

Veröffentlicht am 20. Februar 2004

Bayerische Staatszeitung (Serie: „Wirtschaftsrecht für den Mittelstand“)

Autor: Rechtsanwalt Uwe Willmann, Nürnberg

Überlebenswichtig für Unternehmen: ein erfolgreiches Forderungsmanagement!

Die Zahl von Unternehmensinsolvenzen in Deutschland steigt jährlich an. Eine – von mehreren Ursachen – ist häufig ein mangelhaftes oder überhaupt nicht existierendes Forderungsmanagement. Nachfolgend wird deshalb dargestellt, welche Grundsätze für einen erfolgreichen Forderungseinzug zu beachten sind!

1. Bonitäts- und Seriositätsprüfung Ihrer (potenziellen) Kunden:

Prüfen Sie, besonders bei der Anbahnung neuer Geschäftsbeziehungen zu neuen Kunden, zunächst deren Seriosität und Bonität. Der richtige Zeitpunkt hierfür ist die ernsthafte Kundenanfrage nach Ihren Produkten bzw. der Beginn von Vertragsverhandlungen. Vor der verbindlichen Bestellung des Kunden und Ihrer Annahme der Bestellung, also vor dem Vertragsabschluß, muss die Prüfung abgeschlossen sein. Die Bonitätsprüfung kann kurzfristig und kostengünstig – ggf. durch einen Rechtsanwalt Ihres Vertrauens – per entsprechender Anfrage bei den bekannten Wirtschaftsauskunfteien erfolgen.

Wichtig: gewähren Sie Kunden mit unzureichender Bonität oder (Neu-)Kunden, deren Bonität sie mangels Prüfung nicht kennen – insbesondere bei größeren Auftragsvolumina - keinen Kredit! Verlangen Sie stattdessen angemessene Vorauszahlungen. Oder sprechen Sie mit dem Kunden offen über die Einräumung von Sicherheiten; z.B. Bürgschaften, Grundschulden, persönliche Haftung des Gesellschafter-Geschäftsführers (Ein-Mann-GmbH) etc. . Treffen Sie die entsprechenden Vereinbarungen schriftlich. Lassen Sie sich bei der Formulierung von einem Anwalt unterstützen.

Und: legen Sie kundenindividuell – nicht nur bei Neu-, sondern auch bei Stammkunden – eine Obergrenze fest hinsichtlich des für sie insgesamt akzeptablen Kreditvolumens aller bei Ihnen ausstehenden Gesamtforderungen. Diese Obergrenze darf nicht überschritten werden! Vor neuen Lieferungen/Dienstleistungen muss der Kunde erst Altforderungen zumindest soweit abtragen, dass er nach Ihren unternehmensinternen Festlegungen wieder über ein Kreditvolumen verfügt.

Bedenken Sie: jede Bank, auch Ihre Hausbank verhält sich nicht anders! Zur Sicherheit Ihres eigenen Unternehmens können und wollen Sie nicht Finanzierungsinstitut Ihrer Kunden sein.

Ein Verstoß gegen die vorgenannten Grundsätze kann sehr schnell die eigene Insolvenz wegen Zahlungsunfähigkeit zur Folge haben.

2. Vorsicht bei der Einräumung von Zahlungszielen:

Verkaufen Sie Ihr Produkt und/oder Ihre Dienstleistung nicht über großzügige Zahlungsziele! Beachten Sie, dass Sie den von Ihnen dem Kunden eingeräumten Lieferantenkredit bis zum Zahlungsziel bzw. dem tatsächlichen Eingang der Zahlung zu einem angemessenen Zinssatz in Ihrem Angebotspreis berücksichtigen.

3. Sofortige Rechnungsstellung:

Stellen Sie sofort mit Lieferung bzw. nach erbrachter Dienstleistung Ihre fehlerfreie Schlussrechnung unter Berücksichtigung ggf. vom Kunden erbrachter Voraus-/Abschlagszahlungen.

4. Überwachung der Zahlungseingänge:

Überprüfen Sie im Rahmen Ihrer Debitorenbuchhaltung täglich die Einhaltung aller Zahlungstermine.

5. Organisation des Mahnwesens:

Veranlassen Sie ohne zeitliche Verzögerung die Erinnerung / Mahnung derjenigen Kunden, die die eingeräumten Zahlungstermine nicht einhalten – vorausgesetzt Sie haben die von Ihnen geschuldete Lieferung/Dienstleistung fehlerfrei erbracht. Auch ohne Mahnung gerät der Schuldner 30 Tage nach Rechnungserhalt in Verzug. Fassen Sie in Ergänzung zur schriftlichen Mahnung (Frist: 7-10 Tage) des Kunden ggf. telefonisch nach. Lassen Sie sich aber keinesfalls immer weitervertrösten. Überwachen Sie nach der erfolgten Erinnerung / Mahnung erneut genauestens den Zahlungseingang.

Versenden Sie nicht mehr als zwei bis maximal drei eigene Erinnerungen/Mahnungen; jeweils ohne zeitliche Verzögerung. Wenn dann immer noch keine Zahlung erfolgt, übergeben Sie den Forderungseinzug Ihrem Rechtsanwalt. Kündigen Sie diese Verfahrensweise spätestens in Ihrer letzten versandten Mahnung an.

Es entspricht tagtäglicher Erfahrung, dass die Anzahl der säumigen Zahler, die erst dann ernsthaft an die Bezahlung offener Rechnungen „denken“, wenn die offene Forderung mittels Anwaltsschreiben eingefordert wird, stetig zunimmt.

Jeder Zeitverzug im Mahnwesen kann zu einem Komplettausfall der Forderung Ihres Unternehmens führen. Wenn Sie zuviel Zeit verlieren, stellt der Schuldner möglicherweise zwischenzeitlich aufgrund seiner Liquiditätsprobleme Insolvenzantrag und Sie erhalten mangels Sicherheiten nach Abschluss des Insolvenzverfahrens (sofern es überhaupt eröffnet wird) vielleicht eine Quote auf Ihre ausstehende Forderung von 3 – 5 Prozent. Sie selbst müssen beurteilen, inwieweit sich Ihr Unternehmen derartige Forderungsausfälle leisten kann. Je nach zur Verfügung stehendem Kapital besteht bei größeren und/oder häufigen Forderungsausfällen das eigene Risiko der Überschuldung und/oder Zahlungsunfähigkeit und damit der Insolvenz.

6. Optimieren Sie Ihre eigene Finanzplanung:

Berücksichtigen Sie das zögerliche Zahlungsverhalten von Kunden bei Ihrer eigenen Liquiditätsplanung. Ermitteln Sie die durchschnittliche Zahlungsfrist für Ihre eigenen Forderungen. Sprechen Sie rechtzeitig, d.h. vor eigenen Liquiditätsproblemen, mit Ihrer Hausbank und stellen Sie durch eine angemessene Kreditlinie Ihren eigenen Liquiditätsbedarf bis zum Eingang Ihrer Kundenforderungen sicher.

7. Inanspruchnahme externer, fachlicher Unterstützung beim (kreativen) Forderungseinzug:

Wenn die eigene Mahnung nicht erfolgreich wirkt, zögern Sie nicht, unverzüglich anwaltliche Unterstützung zum Einzug Ihrer Forderung in Anspruch zu nehmen. Ihr Anwalt prüft und veranlasst für Sie die Möglichkeiten einer gerichtlichen Festsetzung Ihrer Forderung gegen

Ihren Schuldner. Nachdem aber gerichtliche Verfahren und die ggf. sich anschließende Zwangsvollstreckung oft lange dauern, sind daneben immer alternative, kreative, selbstverständlich aber ausschließlich legale Formen des Forderungseinzugs in Erwägung zu ziehen. Diese Verfahrensweisen erfordern den engagierten, beharrlichen und geschickten Einsatz erfahrener Verhandlungsführer. So ist es aber manchmal noch möglich, im Vorsprung zu anderen Gläubigern die eigene Forderung kurzfristig und vollumfänglich zu realisieren bzw. wenigstens abzusichern.

Wenden Sie sich an einen engagierten Rechtsanwalt Ihres Vertrauens.

Rechtsanwalt Uwe Willmann
Freiligrathstraße 5
90482 Nürnberg
www.uwe-willmann.de