

Rechnungsstellung und Inkasso

Alter Wein, aber neue Schläuche

Wann ist eine Rechnung fällig? Muss der Schuldner erst nach 30 Tagen zahlen? Wie oft muss gemahnt werden? Soll ein Inkassounternehmen oder ein Anwalt eingeschaltet werden? Das Thema ist ein Dauerbrenner. Dennoch besteht weiterhin Aufklärungsbedarf.

› Arnd Ulrich Kröger

Sie kennen das: Die Leistung ist erbracht, die Rechnung gestellt. Sie enthält den Vermerk «Zahlbar innert 30 Tagen». Der Schuldner zahlt nicht. Sie warten 30 Tage und vorsichtshalber eine zusätzliche Woche – Ihre Rechnung ist inzwischen 40 Tage alt – und versenden eine «Zahlungserinnerung», mit der Bitte, innerhalb von zehn Tagen zu zahlen. Nach weiteren zwei Wochen versenden Sie eine «erste Mahnung», dann nach zehn Tagen eine «letzte Mahnung» einschliesslich Betriebsandrohung und einer letzten Zahlungsfrist von zehn Tagen. Jetzt ist Ihre Rechnung 90 Tage alt. Ob Sie tatsächlich betreiben sollen, wissen Sie allerdings noch nicht ...

Fälligkeit

Fälligkeit, also der Zeitpunkt, ab dem die Zahlung verlangt werden kann und darf, tritt grundsätzlich mit der Erbringung der Leistung ein. Das ist die Übergabe der Kaufsache, die Fertigstellung der Arbeit durch den Handwerker, das Ende der Zahnbehandlung. Selbstverständlich muss dem Auftraggeber Ihrer Leistung zunächst die Rechnung übergeben oder zugestellt werden, damit er seine Zahlungsverpflichtung kennt. Dann allerdings ist sie sofort fällig. Wenn Sie auf Ihrer Rechnung die

Formulierung «zahlbar innerhalb von 30 Tagen» oder «zahlbar bis spätestens» verwenden, verschieben Sie den Fälligkeitszeitpunkt nach hinten. Das müssen Sie nicht. Tun Sie es, handelt es sich um ein Entgegenkommen Ihrerseits. Sie gewähren für die Dauer der Verschiebung unverzinslichen Kredit. Dieses Vorgehen hat sich

kurz & bündig

- › Die Fälligkeit tritt grundsätzlich mit der Erbringung der Leistung ein. Selbstverständlich muss zunächst die Rechnung übergeben oder zugestellt werden, damit die Zahlungsverpflichtung bekannt ist. Dann allerdings ist sie sofort fällig.
- › Das Verstreichen eines Zahlungsziels bewirkt noch keinen Verzug. Dieser bedarf der zusätzlichen Mahnung (Art. 102 OR) nach Eintritt der Fälligkeit.
- › Eine Zahlungserinnerung mit einer ersten und letzten Mahnung führt zu Zeitverlust. Eine höfliche Mahnung mit der Ankündigung der zu erwartenden Massnahmen ist aber sinnvoll.

inzwischen eingebürgert und dazu geführt, dass unabhängig von einem auf der Rechnung ausgewiesenen Fälligkeitszeitpunkt frühestens nach 30 Tagen, meist allerdings später, gezahlt wird.

Tipp: Geben Sie auf Ihrer Rechnung eine Frist an («zahlbar bis» oder «zahlbar innert»), definieren Sie ein Zahlungsziel. Auf jeden Fall sollten Sie erwähnen, ab wann die Frist zu laufen beginnt (Rechnungsdatum oder Rechnungszugang). Vor Eintritt dieses Zeitpunkts dürfen Sie keine Zahlung erwarten und auch nichts unternehmen, weil die Rechnung erst zu dem von Ihnen genannten Termin fällig ist, also bezahlt werden muss (Geldeingang bei Ihnen). Selbstverständlich darf der Schuldner vorher zahlen, tun wird er es in der Regel nicht.

Verzug

Beachten Sie bitte: Das Verstreichen eines Zahlungsziels bewirkt noch keinen Verzug. Dieser bedarf der zusätzlichen Mahnung (Art. 102 OR) nach Eintritt der Fälligkeit. Die Mahnung soll den Schuldner an die Verletzung seiner Leistungspflicht erinnern. Sie verdeutlicht, dass Sie auf die Leistung bestehen und an die Pflichtverletzung gegebenenfalls Rechts-

folgen knüpfen (Betreibung, Zinsen, Verzugschaden). In der Regel wird in der Mahnung deshalb auch eine «letzte Frist» gesetzt. Dabei handelt es sich um die sogenannte Nachfrist, also die Frist, innerhalb derer der Schuldner letztmalig die Möglichkeit der Leistungserbringung (Zahlung) zur Abwendung der angedrohten Konsequenzen erhält, allenfalls bereits verbunden mit der Aufforderung zur Zahlung des bis dahin angefallenen Verzugszinses. Die Nachfristsetzung bewirkt nicht den Verzugsseintritt, dieser erfolgt bereits durch die Zustellung der Mahnung. Der fruchtlose Ablauf der Nachfrist eröffnet Ihnen jedoch zusätzlich das Spektrum der im Gesetz vorgesehenen Verzugsfolgen (Art. 107 OR). Sie haben alternativ die Wahl zwischen

1. Vertragserfüllung und Ersatz des Verzugschadens

2. Schadenersatz statt Erfüllung
3. Rücktritt vom Vertrag.

Verzug ohne Mahnung

Sie können in der Rechnung, im Vertrag oder in Ihren Allgemeinen Vertragsbedingungen – sofern diese wirksam zum Gegenstand des Vertrags gemacht wurden, der Auftraggeber also davon Kenntnis nehmen konnte – den genauen Zeitpunkt (Verfalltag, Art. 102 Abs. 2 OR) für die Zahlung festlegen. Verwenden Sie zum Beispiel folgende Formulierung:

«Diese Rechnung ist spätestens zahlbar bis zum 30. Oktober 2013 (Verfalltag) und wird nicht gemahnt. Ab diesem Tag werden Verzugszinsen in Höhe von fünf Prozent des Rechnungsbetrags beansprucht. Ist die Rechnung zehn Tage nach Verfall unbezahlt, bleibt die Einleitung rechtlicher Schritte

oder die Geltendmachung der in Art. 107 Abs. 2 OR festgelegten Rechte vorbehalten.»

Effizienz kontra Kundenverlust

Sie können also auf die Mahnung auch verzichten. Ob dies im Hinblick auf die Erhaltung Ihrer Kundenbeziehung sinnvoll ist, ist eine andere Frage. Die wenigsten Gläubiger nehmen eine verzugsbegründende Formulierung in den Vertrag oder ihre Rechnung auf und leiten nach Fristablauf ohne Mahnung die Betreibung ein. Der Grund liegt auf der Hand: Die Rechnung wird nicht eingeschrieben versandt. Sollte der Auftraggeber diese nicht erhalten haben oder sich auf diese Behauptung zurückziehen, sind Streitigkeiten programmiert. Auch wenn der Kunde die Rechnung erhalten und diese lediglich «vergessen» hat, wird er aufgrund der weitreichenden Konsequenzen einer un-

Anzeige



CREDIT SUISSE



Nutzen Sie das volle Potenzial Ihrer Unternehmensimmobilie.

Mit attraktiven Sale-and-Rent-Back-Lösungen der Credit Suisse.

Das Verkaufen und langfristige Zurückmieten von Geschäftsimmobilien schafft Ihrem Unternehmen neuen finanziellen Spielraum. Setzen Sie Kapital frei und konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft. Mehr zum Thema Sale-and-Rent-Back erfahren Sie unter Telefon +41 (0)44 334 43 42 oder:

credit-suisse.com/ch/realstate

angekündigten Betreuung oder der Einschaltung eines Inkassounternehmens/Anwalts dieses Vorgehen nicht schätzen. Was also ist zu tun, wenn der Zahlungsfluss beschleunigt und der Kunde dennoch nicht verprellt werden soll?

Rechnungsstellung & Mahnung

Der wichtigste Schritt ist eine zeitnahe Rechnungsstellung. Niemand freut sich über eine Rechnung, wenn er die erbrachte Leistung längst verbraucht oder vergessen hat. Ob und wie oft Sie mahnen, entscheiden Sie. Vorgeschrieben ist nur eine Mahnung, sofern für die Zahlung kein fixer Termin (Verfalltag) vereinbart wurde. Das übliche Dreiersystem mit Zahlungserinnerung, erster und letzter Mahnung führt in der Regel nur zu Zeitverlust. Eine zwar höflich aber unmissverständlich formulierte Mahnung einschliesslich der Ankündigung der zu erwartenden Massnahmen für den Fall des fruchtlosen Fristablaufs ist sinnvoll. Es ist ausreichend, wenn Sie «rechtliche Schritte» in Aussicht stellen, die Androhung der Betreuung oder eines Gerichtsverfahrens wird – obwohl genau dies die zu ergreifenden rechtlichen Schritte sind – oft als unangemessen bewertet. Schonen Sie Ihren Kunden. Er kennt die Wahrheit, wird aber nicht gerne damit konfrontiert.

Tipp: Versenden Sie die Mahnung mit A-Post plus, damit Sie die Sendung kontrollieren und nachweisen können. Reagiert der Schuldner auf die (erste) Mahnung nicht, wird er es auch nach weiteren Mahnungen nicht tun. Sparen Sie also Zeit und beschränken Sie sich auf eine Mahnung. Unabhängig von der Anzahl der Mahnungen können Sie ausserdem viel Zeit dadurch gewinnen, dass Sie neben der Rechnungsstellung das Mahnwesen regelmässig und zeitkontrolliert bewirtschaften. Das zeigt Entschlossenheit. Sie werden nicht ernst genommen, wenn nach Ablauf der in der Zahlungserinnerung gesetzten Frist nichts passiert. Ausserdem müssen Sie das, was Sie ankündigen (z. B. rechtliche Schritte) dann auch tatsächlich tun. Wenn Sie vor recht-

lichen Schritten noch zurückschrecken, können Sie einen Zwischenschritt wählen, sofern es Grösse und Organisation Ihres Unternehmens zulassen: Rufen Sie den Kunden an und fragen Sie, ob die Leistung nicht zufriedenstellend war oder warum sonst die Zahlung ausbleibt. Sie werden erstaunt sein.

Und: Verlangen Sie Mahnspesen. Mahnungen kosten, nicht nur Porto. Legen Sie in Ihren AGB/AVB, die Sie auf der Rückseite Ihrer Auftragsbestätigung abgedruckt oder in Ihren Geschäftsräumen ausgehängt haben, eine Mahngebühr fest, die Sie mit der Mahnung erheben.

Rechtliche Schritte

Wenn auf die Mahnung(en) keine Reaktion erfolgt, müssen Sie handeln. Schreiben Sie die Forderung ab. Das ist durchaus ernst gemeint: Überlegen Sie sich gut, welchen Aufwand Sie für eine geringe Forderung betreiben wollen. Sprechen sollten Sie hierüber allerdings nicht, sonst wird bald keiner Ihrer Kunden noch zahlen.

Bei grösseren Forderungen gilt: Wenn Sie nicht selbst mit dem Kunden verhandeln, diesen betreiben oder den Gang zur Schlichtung antreten wollen, beauftragen Sie ein seriöses Inkassounternehmen oder einen Anwalt. Die Kosten für deren aussergerichtliche Tätigkeit müssen Sie zwar selbst übernehmen. Allerdings kostet auch Ihre Zeit oder die Ihrer Mitarbeitenden das Unternehmen Geld. Bei kleineren Beträgen und einer grossen Anzahl von Rechnungen ist das Inkassounternehmen, bei grösseren (Einzel-)Forderungen und absehbarer Gegenwehr der Anwalt der richtige Ansprechpartner.

Auf den Forderungseinzug spezialisierte Kanzleien arbeiten mit seriösen Inkassounternehmen zusammen. Das hat für Sie den Vorteil, dass Sie in jedem Stadium des Verfahrens die optimale Betreuung durch einen Spezialisten erfahren. In jedem Fall gilt: Überlassen Sie diese Arbeit einem Fachmann, Ihr Auto

bringen Sie ja auch in die Garage zur Reparatur. Profis im Forderungseinzug helfen Ihnen insbesondere bei der Klärung wichtiger Vorfragen (Lohnt sich die Betreuung und allenfalls ein Prozess? Welche Alternativen gibt es?) und haben Zugriff auf Ihnen im Regelfall nicht zur Verfügung stehende Instrumente wie Adress- und Bonitätsdatenbanken. Sie helfen Ihnen, sofern notwendig, auch bei der Ermittlung des neuen Wohnorts des Schuldners und der Sicherung der Forderung durch einen Arrest.

Tipp: Der Druck auf den Schuldner erhöht sich bereits durch den Wechsel des Briefkopfs. Ihre Mahnung bleibt vielleicht ungeöffnet, der eingeschriebene Brief des Inkassounternehmens und des Anwalts in der Regel nicht. Der Schuldner erkennt Ihre Entschlossenheit. Ist der Kontakt zu dem bis dahin reaktionslosen Schuldner erst hergestellt, führt er meist auch zu einem positiven Ergebnis, denn die Einschaltung eines Dritten schafft Distanz. Der Kunde muss Ihnen nicht persönlich berichten, dass er in Zahlungsschwierigkeiten steckt und kann stattdessen neutral über eine Ratenzahlung verhandeln.

Wichtig ist die Auswahl eines seriösen Inkassounternehmens oder einer renommierten und auf den Forderungseinzug spezialisierten Kanzlei. Das erkennen Sie an einer umfassenden Aufklärung über Vorgehensmöglichkeiten, Risiken und insbesondere Kostentragungspflichten. Ein guter Rat kann auch lauten, nichts zu tun. Das ist in der Regel schmerzlich, schafft aber Klarheit und gibt das Gefühl, wenigstens alles versucht zu haben. Fragen Sie Personen aus Ihrem privaten oder geschäftlichen Umfeld nach positiven Erfahrungen.

Fazit

Schnelle Rechnungsstellung, ein kurzes Zahlungsziel (zehn Tage ab Rechnungsdatum) und ein straff organisiertes Mahnwesen mit nur einer Mahnung: Es klingt einfach und ist es auch. Hand

aufs Herz: Gibt es einen Grund für eine ordnungsgemäss erbrachte (Vor-)Leistung nicht auch zeitnah bezahlt zu werden? Ihre Kunden erwarten es nicht anders. Bleiben Bezahlung oder Beanstandungen trotz Mahnung mit Nachfrist aus, wenden Sie sich schnell an ein seriöses Inkassounternehmen oder einen spezialisierten Anwalt.

Für das ganze Debitorenmanagement gilt: Handeln Sie schnell. Zwar sind die aussergerichtlichen Kosten eines Inkassounternehmens oder des Anwalts nicht erstattungsfähig. Aber sie orientieren sich am Aufwand und der ist für junge Forderungen geringer als für betagte. Je schneller Sie die Forderung zum Inkasso übergeben, desto grösser sind Ihre Chancen eine Betreuung, einen Prozess oder den Verlust Ihrer Forderung zu verhindern – und den Kunden zu behalten. «



Porträt



Arnd Ulrich Kröger
Rechtsanwalt



Arnd Ulrich Kröger ist Partner der Kanzlei Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte und ist neben dem Ehe- und Familienrecht auch im Bereich der bilateralen Rechtsberatung Schweiz-Deutschland sowie im Verkehrsrecht und Forderungseinzug tätig.

Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte ist eine national und international arbeiten de Wirtschaftskanzlei mit Büros in Luzern und Baar (ZG). Die Schwerpunkte der Tätigkeit liegen im Wirtschafts-, Bau- und Haftpflichtrecht sowie im Notariat, der Ansiedlung von Unternehmen und in der Betreuung von anspruchsvollen Privatpersonen.



Kontakt

ulrich.kroeger@krlaw.ch, www.krlaw.ch

Anzeige



Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Angewandte Psychologie

Personalauswahl – der Beitrag der Psychologie

Erfolgreiche Personalauswahl – der Beitrag der

Forum Wirtschaftspsychologie 2013

Erfolgreiche Personalauswahl - der Beitrag der Psychologie

Podiumsdiskussion mit:

- Dr. Oliver Strohm, Moderation
- Stephan Beyeler, COO, Mercuri Urval, Schweiz
- Nathalie Bourquenoud, Leiterin Arbeitswelt, PostFinance
- Prof. Dr. Benedikt Hell, Hochschule für Angewandte Psychologie FHNW
- Prof. Dr. Martin Kleinmann, Universität Zürich, Psychologisches Institut Arbeits- & Organisationspsychologie
- Markus Lüdi, Direktor Personal, Inselspital, Universitätsspital Bern

Zeit und Ort

Donnerstag, 14. November 2013, 18.20 – 20.15 Uhr mit Apéro, Stadttheater Olten

Anmeldung

Hochschule für Angewandte Psychologie FHNW, T +41 62 957 23 09/95
Online-Anmeldung: www.fhnw.ch/aps/forum-wirtschaftspsychologie