Forderungsausfälle und Insolvenzen 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.

Angesichts der schlechten Zahlungsmoral ist das Rechnungs- und Forderungsmanagement eines der wichtigsten Themen, mit denen sich Unternehmen auseinandersetzen müssen. Das bloße Schreiben einer Rechnung macht noch lange keinen Umsatz. Dafür müssen Ihre Rechnungen erst bezahlt werden. Doch das kann unter Umständen dauern. Und es wäre nicht das erste Mal, dass eine schlechte Zahlungsmoral kleine und mittelständische Unternehmen die Existenz gekostet hätte. Denn insbesondere diese verfügen selten über ausreichend Eigenkapital, um sich mit einer erforderlichen Zwischenfinanzierung über Wasser halten zu können. Banken haben in der Regel nur wenig Verständnis dafür, wenn ein Unternehmen auf Grund offener Rechnungen in Liquiditätsschwierigkeiten gerät. Kunden halten berechnete Forderungen zurück, Firmeninhaber müssen auf eigene Kosten zwischenfinanzieren und so kommt es, dass selbst lebensfähige Unternehmen im Handumdrehen insolvent werden.

Die Schuldner ihrerseits haben sich auf diese Weise zinslose Kredite verschafft, für die sie nicht einmal Sicherheiten nachweisen mussten. Die Gläubiger hingegen geraten nicht nur in Liquiditätsschwierigkeiten, sondern sehen die Rentabilität ihres Betriebes geschwächt und die Wettbewerbsfähigkeit gefährdet.

Wenn Sie es also nicht Ihren säumigen Kunden überlassen wollen über Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens zu entscheiden, sollten Sie nicht nur über ein gutes Risikomanagement (Kredit- und Forderungsmanagement) sondern auch über ein effektives Mahnwesen verfügen.

Denn viele Betriebe machen immer wieder denselben Fehler, der sie früher oder später den Kopf kosten wird – sie scheuen sich davor, Ihre Kunden zu mahnen! Sie befürchten, diese durch Zahlungseinstellungen und Mahnungen zu verlieren. Doch was ist das für eine Geschäftsbeziehung, wenn Sie Ihre Leistung erbracht haben, dafür aber nicht entsprechend entlohnt werden?

Auch der Gesetzgeber ist im Kampf gegen die schlechte Zahlungsmoral aktiv geworden und hat das „**Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen**“ ins Leben gerufen.

BACKGROUND: GESETZ ZUR BESCHLEUNIGUNG FÄLLIGER ZAHLUNGEN – ALLGEMEINE AUSZÜGE

Abhilfe soll ein neues Gesetz gegen die schlechte Zahlungsmoral schaffen. Diese kleine Klausel - der Paragraf 286 Abs.3 BGB - gilt seit dem 1. Mai 2000 und besagt, dass eine Geldschuld während des Verzugs mit fünf Prozent über dem Diskontsatz zu verzinsen ist. Im Klartext: Verzugszinsen erhöhen sich – **ohne vorherige Mahnung** - auf derzeit

- 5,0 Prozent bei Rechtsgeschäften mit Verbraucherbeteiligung (z. Zt.)
- 8,0 Prozent bei Rechtsgeschäften ohne Verbraucherbeteiligung (zwischen Kaufleuten) (z. Zt.)

Zum jeweils aktuellen Diskontsatz informieren viele Inkasso-Büros ihre Kunden in halbjährlichem Rhythmus:

Die Regelungen zum Verzug finden sich in § 286 BGB:

§ 286 (BGB)
Verzug des Schuldners *)

- (1) Leistet der Schuldner auf eine Mahnung des Gläubigers nicht, die nach dem Eintritt der Fälligkeit erfolgt, so kommt er durch die Mahnung in Verzug. Der Mahnung stehen die Erhebung der Klage auf die Leistung sowie die Zustellung eines Mahnbescheids im Mahnverfahren gleich.
- (2) Der Mahnung bedarf es nicht, wenn
 1. für die Leistung eine Zeit nach dem Kalender bestimmt ist,
 2. der Leistung ein Ereignis vorzuzugehen hat und eine angemessene Zeit für die Leistung in der Weise bestimmt ist, dass sie sich von dem Ereignis an nach dem Kalender berechnen lässt,
 3. der Schuldner die Leistung ernsthaft und endgültig verweigert,
 4. aus besonderen Gründen unter Abwägung der beiderseitigen Interessen der sofortige Eintritt des Verzugs gerechtfertigt ist.
- (3) 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.
- (4) Der Schuldner kommt nicht in Verzug, solange die Leistung infolge eines Umstands unterbleibt, den er nicht zu vertreten hat.

*) Amtlicher Hinweis:

Diese Vorschrift dient zum Teil auch der Umsetzung der Richtlinie 2000/35/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 29. Juni 2000 zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr (ABl. EG Nr. L 200 S. 35).

Nach 30 Tagen automatisch im Verzug

30 Tage nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung oder Zahlungsaufforderung wird die zusätzliche Zinsforderung wirksam. Die Regelung zum Eintritt des Verzugs ist dispositiv. Die Parteien können – wie bisher auch – andere Modalitäten für den Eintritt des Verzugs vereinbaren. Allerdings sind die Dispositionsmöglichkeiten bei Verträgen mit Verbrauchern eingeschränkt. Es können in diesem Falle nur günstigere, nicht aber schlechtere Bedingungen als die 30-Tage-Regelung vereinbart werden.

Ein Unternehmen kann für vertragsgemäß erbrachte Teilleistungen Abschlagszahlungen verlangen, wenn dem Besteller „Eigentum an den Teilwerken“ übertragen wird, beispielsweise beim Bau eines Eigenheims. Die gesamte Vergütung wird bei Abnahme fällig, wobei diese wegen unwesentlicher Mängel nicht verweigert werden kann. Der Besteller ist auch dann zahlungspflichtig, wenn er das geordnete Produkt nicht innerhalb einer angemessenen Frist abnimmt, obwohl er dazu verpflichtet ist. Im Streitfall muss ein neutraler Gutachter vom Lieferanten bestellt und bezahlt werden.

Stellt der Gutachter eine Mängelbescheinigung aus, muss der Hersteller diese Mängel kurzfristig beseitigen. Hatte der Gutachter nichts auszusetzen, erhält der Unternehmer eine Fertigstellungsbescheinigung, die die Leistung oder Ware als einwandfrei ausweist. Das Verfahren ist in § 641 a BGB geregelt. Der Besteller darf die Zahlung der Vergütung aber nicht nur in Höhe des Betrages verweigern, der den erforderlichen Kosten der Mängelbeseitigung entspricht. Vielmehr steht dem Besteller ein so genannter Druckzuschlag zu, im Allgemeinen das Dreifache der Kosten. An diesem Zuschlag werden auch die gesetzlichen Änderungen bei der Warenabnahme nichts ändern – der Druckzuschlag bleibt im Gesetzestext ausdrücklich erwähnt.

Detaillierte Hintergrundinformationen erhalten Sie bei der Industrie und Handelskammern, die eine dafür ausgearbeitete Broschüre bereithält „Schuldner sollen schneller zahlen – Beschleunigungsgesetz stärkt die Rechtsstellung der Gläubiger“.

VERJÄHRUNG

Im täglichen Geschäftsverkehr werden eine Vielzahl von Verträgen zwischen Privatpersonen und Kaufleuten, aber auch zwischen Kaufleuten untereinander abgeschlossen, beispielsweise Kaufverträge, Werkverträge, Mietverträge und vieles mehr. Aus diesen Verträgen entstehen Verpflichtungen wie z.B. die Bezahlung des Kaufpreises. Der Geltendmachung solcher Ansprüche ist eine zeitliche Grenze gesetzt. Das bedeutet, nach Ablauf einer gesetzlich festgelegten Frist kann der Schuldner sich auf die Verjährung seiner Schuld berufen und die Erfüllung des Anspruchs verweigern. Der Gläubiger kann seinen Anspruch nicht mehr gerichtlich durchsetzen, obwohl er rechtlich gesehen weiterhin besteht.

Jährlich gehen Millionenbeträge durch außer Acht gelassene Verjährungsfristen von Zahlungsansprüchen verloren. Ein wichtiger Stichtag ist hierbei der 31. Dezember eines jeden Jahres.

Mit Ablauf des 31. Dezember verjähren die Zahlungsansprüche des täglichen Geschäftsverkehrs die regelmäßiger Verjährungsfrist unterliegen, soweit der Gläubiger seinen Anspruch sowie den Schuldner kennt.

Aber auch für andere, keinen Zahlungsanspruch begründende Schuldverhältnisse sind Verjährungsfristen zu beachten.

Während die Verjährungsfrist in der Vergangenheit im Verhältnis zwischen Privatpersonen 4 Jahre und zwischen Kaufleuten 2 Jahre betrug, wurden die Fristen auf nun **3 Jahre** vereinheitlicht. Der Beginn der Verjährung ist stets der 1. Januar des Folgejahres.

Sofern jedoch ein Vollstreckungstitel vorliegt, verjähren Ansprüche zwischen Kaufleuten erst nach 30 Jahren, wobei teilweise unterschiedliche Regelungen für bestimmte Branchen zur Geltung kommen können. Im Falle einer Entschuldung bei Privatinsolvenzen verjähren Ansprüche bereits nach 7 Jahren.

Verjährungsfristen

Im Folgenden ein Auszug der für Deutschland geltenden Verjährungsfristen:

| Anspruchsinhaber | Verjährungsfrist / Beginn der Frist | Rechtsgrundlage |
|---|--|------------------------|
| Handwerker: Leistungen für Privatpersonen | 3 Jahre / ab Jahresende | § 195 BGB |
| Handwerker: Leistungen für Gewerbebetriebe | 3 Jahre / ab Jahresende | § 195 BGB |
| Kaufleute: Leistungen für Privatpersonen | 3 Jahre / ab Jahresende | § 195 BGB |
| Kaufleute: Leistungen für Gewerbebetriebe | 3 Jahre / ab Jahresende | § 195 BGB |