

teras

ANWALTSKANZLEI



# Ihr Kunde zahlt nicht? – So schützen Sie Ihre Forderungen und Ansprüche!

IHK Regional Saarpfalz

22. Oktober 2019

**Sie erfahren heute:**

- 1. was schon beim Abschluss des Vertrages zu beachten ist,**
- 2. was bei unterschiedlichen Vertragstypen gilt,**
- 3. welche die praxisrelevanten Sicherheiten sind,**
- 4. wann ihre Forderungen fällig werden,**
- 5. wie Sie rechtssicher mahnen und**
- 6. welche Wege es noch, vor dem Gang zum Gericht als letzte Lösung, gibt.**

- Walter Fröhlich vertreibt Spezialmaschinenteile für Kunden im Anlagenbau. Teilweise handelt es sich um Katalogware, teilweise fertigt er Bauteile in eigener Produktion. Service und Wartung gehören auch zum Portfolio.
- Im April 2019 erhält er von einer ihm bisher nicht bekannten Firma, der Grenzenlos GmbH, einen sehr eiligen Auftrag. Der Inhaber war zwar sehr freundlich, musste aber die so dringend benötigte Ware direkt bei Fröhlich abholen, die Anschrift des Kunden oder den Namen des Inhabers hat Fröhlich nicht überprüft.
- Es kommt wie es kommen muss, auf die Rechnung folgt die Erinnerung, dann erste Mahnung, zweite (letzte!), aber bis heute keine Zahlung.
- Fröhlich überlegt was er tun kann?

**Professionelles Forderungsmanagement** ist viel mehr als bloße Forderungsbeitreibung:

Forderungsmanagement beginnt bei der **Betriebsorganisation** ...

... und führt über die **Vorbereitung** und Anbahnung von **Vertragsbeziehungen** ...

... unter Einbeziehung einer angepassten **Risikokalkulation** über deren Überwachung ...

... bis hin zur erfolgreichen **Realisierung** von Ansprüchen.

- Prüfung der Kunden auf **Liquidität**
- **richtige** Vertragsgestaltung (z. B. immer schriftlich zur Beweisbarkeit)
- **Zahlungsziele** vereinbaren (z. B. Anreize schaffen durch Skonti bzw. zur Erleichterung des zwangsweisen Einzugs)
- **Sicherheiten** vereinbaren (z. B. Eigentumsvorbehalt)
- **Zeitnah** (richtige) Rechnung erstellen (z. B. das Umsatzsteuergesetz beachten)
- Zahlungseingänge **kontrollieren** (vermeidet z. B. Ärger mit dem Kunden wegen unberechtigten Mahnungen)
- **Zeitnah mahnen** (signalisiert dem Kunden, dass das Unternehmen straff organisiert ist)

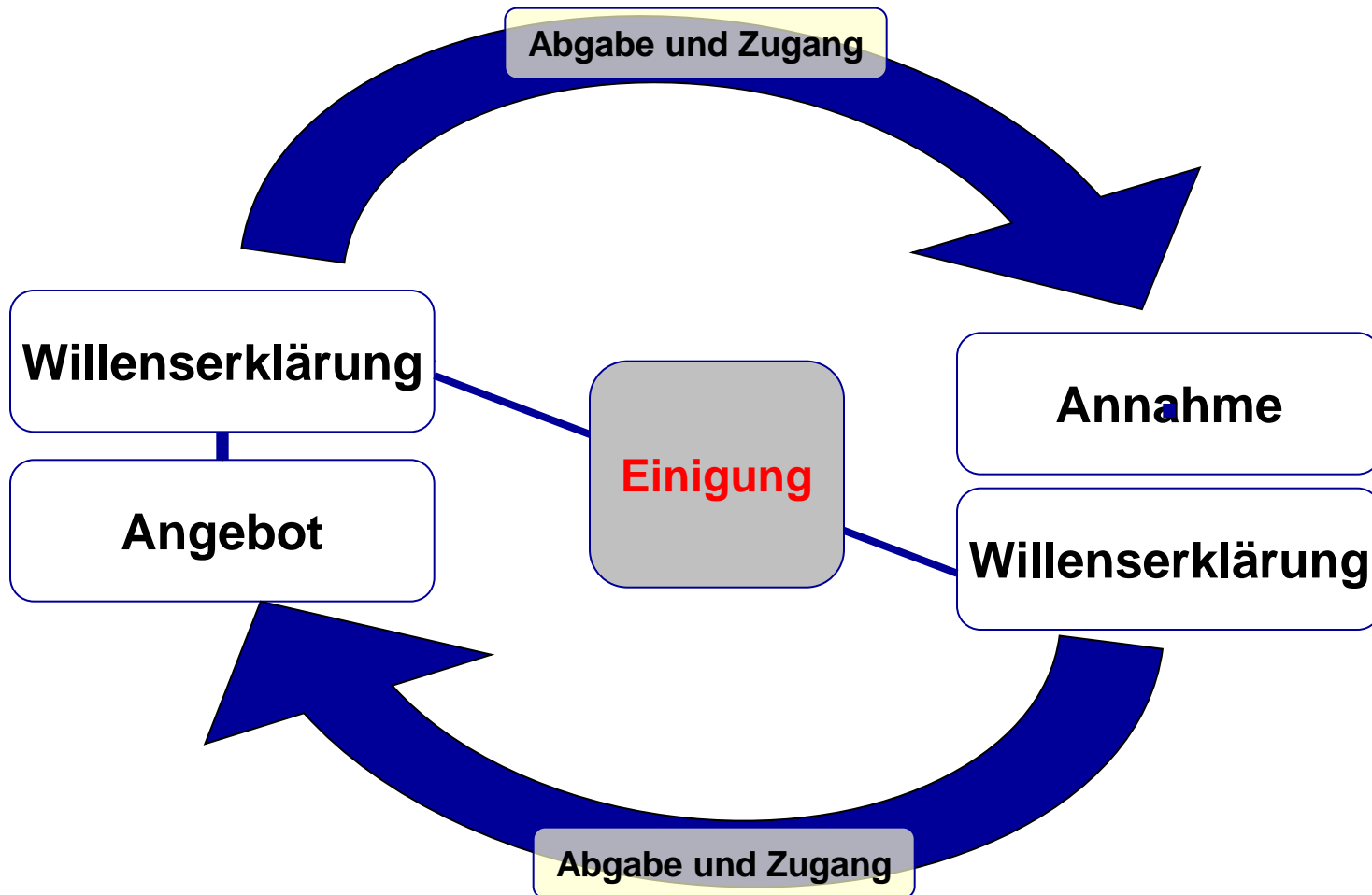
Was schon beim Abschluss des Vertrages zu beachten ist!

Wenn der Kunde nicht zahlt kann es vier Gründe dafür geben:

- er hat die Rechnung vergessen
- er kann nicht zahlen
- er will nicht zahlen
- er muss nicht (mehr)

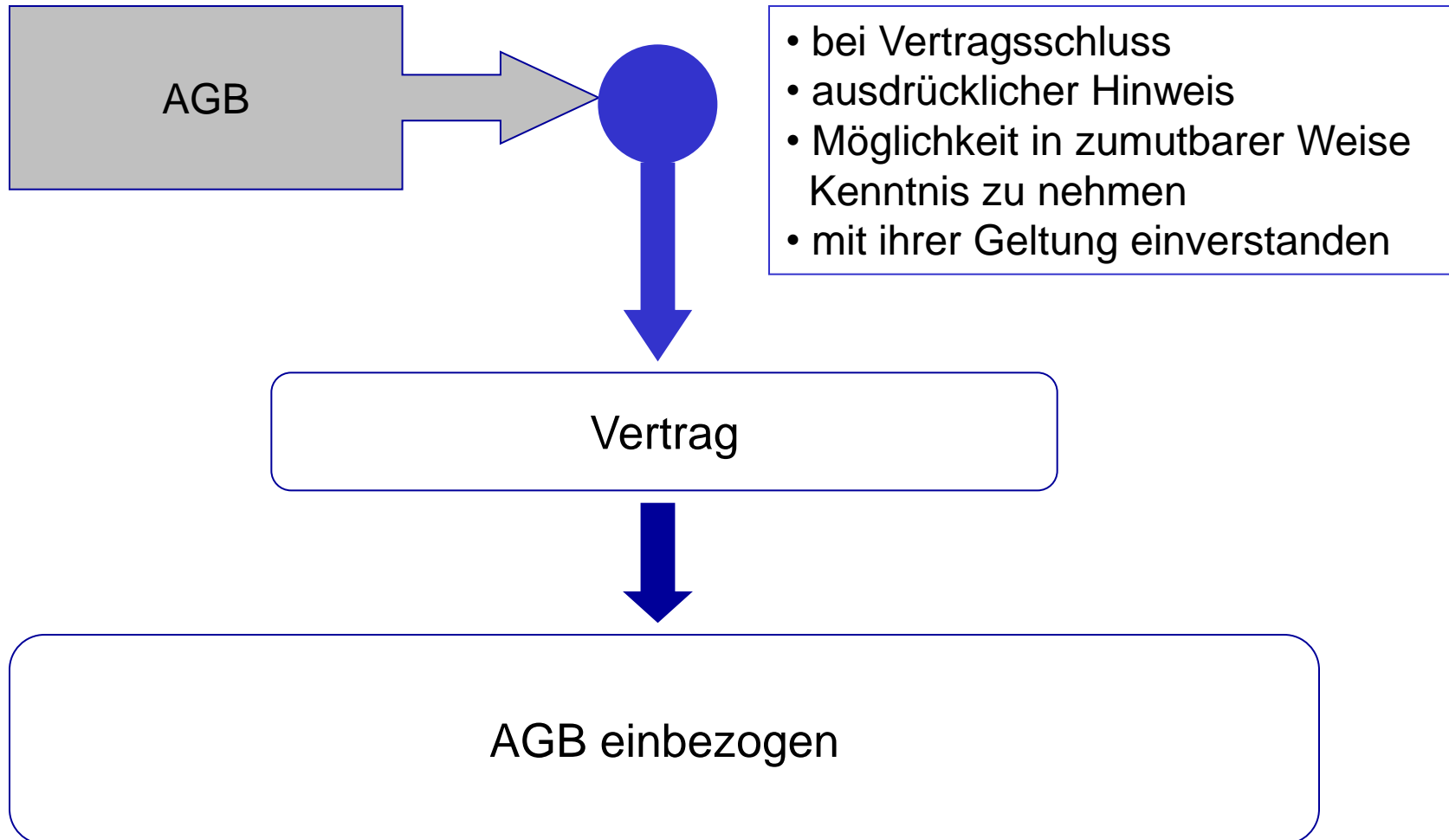
Des **widerspenstigen** Schuldners Zählung setzt allerdings zunächst voraus, dass ich als Gläubiger überhaupt einen **wirksamen Vertrag** habe und meine Forderungen aus diesem Vertrag auch **fällig** sind.





„Klassische“ Fehler bereits bei Vertragsabschluss:

- „mündlich“ → Problem Beweis des Vertragsabschlusses
- Wer ist eigentlich der Kunden?
- Wie liquide ist dieser Kunden?
- Kann ich Vorkasse verlangen?
- Kann ich von den gesetzlichen Bestimmungen abweichend die Fälligkeit vereinbaren?
- Habe ich die Möglichkeit Sicherheit zu vereinbaren, und wenn ja muss das schon bei Vertragsschluss geschehen?

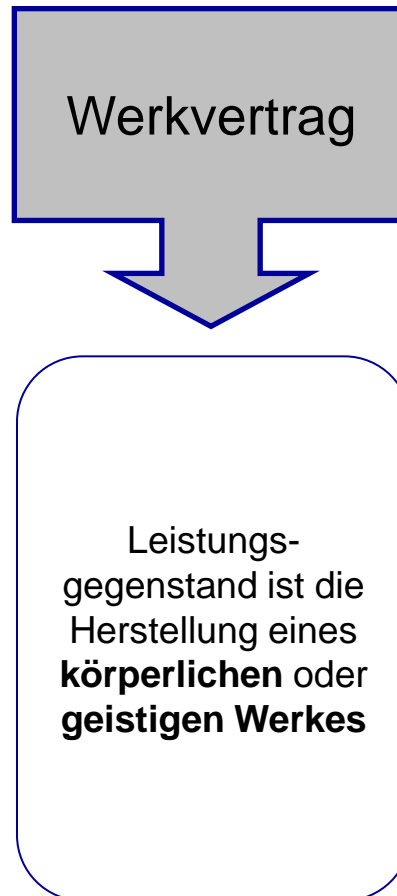
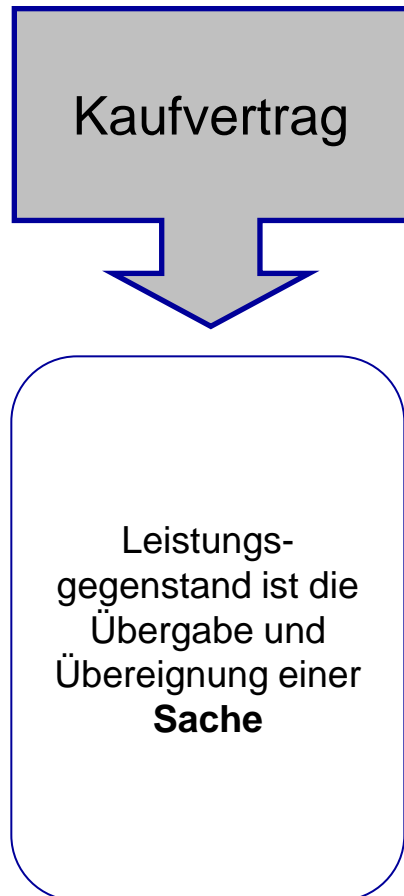


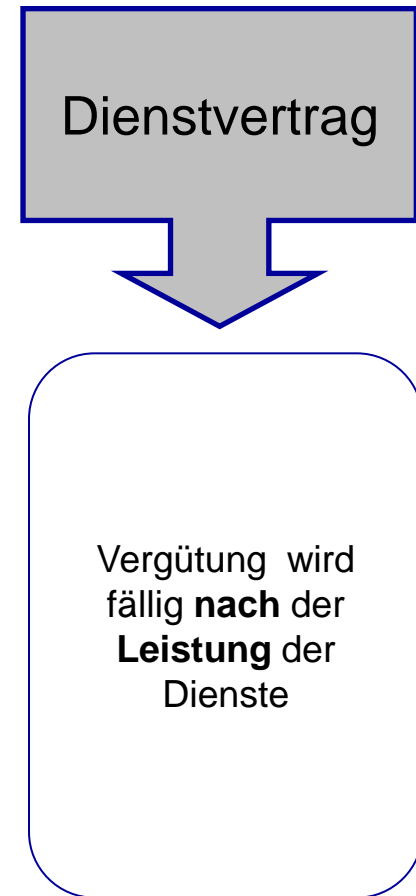
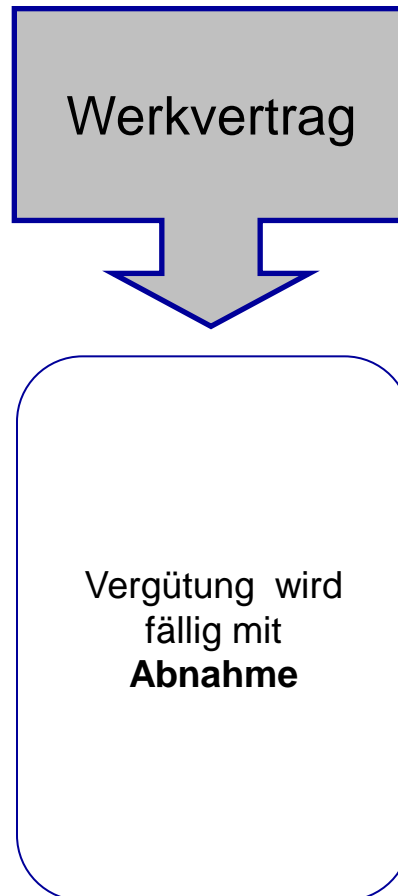
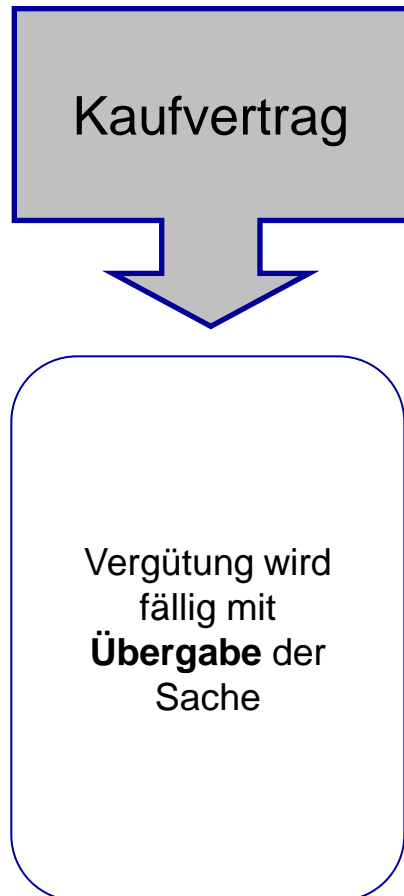
## Was bei unterschiedlichen Vertragstypen gilt

Merke:

Wann der Anspruch auf die vereinbarte Vergütung fällig wird hängt vom Vertragstyp ab!

Lassen Sie uns gemeinsam überlegen welche Konsequenzen das für unseren Herrn Fröhlich im Ausgangsfall hat?





Welche sind die praxisrelevanten Sicherheiten?



## Sicherheiten?

- Eigentumsvorbehalt § 439 BGB
- Pfandrecht § 1204 BGB
- Werkunternehmerpfandrecht § 647 BGB
- Bauhandwerkersicherungshypothek § 648 BGB
- Warenkreditversicherung

Wie mahnen Sie rechtssicher?

Im Grunde muss die rechtssichere Mahnung schon auf einen Rechtsstreit vorbereiten! Das fängt schon bei der richtigen Rechnung an, diese muss nämlich enthalten (§ 14 Abs. 4 UStG)

- die vollständigen Anschriften von Ihnen und Ihren Kunden
- ihre Steuernummer oder UmsatzsteuerID
- das Datum an dem die Rechnung ausgestellt wurde
- eine fortlaufende Rechnungsnummer
- Menge / Art (handelsübliche Bezeichnung) der gelieferten Gegenstände oder den Umfang und die Art der sonstigen Leistung
- Entgelt sowie jede im Voraus vereinbarte Minderung
- Steuersatz und Steuerbetrag oder Steuerbefreiung

Der Verzug ist die schuldhafte Nichtleistung trotz Fälligkeit und Mahnung (§ 286 Abs. 1 BGB)  
oder ausnahmsweise ohne Mahnung (§ 286 Abs. 2 u. 3 BGB)

Ersatz des  
Verzugsschadens

Beweislast für seine  
„Schuldlosigkeit“ trägt der  
Lieferant!

Rücktritt  
nach Fristsetzung

**Eine Mahnung genügt !**

Die Mahnung ist **eine nicht formgebundene** Erklärung des Gläubigers, die er nach der Fälligkeit dem Schuldner zukommen lässt und in der er deutlich macht, dass er auf die Leistung besteht.

**also auch mündlich !!!**

Merke:

Eine Mahnung, keine zweite, besonders keine letzte!

Firma

.....  
.....

..... **Saarbrücken**

Saarbrücken, den .....

## **Unsere Forderung vom ....**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie haben von uns mit Lieferschein vom ... Waren im Wert von ... erhalten. Diese haben wir am ... mit Rechnungsnummer ... berechnet. Leider ist diese Forderung/sind diese Forderungen unbezahlt.

Wir geben Ihnen hiermit Gelegenheit, diese Rechnung/Rechnungen bis spätestens zum

.....

auszugleichen.

Läuft diese Frist erfolglos ab, müssen wir unseren Anwalt beauftragen, wodurch Ihnen ganz erhebliche zusätzliche Kosten entstehen werden.

Wir wissen, dass in der Hektik des Alltages Zahlungen schlicht vergessen werden, oder aber Zahlungen nicht immer so möglich sind, wie dies gewollt ist. Hierfür haben wir Verständnis. Dann bitten wir Sie allerdings auf uns zuzukommen, um mit uns eine Regelung zu treffen.

Mit freundlichen Grüßen

Wenn der Kunde nicht zahlt

**Und bitte die Forderung nicht verjähren lassen!**

**Regelmäßige Verjährungsfrist** für Forderungen:            **3 Jahre ab dem nächsten 31.12.XX**

Am 31.12.2019 verjähren unbezahlte Forderungen aus 2016!

Welche Wege gibt es noch, vor dem Gang zum Gericht als letzte Lösung?



- Inkasso
- Factoring
- Warenkreditversicherung
- Mahnbescheid
- Insolvenz (Fremdantrag)

## Herr Fröhlich fasst für sich zusammen

- ✓ Liquidität des Kunden prüfen
- ✓ Rechnung richtig schreiben
- ✓ Außenstände klein halten und zeitnah bearbeiten
- ✓ Verjährungsfristen im Voraus berechnen!
- ✓ Jetzt mahnen und, wenn der Kunde nicht reagiert zeitnah den Mahnbescheid beantragen!

Viel Erfolg und vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!

teras

ANWALTSKANZLEI