

Name	Ort	KAMMERZUR OIG 1a Fachhändler 2007	KAMMERZUR OIG 1a Fachwerkstatt 2007
Martin Reimers Fernsehservice	Stelle	x	x
Mayer	Volkertshausen	x	
Media Ersch	Bretten	x	
Meier Joachim	Lauchringen	x	x
Menzel-Media	Prezier	x	
Multimedia Niesmann	Aschendorf	x	
Norbert Knuth	Friedland	x	
Patrick's TV-Service	Wildeshausen	x	x
Petersen Egon	Husum	x	
Petersen Wilfried	Nibüll/Klixbüll	x	
Poenicke	Freiburg	x	x
Radio Brauer	Schwerin	x	
Radio Küßner	Güstrow	x	
Radio Lehmann	Varel	x	
Radio Mönster	Klein Berßen	x	x
Radio Schulte	Lathen	x	
Radio Vormbrocke Inh. F.J. Kemper	Ankum	x	
Rainer Elfroth	Ribnitz-Damgarten	x	
R-F-E- Meyer	Hatten	x	
RS Haushaltsgeraete	Bad Saeckingen	x	x
Stefan Lamping	Steinfeld	x	x
Studinger Gerhard	Bonndorf	x	
Titze Robert	Forst	x	
Volz Karl	Bermatingen	x	
Wenzel Lothar	Kuernbach	x	
Wingerath TV - Video	Gaggenau	x	

PASCHEN Rechtsanwälte:

Geldforderungen erfolgreich managen

Die wirtschaftliche Lage präsentiert sich derzeit freundlich. Gleichwohl sollten Forderungsausfälle soweit als möglich vermieden werden. Während im ersten Teil dieser Serie aufgezeigt wurde, wie mit möglichst geringem Aufwand Vorsorge für den Fall der Notwendigkeit einer Beitreibung der Forderung getroffen werden kann, befasst sich der heutige Beitrag mit den Anforderungen an das kaufmännische Mahnwesen.

Teil 2: Kaufmännisches Mahnwesen

Grundlage jedes funktionierenden Mahnwesens ist die OP-Liste, die regelmäßig gesichtet werden sollte. Nicht wenige Kunden benötigen nach der Rechnung noch eine weitere Erinnerung, um sich zur Zahlung veranlasst zu sehen. Schon aus diesem Grunde sollte das

der Rechnung folgende Schreiben mit „Zahlungserinnerung“ bezeichnet werden. Dafür spricht auch, dass sich der Begriff „Mahnung“ in Aufzählungsform schnell abnutzt. So lässt der Erhalt einer „2. Mahnung“ viele Schuldner vermuten, dass man sich mit der Zahlung zumindest noch bis zur dritten Mahnung Zeit lassen könne. Ratsam ist aus Expertensicht ein Mahnrhythmus von maximal 14 Tagen sowie die Übersendung einer Zahlungserinnerung und einer nachfolgenden Mahnung. Soll unbedingt noch eine weitere Mahnstufe folgen, so mag man diese als „letzte außergerichtliche Mahnung“ bezeichnen.

Um weitere Schäden zu verhindern, ist es wichtig, das Mahnwesen mit dem Handling der Kundenlimite zu verknüpfen. Selbstverständlich sollte ein Kunde, der bereits eine Mahnung erhalten hat, zunächst für weitere Warenlieferungen gesperrt sein. Meldet sich

der Kunde mit dem Wunsch auf eine Zahlung in Raten, so sollte zunächst die genaue Ursache geklärt werden. Gibt es keinen erkennbaren Grund, der auf einen unvorhersehbaren Liquiditätsengpass zurückzuführen ist, beispielsweise weil eigene Forderungen des Kunden tatsächlich überraschend nicht erfüllt wurden, so ist es meist ratsam, auf das Begehren nicht einzugehen und gegebenenfalls auch zeitnah weitere Schritte zu ergreifen. Weiteres Zuwarten hat letztlich oft zur Folge, dass das in Gang gesetzte „Windhundrennen“ zum eigenen Nachteil ausgeht.

Ist nachvollziehbar, dass der Kunde von seinen eigenen Zahlungsschwierigkeiten tatsächlich überrascht wurde und soll diesem eine Zahlung in Raten gewährt werden, so ist dringend zu empfehlen, die entsprechende Vereinbarung aus Beweisgründen schriftlich zu treffen. In die Vereinbarung sollte vorab ein Schuldanerkenntnis aufgenommen werden, um späterem Streit vorzubeugen. Auch muss unbedingt eine Regelung enthalten sein, wonach die Gesamtsumme zur Zahlung fällig wird, wenn eine Rate mehr als einen bestimmten Karenzzeitraum überfällig ist.

Wird diese Regelung vergessen, kann dies zu dem absurden Ergebnis führen, dass eine vormals in voller Höhe fällige Forderung nunmehr nur noch in Teilbeträgen fällig ist und selbst bei Ausbleiben einer Rate nur die überfällige Rate gerichtlich geltend gemacht werden kann. Ist die Vereinbarung optimal gestaltet, so kann bei Ausbleiben auch nur einer Rate der gesamte Betrag im Wege des Urkundenprozesses geltend gemacht werden. Ein solches Verfahren dauert wesentlich kürzer und verschafft dem Gläubiger einen ohne Sicherheitsleistung sofort vollstreckbaren Titel.

Sind alle Bemühungen, den Kunden auf schriftlichem Wege zur Zahlung zu bewegen, gescheitert, bietet es sich an, den Versuch zu unternehmen, diesen nochmals telefonisch zu kontaktieren. Lässt sich der Schuldner auf diesem Wege zu Zusagen bewegen, ist es wichtig, dass die gesteckten Ziele zeitnah gesetzt werden und bei Nichteinhalten sofort reagiert wird.

Wie dies geschehen sollte, wird Gegenstand des nächsten Artikels in der nächsten telering-news-Ausgabe sein.

Lutz Paschen, Rechtsanwalt

MEHR ZUM THEMA FORDERUNGSMANAGEMENT

Weitere Infos finden Sie im telering-Extranet unter:
Dienstleistungen > Betriebliche Organisation > Forderungsmanagement.