RATGEBER FORDERUNGSMANAGEMENT

IHRE ANSPRECHPARNTER:

Stefanie Krätzschel
Rechtsanwältin

Monika Haslbeck
Geschäftsführerin der ACEA GmbH

ACEA

Keine Zahlung: wie komme ich trotzdem an mein Geld?

Leider kommt es immer wieder vor: Der Kunde zahlt seine Rechnung einfach nicht.
Und unerschütterlicher Optimismus, Meditation oder Ignoranz scheinen auch nicht zu helfen.

Was also tun? Wie kann ich weitere Verzögerungen vermeiden und wann ist es sinnvoll, einen Rechtsbeistand einzuschalten?

Diese und andere Fragen beantworten wir in diesem Ratgeber.

Die Grundvoraussetzung

Um überhaupt ein effektives Forderungsmanagement betreiben zu können, sollte man das eigene Rechnungswesen zeitnah und korrekt führen. Nur so können Sie ohne Verzögerung einen säumigen Kunden erkennen und auf dessen Zahlungsverzug angemessen reagieren.

Moderne Finanzbuchhaltungssysteme lesen Bankbelege direkt ein. Damit lassen sich Tippfehler wie beispielsweise Zahlendreher vermeiden. Diese Systeme können zudem eingehende Beträge den offenen Posten zuordnen. Das Ergebnis: Dadurch wird die Bearbeitungszeit um zwei Drittel verkürzt.

Ihre Buchhaltung sollte die Verbuchung daher täglich, mindestens jedoch einmal wöchentlich vornehmen. Nach Aktualisierung der Bankstände empfiehlt es sich, die offenen Rechnungen zu prüfen und Zahlungsverzögerungen zu analysieren.

TIPP:

Halten Sie Ihre Bankdaten aktuell. Buchen Sie mindestens einmal wöchentlich alle Banken, so dass Sie den korrekten OP-Stand aus Ihrer OP-Verwaltung erhalten.

Der außergerichtliche Forderungseinzug

Sind die Offenen Posten aktuell, gilt es nun, die säumigen Kunden zu identifizieren.

Idealerweise gibt es hier bereits Vorgaben in Ihrem Unternehmen, wie im jeweiligen Fall vorzugehen ist. Dies verhindert unnötige zeitliche Verzögerungen.

Diese Vorgaben sollten die folgenden Überlegungen miteinbeziehen:

Der Ausnahme-Kunde:

Handelt es sich hier um einen Kunden, der in der Vergangenheit immer zuverlässig seine Rechnungen bezahlt hat? Hier lässt sich das Mahnwesen technisch so organisieren, dass dieser Kunde beispielsweise nicht (automatisch) eine Mahnung bekommt, sondern Sie zur weiteren Bearbeitung eine Auflistung der Belege mit der Telefonnummer des Kunden erhalten. Möglicherweise befindet sich Ihr Kunde gerade nur in einer vorübergehenden finanziellen Schieflage und benötigt einfach etwas mehr Zeit. Das würden Sie durch ein Telefonat wahrscheinlich am schnellsten herausfinden können.

Kein Unbekannter im Mahnwesen:

Die anderen Kunden erhalten ein höfliches Erinnerungsschreiben. Damit erleichtern Sie allen Kunden das Leben, deren Augenmerk auf Produkte oder Leistungen gerichtet ist und die sich mit der Büroorganisation schwer tun. Möglicherweise bedarf es nur einer kurzen Erinnerung, weil Ihre Rechnung versehentlich im Altpapier gelandet oder in einem Papierberg verschollen ist.

Wer nicht reagiert, erhält eine (letzte) Zahlungserinnerung, die erkennen lässt, dass Sie es ernst meinen. Es gibt einfach Kunden, die ihre Zahlung hinauszögern und erst auf Druck regieren. Warum auch immer.

Natürlich können Sie auch noch weitere Zahlungserinnerungen in Ihrem Forderungsmanagement vorsehen. Erfahrungsgemäß macht dies in der Regel aber keinen Sinn: Wein mag mit der Zeit besser werden, Forderungen nicht.

TIPP:

Legen Sie Ihrer Zahlungserinnerung automatisch die Rechnung bei. So spart sich Ihr Kunde die Rückfrage zum Beleg.

Der gerichtliche Forderungseinzug

Regiert Ihr Kunde nicht auf Zahlungserinnerungen, steht nun eine Entscheidung an: Welche weiteren Schritte sind sinnvoll und effektiv?

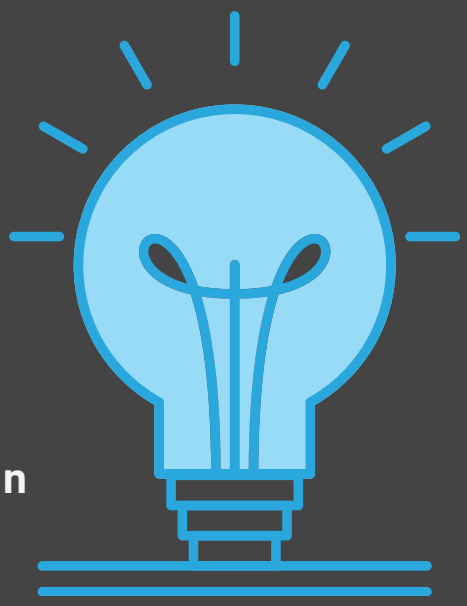
Vereinfacht wird dies, wenn Ihre Software in der Lage ist, diese Kunden eigens auszuweisen.

Auch wenn es nicht immer zwingend ist: Die Beauftragung eines Anwalts kann in diesem Stadium Zeit sparen. Nutzen Sie auch den emotionalen Entlastungseffekt, den die Einbeziehung eines Dritten mit sich bringt. Schließlich stehen dann nicht mehr Sie im Scheinwerferlicht, sondern Ihr Anwalt!

Bei Forderungen bis 500 Euro ist es sinnvoll, ein besonderes Augenmerk auf die Wirtschaftlichkeit Ihrer Entscheidungen zu legen.
Das Prozesskostenrisiko sollte in diesem Bereich besonders sorgfältig abgewogen werden.

Handelt es sich um eine unbestrittene Forderung? Der schnellste und kostengünstigste Weg, um an einen Vollstreckungstitel zu kommen, ist der Antrag auf Erlass eines Mahnbescheid und anschließenden Vollstreckungsbescheids. Alternativ können Sie Ihren Kunden vor Gericht auf Zahlung verklagen.

Beeindrucken Ihren Kunde weder ein Vollstreckungsbescheid noch ein obsiegendes Urteil, besteht noch die Möglichkeit, Zwangsvollstreckungsmaßnahmen zu beantragen.



TIPP:

Organisieren Sie Ihr Forderungsmanagement mahnstufenabhängig. So erhalten Sie die dringenden Vorgänge auf Knopfdruck und können diese mit Ihrem Rechtsbeistand besprechen.

FAZIT

Ohne professionelle Planung kann Forderungsmanagement aufwändig, teuer und/oder ineffizient sein. Bereiten Sie sich deshalb vor. Wir empfehlen Forderungen wöchentlich zu bearbeiten, um zeitnah und regelmäßig säumige Kunden zu identifizierten und entsprechende Schritte einleiten zu können.

Ein Anwalt unterstützt Sie bei der Durchsetzung Ihrer wirtschaftlichen Interessen: Von A wie Aufforderung zur Zahlung bis Z wie Zwangsvollstreckung bietet sich ein breites Spektrum: Und je eher Sie tätig werden, desto größer sind Ihre Chancen, Ihr Geld zu bekommen. Stehen die Gläubiger bei Ihrem Kunden erst Schlange, ist es meistens zu spät.

Die Grundlage zur Einschätzung der Situation sind für den Rechtsbeistand fundierte Informationen. Daher sollte Ihr System die Mahnschreiben, Rechnung sowie Inhalte von Telefonaten schnell und unkompliziert bereitstellen können.

Sie möchten Ihr Forderungsmanagement optimieren oder haben rechtliche Fragen?

Die Autorinnen stehen Ihnen gerne zur Verfügung. Nehmen Sie direkt Kontakt mit ihnen auf!

Monika Haslbeck
Geschäftsführerin und
Bilanzbuchhalterin

Bruckmannring 10
85764 Oberschleißheim
Fon: 089 / 212172 -20
vertrieb@acea.de
www.acea.de

Stefanie Krätzschel
Rechtsanwältin

Kesselschmiedstraße 8
85354 Freising
Fon: 08161 / 5336584
info@ra-kraetzschel.de
www.ra-kraetzschel.de

ACEA

ACEA Gewinner der IHK Initiative:

Pack ma´s digital

Gemeinsam in die digitale Zukunft