

Foto: Kai Schöning

PROFESSIONELLES FORDERUNGSMANAGEMENT

KUNDE ZAHLT

WAS TUN?

Ohne Kunden keine Aufträge und ohne die keine Einnahmen – doch was nutzen Rechnungen, wenn die Auftraggeber nicht zahlen? Angesichts der weithin nicht sonderlich erfreulichen Zahlungsmoral ist deshalb ein gut funktionierendes Forderungsmanagement ein Garant zur Sicherung der Liquidität Ihrer Firma, insbesondere im Handwerk, in dem der Auftragnehmer oft massiv in Vorleistung geht. Doch wie organisiert man am sinnvollsten und effizientesten das Eintreiben seiner Forderungen?

Autor: Ulli Pesch, Heimstetten



ZITAT

„AUF EIN PROFESSIONELLES FINANZ- UND FORDERUNGSMANAGEMENT MIT HILFE EINER SOFTWARE-GESTÜTZTEN OFFENE-POSTEN-VERWALTUNG KANN HEUTE KEIN HANDWERKS-BETRIEB MEHR VERZICHTEN“, OLIVER HENRICH, LEITER GESCHÄFTSBEREICH HANDWERK BEI SAGE SOFTWARE

Grundsätzlich gilt: Nach Erfüllung des Auftrags übersenden Sie dem Kunden zunächst eine detaillierte Rechnung mit allen erbrachten Leistungen, die, wenn der Kunde Endverbraucher ist, den Hinweis enthalten sollte, dass er spätestens 30 Tage nach ihrem Zugang in Verzug gerät, falls er bis dahin nicht gezahlt hat. Auch eine Fußnote in der Rechnung, dass mit Eintritt des Verzugs die gesetzlichen Verzugszinsen in Höhe von derzeit 6,95 % pro Jahr anfallen, kann nicht schaden. In diesem Zusammenhang: Seit 1. Juli 2006 gilt, dass bei Verbrauchern 6,95 %, bei Nichtverbrauchern 9,95 %, wenn der Unternehmer mit Bankkredit arbeitet, 12-13 % Verzugszinsen angesetzt werden können.

Ebenso kann das Angebot unterschiedlicher Zahlungsmöglichkeiten (Bar, Überweisung, Ratenzahlung) helfen. Rechnen Sie ihm die beste Zahlungsmethode aus. Und fügen Sie der Rechnung „zur Arbeitserleichterung“ ein Überweisungsformular der Bank oder Sparkasse bei. Grundsätzlich sollten bei

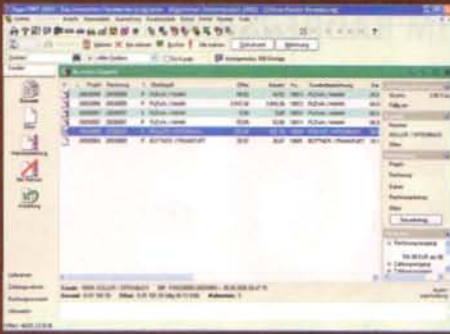
größeren Projekten regelmäßige Abschlagszahlungen (gem. § 632a BGB und/oder VOB/B §16 Nr. 1) vertraglich festgehalten werden. Ist das Projekt beendet und abgenommen, bringen Sie die Schlussrechnung persönlich beim Kunden vorbei.

Softwareunterstützung überlebenswichtig

Die pünktliche Zahlung der Rechnung können Sie auch beeinflussen, indem Sie Ihren Kunden rechtzeitig schriftlich, freundlich und respektvoll an seine fällige Zahlung erinnern. Beobachten Sie deshalb vor allem zeitnah Ihre Zahlungseingänge und reagieren Sie bei jeder Fristüberschreitung sofort. Im professionellen Zahlungsverkehr ist es daher wichtig, dass Sie eine Software einsetzen und aktiv nutzen, die über eine Offene Posten-(OP)-Verwaltung verfügt. Handwerkerlösungen wie zum Beispiel „HWP 2007“ von Sage ([WWW.SAGE.DE](http://www.sage.de)), bieten diese Funktionalität an.

Der Vorteil: Per Knopfdruck haben Sie stets einen Überblick über alle noch offenen Rechnungen, die unterschiedlichen Zahlungskonditionen, Sie wissen zu jeder Zeit, wer säumig ist, ob eine Zahlungserinnerung versandt oder ob der

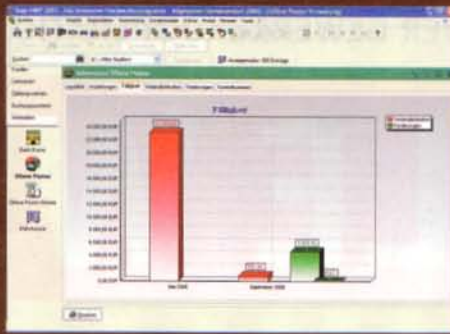
1



Offene Posten richtig verwalten

In der Offene-Posten-Verwaltung erhalten Sie bequem per Mausclick alle Informationen über die offenen Rechnungen, komplett oder individuell abrufbar und die dazu gehörenden Auftragsdaten. Man kann zudem den Mahnstatus prüfen und anpassen und viele weitere Informationen abrufen

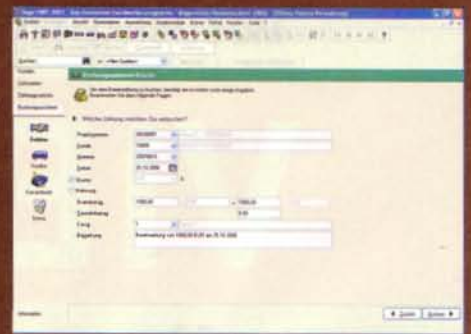
2



Infos auf Knopfdruck

Zahlreiche Auswertungsmöglichkeiten in „HWP 2007“ geben auf Knopfdruck grafisch einen Überblick über die komplette aktuelle Situation und auch die Historie im gesamten Zahlungsverkehr

3



Buchungsassistent

Über den integrierten Buchungsassistenten sind Buchungen in der Offene-Posten-Verwaltung auch für Einsteiger problemlos machbar

NICHT



TIPP

ZUCKERBROT STATT PEITSCH: SIE KÖNNEN DEN KUNDEN AUCH MIT ANREIZEN, BEISPIELSWEISE DEM ABZUG VON SKONTO ODER DAMIT, DASS BEI RECHTZEITIGER ZAHLUNG DER ERSTE WARTUNGSZYKLUS DER KESSELANLAGE KOSTENFREI IST, ZUR TERMINGERECHTEN ZAHLUNG MOTIVIEREN.

MAHNUNG NICHT ERFORDERLICH

Seit 1. Mai 2000 gilt das Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen (BGBEG). Im Gegensatz zur vorherigen Rechtslage, befindet sich der Schuldner einer Geldschuld nach Paragraph 286 Abs. 3 BGB nun nicht erst nach Fälligkeit und Mahnung im Verzug, sondern automatisch mit Ablauf von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang der Rechnung oder einer vergleichbaren Zahlungsaufforderung. Es bedarf hier keiner weiteren Zahlungsaufforderung oder Erinnerung. Bei Geschäften mit Endverbrauchern ist allerdings darauf zu achten, dass diese auf den automatischen Eintritt des Verzuges in der Rechnung oder Zahlungsaufforderung hingewiesen worden sein müssen.

Einer Mahnung bedarf es ferner auch nicht, wenn bereits bei Vertragsschluss ein Zahlungstermin präzise nach dem Kalender bestimmt wurde, zum Beispiel „am 15.01.2007“, „14 Tage nach Vertragsschluss“ oder „Ende Januar“. Es genügt hierfür auch den Termin vertraglich von einem künftigen Ereignis abhängig zu machen, zum Beispiel „10 Tage nach Erhalt der Rechnung“.

Rechnungsbetrag gegebenenfalls teilweise bezahlt wurde. Damit vermeiden Sie das sonst vorprogrammierte Chaos und Zahlungsausfälle, wie sie nicht selten vorkommen, wenn Rechnungen noch manuell, z.B. mit Word oder Excel, verwaltet werden.

Richtig mahnen

Reagiert ein Kunde nicht auf eine Mahnung, können Sie auch versuchen, die Forderung mit dem in der Regel sehr wirksamen „Telefoninkasso“ einzutreiben, bei dem ein Drittunternehmen den Forderungseinzug für Sie übernimmt.

Beschreiten Sie aber den Mahnweg, müssen Sie zunächst zwischen dem gerichtlichen Mahnverfahren oder der Klage vor Gericht wählen. Hat der Kunde überhaupt nicht reagiert oder Zahlung versprochen, das Versprechen aber nicht eingehalten, empfiehlt sich das Mahnverfahren. Hat der Kunde dagegen Mängel Ihrer Leistung beanstandet und deshalb nicht gezahlt, kann eine Klage vorteilhafter sein, da in diesem Fall, wenn Sie keine Nachbesserung zur Zufriedenheit des Kunden durchgeführt haben, mit einem Widerspruch im Mahnverfahren zu rechnen ist, der die Erlangung eines Vollstreckungstitels oft in weite Ferne rücken lässt. Vordrucke für das Mahnverfahren sind meist in Schreib-

warenläden erhältlich oder man kann sie aus dem Internet herunterladen.

Wird kein Widerspruch gegen den Mahnbescheid eingelegt, erlässt das Mahngericht auf Ihren Antrag einen Vollstreckungsbescheid. Dieser ist ein Vollstreckungstitel mit den gleichen Wirkungen wie ein Urteil auf Zahlung. Gegen den Vollstreckungsbescheid kann der Kunde innerhalb von zwei Wochen Einspruch einlegen. Dann wird die Sache ohne Antrag an das Prozessgericht abgegeben. Aus dem Vollstreckungsbescheid kann trotzdem vollstreckt werden. Wird der Vollstreckungsbescheid allerdings vom Prozessgericht aufgehoben, hat der Unternehmer dem Kunden den durch die Zwangsvollstreckung entstandenen Schaden zu ersetzen. Über die Kosten für das Mahnverfahren informieren Handwerkskammern, einschlägige Portale und

andere Informationsquellen im Internet.

Zum Schluss: Vollstreckungstitel verjähren erst nach 30 Jahren und mit jedem Vollstreckungsauftrag beginnt eine neue 30-jährige Verjährungsfrist. Daher ist eine Vollstreckung auch noch gegen die Erben oder sonstige Rechtsnachfolger des Kunden möglich. Zur Absicherung gegen Zahlungsausfälle haben Sie auch die Möglichkeit eine Kreditversicherung, z.B. gegen die Insolvenz des Schuldners, abzuschließen. Auskünfte erteilt ebenso die zuständige Handwerkskammer.



TIPP

IM MAHNVERFAHREN KÖNNEN ANTRÄGE UND ERKLÄRUNGEN KOSTENLOS BEI DER RECHTSANTRAGSSTELLE JEDES AMTSGERICHTS ABGEGEBEN WERDEN. DER DORTIGE URKUNDSBEAMTE FÜLLT AUF WUNSCH DIE MAHNANTRÄGE AUS UND LEITET SIE UNVERZÜGLICH AN DAS ZUSTÄNDIGE MAHNGERICHT (§§ 702, 129A DER ZIVILPROZESSORDNUNG) WEITER.

