

PASCHEN Rechtsanwälte

Zeitgemäßes Forderungsmanagement

Auch wenn sich die wirtschaftliche Situation derzeit freundlich präsentiert, gilt es, durch ein zeitgemäßes Forderungsmanagement Forderungsausfälle möglichst zu vermeiden. In einer Serie von drei Artikeln, beginnend mit dieser telering-news-Ausgabe, soll geschildert werden, welche Mindestbedingungen erfüllt werden sollten und wo eine Optimierung möglich ist.

Teil 1 – Die Grundlagen

Auch wenn die Mehrzahl Ihrer Kunden die ihnen gestellte Rechnung pünktlich begleichen wird, macht es Sinn, in vertretbarem Maße bereits beim Zustandekommen des Geschäfts für den Fall vorzusorgen, dass die geschuldete Zahlung ausbleibt.

Wie die Praxis in der anwaltlichen Forderungsbeitreibung zeigt, fehlt es häufig bereits an einer genauen Identifizierung des in Aussicht genommenen Vertragspartners. Weniger problematisch sind in diesem Zusammenhang Geschäfte mit Privatpersonen, wird aber an ein Unternehmen geliefert, so sollte neben der genauen Bezeichnung in jedem Falle auch die Rechtsform des Unternehmens festgehalten werden, um dem manchmal böswillig betriebenen Verwirrspiel mit Unternehmen ähnlichen Namens vorzubeugen.

Um eine klare Rechtsgrundlage für Streitfälle zu schaffen, sollten nach Möglichkeit Allgemeine Geschäftsbedingungen verwandt werden. Da die Regelungen über die Wirksamkeit solcher Bedingungen einer ständigen Weiterentwicklung durch die Rechtsprechung unterliegen, ist dringend zu empfehlen, auf die Aktualität der jeweils verwandten Bedingungen zu achten. Ebenso wichtig ist, dafür Sorge zu tragen, dass im Falle eines späteren Streits die wirksame Einbeziehung der Bedingungen in das Geschäft nachgewiesen werden kann. Hierfür reicht nicht, dass diese Bedingungen auf dem Lieferschein oder gar der Rechnung abgedruckt sind. **Als weitgehend sicherere Lösung für diesen Fall empfiehlt sich ein Abdruck der Bedingungen auf dem Bestellformular selbst,** verbunden mit dem ausdrücklichen Hinweis, dass diese Bedingungen für die Abwicklung der Bestellung maßgeblich sind.

Sollen Kunden ständig auf Rechnung beliefert werden, empfiehlt sich neben der Einrichtung eines Kundenkontos zur Pflege und Nachverfolgung des dem Kunden jeweils eingeräumten Kreditlimits die Anfertigung eines Kundenstammblasses, welches die wichtigsten Informationen über den Kunden enthält und von diesem nach Möglichkeit auch unterzeichnet werden sollte.

In der praktischen Abwicklung der einzelnen Bestellungen ist dringend zu empfehlen, ein System einzurichten, welches nicht nur

die Einhaltung der für den Kunden eingerichteten Limite sicherstellt, sondern auch dafür sorgt, dass die jeweiligen Bestellungen mit dem Zeitpunkt der Bestellung und dem Namen des Bestellers festgehalten werden sowie in diesem Zusammenhang auch vermerkt ist, wer die Bestellung entgegengenommen hat. So kann ohne übermäßigen Aufwand sichergestellt werden, dass in einem eventuellen späteren Streitfall der Beweis für den ordnungsgemäßen Ablauf der Bestellung erbracht werden kann.

Sollen Waren beim Kunden angeliefert werden, ist es in jedem Falle sinnvoll, einen Abliefernachweis vorzusehen, bei dem die Person des Abnehmers der Ware sowohl in Druckbuchstaben festgehalten wird als auch ein entsprechendes Unterschriftenfeld vorgesehen ist. Wichtig ist auch, in diesem Zusammenhang festzuhalten, wer die Ware angeliefert hat, damit eine gegebenenfalls später notwendige Beweisführung gesichert ist.

Bei der Übersendung der Rechnung schließlich ist nicht nur aus Liquiditätsgründen, sondern auch unter „schuldnerpsychologischen“ Gesichtspunkten wichtig, dass diese zeitnah nach Lieferung übersandt wird. **Liegt die Lieferung bereits geraume Zeit zurück, so hat sich der Schuldner an den gelieferten Gegenstand bereits „gewöhnt“, was die Zahlungsbereitschaft messbar verringert.**

Um Schuldnerausflüchten vorzubeugen, ist bei Lieferung an gewerbliche Abnehmer unbedingt darauf zu achten, dass die Rechnung den umsatzsteuerrechtlichen Anforderungen genügt. Bei privaten Abnehmern ist – wie bereits in dem Artikel zu Verzugszinsen in den telering-news August 2007 ausgeführt – wichtig, dass diese einen Hinweis auf den automatischen Eintritt des Verzuges 30 Tage nach Übersendung der Rechnung enthält.

Haben Sie die geschilderten Anforderungen sämtlich erfüllt, sind Sie für den Fall fehlender Zahlungsbereitschaft Ihres Kunden bereits gut gewappnet.

Wie Sie Ihr kaufmännisches Mahnwesen optimal gestalten und damit weitgehend auf eine Inanspruchnahme der Gerichte verzichten können, lesen Sie in der nächsten Ausgabe der telering-news im zweiten Teil dieser Artikelserie.

Lutz Paschen, Rechtsanwalt

Mehr zum Thema Forderungsmanagement finden Sie im telering-Extranet unter: Dienstleistungen „Betriebliche Organisation“ Forderungsmanagement.

DAS SOLLTE AUFS KUNDENSTAMMBLATT

- Name
- Rechtsform
- gesetzliche Vertreter
- befugte Besteller mit Vor- und Zunamen, ggf. auch Unterschriftsprobe
- Adresse
- Bankverbindung sowie
- eine ausdrückliche Anerkennung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Bestätigung, den entsprechenden Text überreicht bekommen zu haben.

**Herzlich Willkommen im Kreise unserer 1a-telering-/
Markenprofi-Fachhändler!**

Name	Ort	Kompetenz vor Ort 1a Fachhändler 2007	Kompetenz vor Ort 1a Fachwerkstatt 2007
Elektro Rohleder	Gau-Algesheim	x	x
Fuchs-Haushaltstechnik	Bruchmühlbach-Miesau	x	x
SATMAXX	Weichering	x	x