

AUSSENSTÄNDE AKTIV MANAGEN

KEINE ZAHLUNGSMORAL? Ein momentaner Liquiditätsengpass ist die Ursache Nummer eins, weshalb Unternehmen ihre Rechnungen im täglichen Geschäftsverkehr nicht bezahlen. Dies bestätigen KSV1870 Studien über die Zahlungsmoral von KMU in Österreich! Überschuldung und schlechte Verwaltung sind weitere Gründe.

Was aber können Unternehmen tun, damit es erst gar nicht soweit kommt? Wer in den Startlöchern steht und eine auf gesicherter Basis funktionierende Geschäftsverbindung aufbauen möchte, tut gut daran, sich mit dem möglicherweise trockensten, jedenfalls wichtigsten Thema „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ (AGB) auseinanderzusetzen. Zu Beginn einer Geschäftsbeziehung, also noch vor Erstellung eines Angebotes und dessen Annahme, sollten die Bedingungen geklärt sein, unter denen ein Unternehmer zu kontrahieren gewillt ist. Auf AGB erst nach Vertragsabschluss hinzuweisen, wie beispielsweise auf Rechnungen oder Lieferscheinen, ist jedenfalls zu spät.

Rechtlich wesentlich ist, dass AGB nur nach ausdrücklicher oder zumindest stillschweigender Parteienvereinbarung gelten. Nicht ausreichend ist ein Hinweis auf den Geschäftspapieren, auf die häufig umseits die ABG gedruckt werden. Am sichersten ist ein nachweisbar erfolgter Hinweis des Unternehmers – und zwar vor dem Abschluss des Vertrages – in welchem dieser erklärt, nur zu seinen AGB zu kontrahieren und sich der Geschäftspartner daraufhin mit ihm einlässt. Eine stillschweigende Unterwerfung des Kunden darf nur dann angenommen werden, wenn deutlich erkennbar war, dass der Unternehmer nur zu seinen allgemeinen Geschäftsbedingungen abschließen wollte und der Kunde überdies wenigstens die Möglichkeit hat, vom Inhalt dieser Bedingungen Kenntnis zu erlangen. Schlüssig können AGB zum Vertragsinhalt dann werden, wenn die Vertragsteile im Rahmen ihrer schon länger dauernden Geschäftsbeziehung in ihren Geschäftspapieren auf die Geltung der AGB hinweisen und dieser Hinweis unbeantwundet blieb.

AGB sollten möglichst allen Vereinbarungen des Unternehmens zu Grunde gelegt werden. AGB sind dementsprechend der erste wichtige Baustein eines unternehmerischen Vorsorgepakets zur Vermeidung von Forderungsausfällen – aber auch kein Allheilmittel, insbesondere, wenn es um das Thema Bonität geht. Walter Koch vom KSV1870 empfiehlt daher, die wirtschaftliche Lage potentieller Neukunden noch vor Vertragsabschluss unter die Lupe zu nehmen. Dementsprechende Wirtschaftsauskünfte bringen schnell Klarheit über die Liquiditätssituation, auch Zahlungsmodalitäten können entsprechend abgefragt werden. Aber nicht nur Neukunden sollten im Blick behalten werden, sondern auch Bestandskunden, die durch den Bonitätsmonitor in Beobachtung bleiben können. Verändern sich die einmal definierten Beobachtungskriterien, wie beispielsweise Zahlungsgewohnheiten oder Umsatz, dann wird der Kunde davon umgehend informiert.

Trotz allem gehören Forderungsverluste zum Unternehmensalltag und können schnell zu Zahlungsschwierigkeiten des Gläubigers selbst führen. Im Durchschnitt werden Rechnungen von Unternehmen in Österreich mit einem Verzug von 6 Tagen bezahlt. Anders ausgedrückt: Die Unternehmen fungieren gegenüber dem Schuldner wie eine Bank, die unfreiwillig mit einer kostenlosen Finanzierung „aushilft“. Kostenlos für den, der die Rechnungen nicht zahlt, denn Verzugszinsen werden nicht immer bezahlt. Damit es gar nicht soweit kommt, ist eine zeitnahe Rechnungslegung unumgänglich, so bleibt noch Zeit für geeignete Maßnahmen, wenn Zahlungsschwierigkeiten auftreten. Bei überfälligen Rechnungen ist allerdings schnelles Handeln geboten, denn mit jedem Tag, den Unternehmen ungenutzt verstreichen lassen, steigt die Gefahr, die Forderung gänzlich zu verlieren.

Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt? In jedem Falle zügig mit einem internen Mahnlauf starten. Schriftliche Mahnungen sind nicht zwingend, schon gar nicht die drei Mal, wie in der Praxis häufig der Fall und irrig als gesetzliche Verpflichtung angenommen. Fruchten alle betriebsinternen Bemühungen nicht, so ist es an der Zeit, die Fälle an einen professionellen Inkassodienstleister zu übergeben. Je jünger eine Forderung, desto höher die Chance, sie einbringlich zu machen. Ein Unternehmen, das gemahnt wird, weiß, dass der Gläubiger Ausfälle nicht auf sich beruhen lässt und die gute Bonität, aber auch das Kreditlimit auf dem Spiel stehen. In der Praxis zeigt sich, dass Unternehmen ihre Liquidität durch die Übergabe der offenen Forderungen an einen Dienstleister stark verbessern können.

Führen die Inkassobemühungen nicht zum Geldeingang, empfiehlt Walter Koch bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen die Beauftragung eines Vertrauensanwaltes. Dieser kann je nach Wunsch des Kunden selbst noch ein anwaltliches Mahnschreiben mit Klagsandrohung verfassen oder gleich den Gerichtsweg beschreiten.

Im Einzelfall kann es taktisch günstiger sein, nicht sofort nach Fälligkeit zu klagen, sondern vorher zu mahnen, da dies manchmal eher zum gewünschten Erfolg führen kann. Mahndaten können mit einem Mahnschreiben verifiziert werden, allfällige Einwendungen, die dem Inkassobüro nicht mitgeteilt wurden, können kostensparend aufgeklärt werden und – nicht zu vernachlässigen – die Kundenbeziehung bleibt geschützt. Trotzdem muss gesagt werden, dass zu einer guten Kundenbeziehung eine entsprechende Zahlungsmoral gehört und eine Gegenleistung für die erbrachte

Im Gespräch mit Rechtsanwalt Mag. Hannes Quester, Rechtsanwalt (links) und Walter Koch, Prokurist der KSV1870 Forderungsmanagement GmbH



Leistung zusteht. Ein möglicher Nachteil einer der Klage vorausgehenden Mahnung kann sein, dass bei Nichtzahlung trotz Mahnung wertvolle Zeit verstreicht.

Erste Voraussetzungen für eine Klagsführung ist die Fälligkeit der Forderung eine genaue Parteienbezeichnung. Leider kommt es in der Praxis häufig vor, dass Name, Adresse oder Firmenbezeichnung des Vertragspartners nur ungenügend aufgenommen wurden. Bei Zweifel an der Richtigkeit der Angaben empfiehlt es sich, jedenfalls noch vor Warenlieferung oder Erbringung der Dienstleistung die Angaben durch Anfrage z.B. beim KSV1870, bei der Gewerbebehörde, Meldeamt, etc. zu verifizieren. Nachträglich ist es oft nicht, oder nur mehr mit großem Aufwand möglich, den „richtigen“ Schuldner zu identifizieren. Schulen Sie daher Ihre Mitarbeiter, sämtliche Individualisierungsdaten schon bei der Geschäftsanbahnung aufzunehmen. Vorsicht ist auch geboten, wenn jemand als Vertreter bzw. Bevollmächtigter auftritt; wesentlich ist in diesem Fall zu ermitteln, wer der Auftraggeber ist, denn dieser ist Rechnungsadressat. Ist der Geschäftspartner ein Unternehmen, stellt sich die Haftungsfrage nach der Gesellschaftsform.

Die Wahl des „richtigen“ Schuldners bzw. – bei Klagsführung – des Beklagten ist entscheidend, um schon zu Beginn der Betreibungsmaßnahmen unliebsame Überraschungen, so beispielsweise dass eine Klage wegen unrichtiger Parteienbezeichnung oder irriger Nennung des vermeintlich Haftenden kostenpflichtig abgewiesen wird, zu vermeiden. In solchen Fragen ist ein Vorgehen auf rechtlich gesicherter Basis unumgänglich, wie auch bei Fragen, wer allenfalls neben dem

unmittelbar Haftenden sonst noch belangt werden könnte, wie z. B. ein Versicherer, Bürge oder bei deliktischer Haftung, sonstige Schädiger. In der Klage

können neben dem Kapital und den Zinsen auch vorprozessuale Kosten des Gläubigers oder des Inkassobüros geltend gemacht werden.

Führt die Klage nicht zur gewünschten Zahlung, bleibt noch der Versuch, den Außenstand im exekutiven Weg einbringlich zu machen.