

Hatt et noch immer joot jejange?

Wie produziere ich Liquidität und keinen offenen Posten?

Seitenzahl: 7

Steuerberater + **Rechtsanwälte**

Simrockstraße 11
53113 Bonn
T +49 (0) 2 28.9 11 41-0
F +49 (0) 2 28.9 11 41-41
bonn@viandensommer.de

Sachsenring 83
50677 Köln
T +49 (0) 2 21.93 12 27-0
F +49 (0) 2 21.93 12 27-27
koeln@viandensommer.de

www.viandensommer.de

Leistung und Gegenleistung stehen in Zeiten des bargeldlosen Zahlungsverkehrs in keinem guten Verhältnis mehr. Allzu häufig ist der Vorleistende der Dumme! Der Handwerksmeister, der sein Werk vollbringt, der Hotelier, der sein Zimmer vermietet, der Spediteur, der fremder Leute Waren transportiert, sie und noch viele mehr leisten, ehe sie ihre Rechnung schreiben können.

Hätt et noch immer joot jejange?

Alle Branchen klagen immer lauter über erhebliche Schwierigkeiten bei der Realisierung ihrer Forderungen, die entweder mit erheblichem Verzug oder überhaupt nicht einbringlich sind. Erhebungen bestätigen den anhaltenden Trend, die Zahlungsmoral in unserem Land wird immer schlechter, zwischen Rechnungslegung und Zahlungseingang liegen heute durchschnittlich 45 Tage. Unternehmer finanzieren ihre eigenen Forderungen, verhalten sich aber selber nicht wie geschäftsmäßige Kreditgeber.

Der folgende 10-Punkte-Plan soll helfen, dass dubiose Forderungen den vorleistenden Unternehmer nicht in existenzbedrohende Situationen bringen:

1. Bonitätsprüfung vor Leistungserbringung

So schwer es auch fällt, wenn Umsatz winkt: Der Unternehmer sollte seinen Kunden vor Lieferung der Ware/Erbringung der Dienstleistung einem internen Check unterziehen, denn der erwartete Umsatz soll ja letztlich zur Steigerung der Liquidität und nicht zur Steigerung der Buchhaltungsposition „Kundenforderungen“ führen. Der empfohlene Check kann sich auf die Einführung eines betriebsinternen Kontrollsystems beschränken, aus dem aber jedenfalls hervorgehen muß, ob der Kunde bereits Kunde ist oder der Geschäftsführer aus einer früheren Geschäftsbeziehung als guter oder schlechter Zahler bekannt ist. Dabei muß der Unternehmer auch darauf achten, dass die Arbeit zwischen seiner Verwaltung und dem Vertrieb miteinander verzahnt ist, denn der beste interne Check nutzt nicht, wenn keine Schlüsse daraus gezogen werden.

Verfügt der Unternehmer über ein entsprechendes Netzwerk, dann kann auch eine Bankenauskunft oder Abfrage bei einer Wirtschaftsdatei Aufschluß über die Bonität des Kunden geben. Aus meiner eigenen Praxis kann ich erwähnen, dass unsere Abteilung für Forderungsmanagement solche Auskünfte einholt und so, ganz im Sinne des Mandanten, alles aus einer Hand liefert.

Sicherheit kann der Unternehmer sich auch dadurch verschaffen, dass er sich diese bei seinem Kunden „besorgt“, beispielsweise durch eine Bankbürgschaft oder durch Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts. Diese Sicherheitsmechanismen können in sorgsam

erarbeitete und wirksam abgeschlossene Allgemeine Geschäftsbedingungen gekleidet werden. Oftmals hilft auch die schlichte, aber regelmäßige Marktbeobachtung, wie zum Beispiel häufiger Wechsel der Geschäftsführung, häufiger Wechsel der Bankverbindung, häufiger Wechsel und schlechte Erreichbarkeit der Ansprechpartner.

2. Vorkasse statt Nachsehen

Ergibt die Bonitätsprüfung, dass der Kunde „klamm“ ist, dann sollte der Unternehmer seine Lieferung bzw. Leistungserbringung von der Zahlung einer Vorkasse des Bestellers abhängig machen. Natürlich ist dies schwierig und bedarf der überzeugenden Argumentation, noch dazu, wenn der zur (Vor-)Kasse gebetene Kunde bereits als Kunde gelistet ist. Da sollte der Unternehmer aber gar keine Scheu haben und auf veränderte Zeiten, bzw. erlittenen Schaden ruhig aufmerksam machen. Der Unternehmer wird damit nicht zum Bittsteller, vielmehr schafft er sich oder unterstreicht sein Image als professioneller Dienstleister. Ein einsichtiger Kunde wird Verständnis dafür haben, weil dem Unternehmer recht sein sollte, was ihm billig ist.

3. Leistung erbracht – Rechnung gemacht

Wenn der Unternehmer das seinerseits Geschuldete erbracht hat, dann gilt es, nun auch zeitnah abzurechnen. Schleppende Rechnungslegung ist nämlich kein Zeichen für „es nicht nötig haben“, sondern für fehlende kaufmännische Verwaltung, die dem Unternehmer den Rücken freihält. Der Unternehmer sollte unbedingt darauf achten, dass er nicht nur zeitnah, sondern auch einwandfrei abrechnet. Fehler in der Rechnungsstellung geben dem Kunden nämlich neue Möglichkeiten, den Zahlungsausgleich zu verzögern. Achten sie deshalb pingelig genau darauf, dass die Voraussetzungen für die Fälligkeit des Rechnungsbetrages denn auch sämtlichst erfüllt sind, beispielsweise

- korrekt abgeschlossener Kaufvertrag (Inhalt: Parteibezeichnungen, Leistungsbezeichnungen, Kaufpreis, Fälligkeit, Gewährleistungsabreden)
- Erfüllung des Kaufvertrages, womöglich
- Abnahmeerklärung des Leistungsempfängers

Ist die Rechnung (mit Nennung eines Zahlungsziels versteht sich) erteilt, so muß der Unternehmer deren Ausgleich auch überwachen. Hier haben sich entsprechende Überwachungsmechanismen, entweder noch per Hand oder unter Zuhilfenahme elektronischer Wiedervorlagesysteme, als äußerst hilfreich erwiesen.

4. Vertrauen ist gut, Mahnung ist besser

War die Mahnung früher unverzichtbare Voraussetzung für den Schuldnerverzug, so tritt dieser Verzug heute gemäß § 286 III BGB ohne weiteres Zutun dreißig Tage nach Fälligkeit und Zugang der Rechnung beim Schuldner ein. Die Mahnung signalisiert dem Kunden, dass sein Geschäftspartner die Sache „nicht vergessen hat“, sondern „dranbleibt“ an seinem Zahlungsanspruch und auf baldigen Ausgleich besteht.

Natürlich heißt es einerseits, „wer schreibt – der bleibt“, in unserem Zusammenhang kann das aber auch abgewandelt heißen „wer schreibt – der bleibt l i e g e n“, weshalb die Erfahrung zeigt, dass ein Anruf beim Kunden oftmals viel effektiver ist, als ein Mahnschreiben, das beiseite gelegt wird: Der Überraschungseffekt ist viel größer (schlechtes Gewissen), die Erledigungswahrscheinlichkeit viel höher, denn es können „hier und jetzt“ Tilgungsvereinbarungen getroffen werden. Der Ton des anrufenden Unternehmers sollte dabei höflich, aber nachdrücklich ausfallen, unter Umständen gilt es ja, den Kunden am anderen Ende der Leitung einerseits zur Zahlung zu bringen, andererseits aber die Geschäftsbeziehung nicht in Mitleidenschaft zu ziehen. Grund genug, den Anruf durch Experten tätigen zu lassen, die in hierauf spezialisierten Abteilungen, bzw. Anwaltsbüros arbeiten. Dem Unternehmer kann's nur Recht sein, da sämtliche anwaltlichen Dienstleistungen mit Verzugseintritt der säumige Kunde zahlt.

Greift der Unternehmer doch „zu Papier und Bleistift“, dann sollte der Adressat des Mahnschreibens auch darauf hingewiesen werden, welche Konsequenz es für ihn hat, wenn er den Zweck des Mahnschreibens (Zahlung) nicht erfüllt. Der Unternehmer sollte unbedingt darauf achten, dass er die Mahnstufen entsprechend nachhält, nichts ist kontraproduktiver, als dem Kunden eine zweiwöchige Zahlungsfrist zu setzen, wenn sich der Unternehmer dann aber erst nach (fruchtlosem) Ablauf weiterer Wochen wieder bei ihm meldet. Zu diesem Zeitpunkt ist wieder die Hilfestellung des Beraters gefragt, denn der Unternehmer darf ja trotz des einen oder anderen Außenstands nicht zum Inkassounternehmer werden und sein eigentliches Geschäft dadurch vernachlässigen.

In der Abteilung Forderungsmanagement unserer Sozietät arbeiten beispielsweise IT-Manager, die sich auch damit beschäftigen, zwischen unserem Mandanten und uns eine EDV-Schnittstelle einzurichten, so dass – nach entsprechender Schulung durch uns, versteht sich – jeglicher Datenaustausch (Unterlagen, Abrechnungslisten, Geldeingänge/Geldauskehrung an Sie) elektronisch erfolgen kann. Dies führt nur dann zur Einsparung von Arbeitsplätzen in Ihren Betrieben, wenn der hiermit betraute Mitarbeiter nicht für höher qualifizierte Tätigkeit einsetzbar ist.

5. Mahnen – rechtzeitig

Die EDV-gestützte Fristenkontrolle ist in vielen Unternehmen noch lange nicht selbstverständlich. Außenstände anmahnen, das darf keine Gelegenheits- und Gefälligkeitstat des Ehepartners sein, wenn „sonst nichts mehr zu tun ist“. Professionelles Forderungsmanagement setzt unmittelbar dann an, wenn die gesetzte Zahlungsfrist fruchtlos verstrichen ist. Der Unternehmer muß alle offenen Rechnungsbeträge sofort nach Fälligkeit anmahnen, bzw. an den Ausgleich erinnern.

6. Andernfalls – Prozeß am Hals

[Stichwort: „Warenkreditversicherung“]

Für den Fall, dass der Kunde nach allen Bemühungen trotzdem nicht zahlt, bleibt dem Unternehmer jetzt nur noch der Antrag eines Mahnbescheides oder die Klageerhebung. Die Entscheidung hierüber sollte er gemeinsam mit seinem Anwalt treffen, der hierfür seine Vergütung wiederum vom Gegner erhält, weil sie zu dem Verzugsschaden gehört, den der Säumige dem wartenden Unternehmer zu ersetzen hat.

Der Anwalt sollte ein auf das Inkasso in mittelständischen Unternehmen spezialisierter Kollege sein, der tatsächlich einschätzen kann, was wirtschaftlich betrachtet, für den Mandanten das lohnendste Geschäft ist: was nutzt der längste Prozeß über zwei Instanzen, wenn der zur Zahlung verurteilte Gegner nicht mehr zahlen kann. Ist nicht in diesem Falle der schnellere und mit wesentlich geringerem Geld- und Zeitaufwand außergerichtliche Vergleich viel lukrativer? Solche und andere Fragen kann der hier versierte Anwalt mandantenorientiert beantworten, weil er, wenn ich hier bitte mein eigenes Berufsverständnis preisgeben darf, die ausgelagerte Rechtsabteilung des Mandanten ist und nicht schnöde auf das einmalig zu akquirierende Prozeßmandat zu schielen braucht.

7. Verzug – Zinsen

Mit Eintritt des Zahlungsverzuges (= Nichtzahlung trotz Fälligkeit) ist der Unternehmer berechtigt, Verzugszinsen zu berechnen. Der gesetzliche Zinssatz beträgt 8%, kann der Unternehmer durch Bankbestätigung nachweisen, dass er wegen der Inanspruchnahme von Bankkrediten einen höheren Zinssatz zahlt, dann ist der Verzugsschaden entsprechend höher.

8. Schnelles Geld – gutes Geld

Richtig bleibt: Schnelles Geld ist gutes Geld, weshalb der Unternehmer seine Kunden durch Gewährung von Skonti zu promptem Rechnungsausgleich anspornen sollte.

9. Banklastschrift

Gestattet der Kunde dem Unternehmer, seine Forderungen vom Bankkonto einzuziehen, wozu Kreditinstitute entsprechende Formulare bereithalten, dann ist dies die bequemste und unproblematischste Art und Weise, ans verdiente Salär heranzukommen, weil zwischen den Parteien im Vorhinein vereinbart ist, wann der Unternehmer wieviel einziehen darf. Die Sache hat nur dann einen Haken und ist dann auch richtig ärgerlich, wenn das Kundenkonto zum Zeitpunkt des Einzugs keine ausreichende Deckung aufweist. Der Einzug sorgt dann für sehr schnell vorübergehende Liquiditätssteigerung auf dem Unternehmerkonto, die aber – wie gewonnen, so zerronnen - am nächsten Tag gleich wieder weg, der Unternehmer aber mit den Kosten der Rückbelastung beschwert ist! Es ist daher anzuraten, die Gestattung des Bankeinzugs durch zu vereinbarende Skonti zu belohnen, andererseits muß die Rücklast allerdings auch vom diese verursachenden Kunden getragen werden. Beides muß entsprechend und schriftlich vereinbart werden.

10. Hilft Factoring? Nutzt Prozeßfinanzierung?

Beim Factoring handelt es sich um eine Finanzierungsform, bei der der Unternehmer seine Kundenforderungen an eine Bank, den sogenannten Factor, verkauft. Die Bank bevorschusst die Forderungen bis zu 80% des Rechnungsbetrages und übernimmt die Haftung für den Verlust von Kundenforderungen. Der Unternehmer schützt sich so vor dem Verlust uneinbringlicher Forderungen und erhält sofortige Liquidität. Die gestellte Frage ist in jedem Fall mit „Ja“ zu beantworten, wenn der Unternehmer vorwiegend gewerbliche Stammkunden hat und mit ihnen eine entsprechende Umsatzgrößenordnung erreicht. Bevor sich der Unternehmer jedoch daran macht, Forderungen zu verkaufen, sollte er zunächst den Anwalt seines Vertrauens konsultieren.

Die Prozeßfinanzierung ist jedenfalls ein probates Mittel der Forderungsrealisierung, setzt aber eine Forderung von jedenfalls EUR 100.000,00 und eine günstige Einschätzung der Erfolgsaussichten des Finanziers voraus. Dieser finanziert sodann alle mit dem Rechtsstreit verbundenen Kosten und Gebühren und nimmt nur im Erfolgsfalle am Prozeßergebnis mit bis zu 20% teil.

Ich komme mit drei Empfehlungen zum Schluß:

1. Arbeiten Sie professionell: Gehen Sie Ihrem Beruf nach und lagern Sie Ihre Rechtsabteilung aus.
2. Sie haben ein kontinuierliches Vertrauens- und Arbeitsverhältnis zu Ihrem Steuerberater, bauen Sie ein solches auch zu einem auf Sie orientierten Anwalt auf.
3. Bauen Sie zusammen ein EDV-gestütztes Rechnungskontrollsystem auf und Sie sind am Ende ein unschlagbares und effizientes Team, das, um im Text zu bleiben, singt:

„Et hätt noch immer joot jejange“

Vielen Dank!

{Manuskript eines Vortrags von Dirk Vianden}