

Vermeiden - Sichern - Eintreiben von Außenständen

Dieses Merkblatt zeigt Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie im Idealfall Außenstände vermeiden, nicht vermeidbare Außenstände sichern und gefährdete Außenstände eintreiben können.

Diese Idealvorstellungen sind selbstverständlich nicht immer im realen Geschäftsleben durchzusetzen. Oft ist keine Zeit, Vereinbarungen schriftlich zu treffen; vielleicht erscheint ein Auftrag zu verlockend und wichtig, so dass Bedenken vom Tisch gewischt werden müssen.

Dennoch sollten Sie versuchen, möglichst nahe an die ideale Vertragsgestaltung heranzukommen, denn:

- Nur ein Geschäft, das schließlich auch bezahlt wird, ist ein gutes Geschäft!
- Außenstände kosten Ihr Geld!
- Sie haben Zinsverluste. Wäre das Geld bezahlt, könnte es auf Ihrer Bank Geld verdienen!
- Sie können ihnen gewährte Skonti nicht wahrnehmen. Kosten, die Sie nicht abwälzen können!
- Unter Umständen droht die Verjährung! Ihre Arbeit war dann umsonst !

Kontrollieren Sie unbedingt Ihre Außenstände regelmäßig:

- Ist der Schuldner im Insolvenzverfahren können Sie Ihre Forderungen häufig abschreiben.
- Mahnverfahren kosten Zeit und Geld.
- Ihre eigene Liquidität ist gefährdet.
- Unter Umständen können Sie günstige Angebote nicht wahrnehmen. Ihr Ruf leidet, wenn Sie Ihrerseits nun nicht pünktlich zahlen können.

I. Vermeidung von Außenständen

1. Vorkasse

Die Ausgestaltung von Verträgen ist Ihnen überlassen. Es herrscht Gewerbefreiheit, aber auch Vertragsfreiheit. Es kann vereinbart werden, dass erst nach vollständiger Bezahlung der Rechnung die Lieferung oder Leistung erfolgt.

Mindestens sollten Sie sich einen Vorschuss zahlen lassen. Besteht Ihre Leistung aus mehreren teilbaren Einheiten, dann lassen Sie sich die Teilleistungen bezahlen. Vereinbaren Sie, dass die folgende Leistung erst zu erbringen ist, wenn die vorhergehende Leistung bezahlt ist.

2. Skonto und andere Anreize

Skonto ist ein Barzahlungsnachlass, der für den Fall unverzüglicher Bezahlung vereinbart wird.

Beispiel:

Gewähren Sie auf einen Rechnungsbetrag von Euro 1.000,00 3 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 14 Tagen, so bedeutet das für Ihren Kunden einen Verdienst von Euro 30,00.

Legt der Kunde die Euro 1.000,00 bei einer Bank zu einem Zinssatz von 5 % an, so erhält er von der Bank für den gleichen Zeitraum Euro 2,00.

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Kunde keinen Grund hat, die Rechnung beiseite zu legen:

- Erstellen Sie Rechnungen zeitnah, so dass der Kunde weiß, wofür er bezahlt.
- Legen Sie ein vorbereitetes Überweisungsformular bei.

3. Einzugsermächtigung

Vor allem bei laufenden Geschäften sollten Sie sich um eine Einzugsermächtigung bemühen. Sie können dann selbst bestimmen, wann Sie Ihr Geld bekommen.

4. Informieren Sie sich über Ihren Vertragspartner

Auskünfte erhalten Sie:

- über Ihre Bank
- vom Handelsregister bzw. Ihrer IHK
- über Auskunfteien
- oder von Geschäftspartner

Warum darf man einen unbekanntem Kunden nicht nach Referenzen fragen?

5. Fälligkeit und Verzug

Nachdem das am 1. Mai 2000 in Kraft getretene Gesetz zur „Beschleunigung fälliger Zahlungen“ bereits einige Änderungen im Recht des Verzugs gebracht hatte, erfolgte zum 01.01.2002 eine grundlegende Umgestaltung durch das Schuldrechtsmodernisierungsgesetz.

Eine Darstellung des neuen Verzugsrechts findet sich im „Merkblatt zur Schuldrechtsreform – Verzug“.

6. Verfallsklausel

Wenn Sie Ihrem Kunden das Recht zur Ratenzahlung einräumen, so sollten Sie ein Druckmittel haben, das eine Einhaltung der Ratenzahlungstermine fördert.

Vereinbaren Sie also – individualvertraglich – für den Fall, dass eine oder zwei Raten nicht gezahlt werden, die Fälligkeit des gesamten Rechnungsbetrages. Tun Sie das nicht, so können Sie jeweils nur die fällige Rate einfordern. Den Rest haben Sie durch die Vereinbarung der Ratenzahlung gestundet. Ein derartiges Versäumnis ist dann bedauerlich, wenn sich der Konkurs deutlich abzeichnet und Sie ohne vereinbarte Verfallsklausel das Desaster nur abwarten können.

Eine Vereinbarung in Allgemeinen Geschäftsbedingungen unterliegt einer besonderen Inhaltskontrolle. Die Anforderungen an eine Verfallsklausel dürfen nicht hinter den Anforderungen an ein Kündigungsrecht zurückbleiben. Daher wird man ein Recht zur Gesamtfälligkeit nur bei einer schwerwiegenden Vertragsverletzung zulassen können. Der Verzug mit einer Rate dürfte nicht ausreichend sein.

Für den Fall, dass ein entgeltlicher Zahlungsaufschub gewährt wird, sind zudem noch die Regelungen §§ 499 ff. BGB zu beachten, die denen des früheren Verbraucherkreditgesetzes entsprechen.

II. Sichern von Außenständen

Außenstände wirken sich nicht nur nachteilig auf Ihre Handlungsfreiheit aus. Sie müssen auch damit rechnen, dass Ihr Kunde zahlungsunfähig wird oder gar verschwindet. Achten Sie

darauf, dass Ihre Forderung in irgendeiner Form gesichert ist.

Welche Möglichkeiten sind denkbar?

1. Eigentumsvorbehalt

Durch den Eigentumsvorbehalt im Kaufvertrag, d. h. die aufschiebend bedingte Übereignung, behalten Sie sich bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises das Eigentum vor. Andererseits ist der Erwerber bereits berechtigt, die Sache in Besitz zu nehmen und zu benutzen. Mit der vollständigen Kaufpreiszahlung geht das Eigentum automatisch auf den Erwerber über, ohne dass es weiterer Vereinbarungen bedarf.

Nachträglich können Sie sich Ihr Eigentum wirksam vorbehalten, indem Sie dies auf dem mitübersandten Lieferschein oder der Rechnung vormerken. Dies gilt jedoch nur dann, wenn diese Erklärung dem Erwerber oder einer zur Vertragsgestaltung zuständigen Person mindestens gleichzeitig mit der Übersendung der Ware zugeht und diesen eine Kenntnisnahme zumutbar ist. Insofern ist erforderlich, dass der Vorbehalt deutlich auf der Lieferung oder Rechnung erkennbar ist.

Durch Vereinbarung des Eigentumsvorbehaltes haben Sie das Recht, vom Vertrag zurückzutreten, nachdem sie eine Frist zur Erbringung der Leistung gesetzt haben. Dann steht Ihnen ein Anspruch auf Rückgabe der Sache zu. Ein Selbsthilferecht besteht dagegen nicht.

Eine Klausel für einen Eigentumsvorbehalt könnte lauten: „Bis zur vollständigen Bezahlung bleibt die Ware unser Eigentum“ (sogenannter einfacher Eigentumsvorbehalt).

In der Insolvenz des Käufers hat dessen Insolvenzverwalter ein Wahlrecht (§ 103 InsO): Er kann entweder Erfüllung des Vertrags wählen oder diese ablehnen.

- Wird Erfüllung gewählt, wird die restliche Kaufpreisforderung des Verkäufers zur „sonstigen Masseverbindlichkeit“, die vorweg zu befriedigen ist.
- Bei Ablehnung der Erfüllung erlischt das durch den Eigentumsvorbehalt begründete Anwartschaftsrecht des Käufers. Die Kaufsache kann nunmehr ausgesondert werden.

Das funktioniert natürlich nur, wenn Ihr Kunde die Ware noch in unverändertem Zustand besitzt. Sicherlich können Sie vereinbaren, dass die Ware nicht veräußert oder verarbeitet werden darf, bis sie bezahlt ist. Häufig wird der Kunde jedoch erst bezahlen können, wenn er die Ware verkauft hat. In diesem Fall bieten sich die folgenden Möglichkeiten an:

- Nachgeschalteter Eigentumsvorbehalt

Sie vereinbaren, dass der Käufer die Sache nur veräußern darf, wenn er sich ebenfalls das Eigentum vorbehält. Vereinbaren Sie in diesem Fall, dass der Anspruch Ihres Käufers gegen seinen Käufer auf Zahlung des Kaufpreises an Sie abgetreten wird.

- Verlängerter Eigentumsvorbehalt

Nach unserem Recht wird derjenige, der eine Sache verarbeitet, Eigentümer der gesamten neuen Sache. Der Lieferant der Zubehörteile verliert sein Eigentum. Aber auch wenn Ihre Waren weiter veräußert werden und der Käufer nichts von Ihrem Eigentum weiß, haben Sie Ihr Eigentum verloren. Deshalb sollten Sie mit Ihrem Kunden einen sogenannten verlängerten Eigentumsvorbehalt vereinbaren, wonach Sie Eigentümer der neuen Sache oder Gläubiger der neuen Forderung werden.

2. Sicherungsübereignung

Sollten Sie feststellen, dass eine Forderung gefährdet ist, kann es ratsam sein, sich einen Gegenstand des Schuldners übereignen zu lassen. Falls Sie Ihr Geld nicht bekommen, sind Sie berechtigt, diesen Gegenstand zu verkaufen. Es spricht nichts dagegen, wenn Ihr

Schuldner beispielsweise eine Maschine als Besitz behält und damit weiter arbeitet. Sie müssen nur - am besten schriftlich - vereinbaren, dass Sie solange Eigentümer sind, bis die Forderung bezahlt ist.

3. Abtretung von Forderungen

Hat der Schuldner selbst Außenstände, können diese Forderungen an Sie abgetreten werden. Der Schuldner Ihres Schuldners (Drittschuldner) muss dann direkt an Sie bezahlen. Darauf ist er selbstverständlich hinzuweisen. Sie umgehen dann das Risiko, dass der Drittschuldner an Ihren Schuldner leistet und damit von seiner Verpflichtung frei wird, während Ihr Schuldner das Geld für andere Zwecke ausgibt und Sie wiederum leer ausgehen.

Auch der Anspruch auf Gehalt ist eine Forderung, die Sie sich abtreten lassen können (sog. Gehaltsabtretung). Hier bestehen jedoch bestimmte Pfändungsgrenzen nach §§ 850 ff. ZPO.

4. Bürgschaften

Fordern Sie von Ihrem Schuldner, dass er Ihnen einen Bürgen bringt. Zahlt Ihr Hauptschuldner nicht, haben Sie die Möglichkeit, Ihr Geld vom Bürgen zu verlangen.

Beachte: Ein Bürgschaftsvertrag ist nur gültig, wenn er schriftlich geschlossen wurde.

Vereinbaren Sie eine „selbstschuldnerische Bürgschaft“. In diesem Fall kann der Bürge nicht von Ihnen verlangen, dass Sie zunächst gegen den Hauptschuldner einen Prozess führen. Ansonsten steht dem Bürgen eine entsprechende Einrede zu.

5. Wechsel

Vor allem dann, wenn Ihr Schuldner nicht sofort bezahlen will, sollten Sie die Möglichkeit in Betracht ziehen, sich einen Wechsel ausstellen zu lassen. Damit gewähren Sie Ihrem Schuldner einen Kredit. Ihr Abnehmer hat die Gelegenheit, die Ware zu veräußern und dann Ihre Forderung zu bezahlen.

Sie haben neben Ihrer ursprünglichen Forderung einen zweiten Anspruch, der rechtlich sicherer ist und der sich wirtschaftlich besser verwerten lässt.

Den Wechsel können Sie

- bei Fälligkeit in einem besonders zügigen Verfahren, dem Wechselprozess, eintreiben,
- an einen Dritten, beispielsweise eine Bank, verkaufen. In diesem Fall bekommen Sie natürlich nicht den vollen Betrag. Die Bank wird mindestens die Zinsen bis zur Fälligkeit abziehen.

6. Versicherung

Es gibt u. a. Warenkreditversicherungen. Ist Ihr Kunde nicht mehr zahlungsfähig, dann kommt Ihre Versicherung für den Forderungsausfall auf. Sie sollten natürlich genau kalkulieren, ob unter Berücksichtigung von Versicherungsprämie und evtl. Selbsterhalt dieser Weg der richtige ist.

7. Grundschuld, Hypothek

Diese Grundpfandrechte gewähren Ihnen das Recht, im Fall der Nichtzahlung der Forderung sich aus dem Grundstück zu befriedigen. Dies ist vor allem bei großen Forderungen mit langem Zahlungsziel und langfristig angelegten Kundenkontakten eine sinnvolle Variante.

III. Eintreibung von Forderungen

1. Eigene Mahnung

Durch die Mahnung setzen Sie Ihren Schuldner in Verzug d. h., er muss ab diesem Zeitpunkt Verzugszinsen zahlen, Ihnen entstehenden Schaden ersetzen und die Kosten tragen, die Ihnen durch ein gerichtliches Verfahren entstehen. Diese Konsequenzen treten jedoch nur ein, wenn Ihre Mahnung bestimmten Anforderungen genügt:

- Die Mahnung muss nach Fälligkeit erfolgen. Möglich ist jedoch auch, dass die Mahnung und die die Fälligkeit begründende Handlung verbunden werden (z.B.: Abruf der Ware).
- Die Aufforderung zur Leistung muss bestimmt und eindeutig sein.
- Sie müssen die konkrete Summe nennen und zum Ausdruck bringen, dass das Geld zu einem bestimmten Zeitpunkt gezahlt sein muss, wenn der Schuldner weitere kosten-trächtige Schritte vermeiden will.

2. Gerichtliches Mahnverfahren

Mittels Formular, das Sie im Schreibwarenhandel bekommen, können Sie über das Amtsgericht einen Mahnbescheid zustellen lassen. Legt der Schuldner keinen Widerspruch ein, können Sie auf der Grundlage des Mahnbescheides einen Vollstreckungsbescheid beantragen. Dieser steht einem vorläufig vollstreckbaren Urteil gleich. Der Schuldner kann allerdings innerhalb von zwei Wochen Einspruch einlegen und eine gerichtliche Verhandlung erzwingen.

3. Inkassounternehmen

Inkassounternehmen sehen sich selbst als Partner des Unternehmens, die Ihre Forderung ohne Gerichtsverhandlung markt- und situationsgerecht durchsetzen. Sie erledigen außegerichtlich die Einziehung von unstreitigen Forderungen. Wenn Sie einen Inkassovertrag abschließen, müssen Sie eine Tätigkeitsgebühr und zu erstattende Auslagen auch dann bezahlen, wenn die Einziehung nicht gelingt. Kann die Forderung beigetrieben werden, schulden Sie darüber hinaus eine Erfolgsvergütung. Solange der Auftrag mit dem Inkassounternehmen besteht, können Sie als Gläubiger ohne Absprache mit dem Inkassobüro keine eigenen Anstrengungen zur Einziehung Ihrer Forderung unternehmen.

4. Factoring

Der Factor kauft Ihnen Ihre Forderung ab. Ein derartiger Vertrag ist meist verbunden mit der Übernahme von Dienstleistungen, insbesondere Kundenbuchhaltung, Beitreibung von Forderungen. Ein derartiger Vertrag hat für Sie den Vorteil, dass Sie sofort, jedenfalls einen Teil Ihres Geldes haben. Der Factor lässt sich natürlich dafür bezahlen, dass er das Risiko der Forderungseintreibung trägt. Aber auch hier gilt, der Spatz in der Hand ist besser... Zudem können Sie sofort wieder mit dem Geld arbeiten.

Es gibt zwei Arten von Factoring:

- Beim *echten Factoring* übernimmt der Factor das Risiko der Uneinbringlichkeit der Kundenforderung.
- Beim *unechten Factoring* werden die Forderungen nur erfüllungshalber übertragen, so dass bei deren Nichtbeitreibbarkeit wiederum Sie in Anspruch genommen werden.

IV. Wie erkenne ich die Gefahr von Forderungsausfällen rechtzeitig?

Nur wer eine Gefahr rechtzeitig erkennt, hat die Zeit, notwendige Vorkehrungen zu treffen. Achten Sie auf folgende Signale:

- Umstellung von Scheck- auf Wechselzahlung,
- Fingierte Mängelrügen statt Zahlung,
- Wechsel werden nicht bezahlt,
- es erfolgen nur noch Teilzahlungen,
- Bitte um Zahlungsaufschub, verbunden mit dem Hinweis auf einen „Großauftrag“,
- unmotivierte Sitzverlegungen,
- Änderungen der Rechtsform (vor allem in eine GmbH),
- Entlassungen in größerem Umfang,
- Schließung von Filialen.

Darüber hinaus sollten Sie natürlich die Tagespresse verfolgen. Fragen Sie bei Ihrer Bank nach! Auch Auskunfteien können wertvolle Hinweise geben.

Haben Sie Anhaltspunkte für ernsthafte Zahlungsschwierigkeiten, dann sollten Sie unbedingt ganz entschieden auftreten und vor allem schnell handeln. Selbstverständlich ist derjenige, der sich am leichtesten verträsten lässt, derjenige, der am Ende mit leeren Händen dasteht.

Trier, April 2002

*Vermeiden - Sichern - Eintreiben von Außenständen
Herausgegeben von der Industrie- und Handelskammer Trier.*

Abteilung Recht und Fair Play
Reinhard Neises

06 51/97 77-4 50