

## Inkasso en debiteurenbeheer

Für viele Unternehmen beschränkt sich die Buchhaltung und Zahlungskontrolle auf das Versenden einer Rechnung und Mahnungen für den Fall verspäteter Zahlungen durch den Kunden.

Verspätete oder ausbleibende Zahlungen sind zwar sicherlich ein Ausdruck der Wirtschaftskrise, führen aber auch bei Ihrem Unternehmen zu geringerer Liquidität, der Gefahr eines Totalausfalles oder der Notwendigkeit, sich gegebenenfalls über einen Bankkredit die notwendigen finanziellen Mittel zu beschaffen. Aber das muß ja nicht bedeuten, daß Sie dem (schlechten) Zahlungsverhalten Ihres Kunden hilflos ausgeliefert sind.

Es bestehen durchaus Möglichkeiten, die eigene Position deutlich zu verbessern und zu stärken, so daß es im optimalen Fall gar nicht erst zu Forderungsausfällen kommt.

### **1. Neukunden**

Hier sollte man sich zunächst vergewissern, mit wem, also mit welchem Unternehmen man Geschäfte macht. Gegen einen kleinen Kostenbetrag von ungefähr 60,00 € kann man eine Bonitätsauskunft einholen. Das gibt zwar nicht eine 100-prozentige Sicherheit. Aber oft bestellen deutsche Unternehmen im Ausland, weil sie in Deutschland als nicht kreditwürdig bekannt sind.

Wenn Sie es mit einem solchen Unternehmen zu tun haben, ist eine solche Information vor der 1. Lieferung oder Erbringung der Dienstleistung viel Geld wert, nämlich Ihres! Man kann dann entweder Sicherheiten oder Vorauszahlung verlangen. Verweigert dies der Kunde weil er nicht kann oder nicht will, sollten Sie die Finger von dem Geschäft lassen.

### **2. Deutliche vertragliche Absprachen**

Oft ist nicht bekannt, wer eigentlich Vertragspartner ist. Da wird von dem Unternehmen A bestellt mit der Bitte, die Rechnung an die Firma B zu schicken. Die Ware ist dann ausgeliefert, der Mitarbeiter, der die Bestellung telefonisch aufgenommen hat, arbeitet nicht mehr für Sie und die Firma B sagt, mit Ihnen keinen Vertrag zu haben. Eine denkbar schlechte Ausgangssituation, die aber häufiger vorkommt, als man denkt.

Arbeiten Sie daher nur mit schriftlichen Bestellungen oder wenigstens einer schriftlichen Auftragsbestätigung. Dann kann der Kunde später nicht sagen, das er die ihm gelieferte Ware nicht, zu spät oder falsch geliefert bekommen hat. Oft genug werden jahrelange Rechtsstreite geführt, weil zahlungsunwillige Kunden die Ware zwar erhalten haben, aber aus Gründen, die Sie nicht zu vertreten haben, die Waren nicht verkaufen konnten oder anderweitige Schulden haben. Dann ist es für jeden Schuldner ein "gefundenes Fressen", wenn er den Lieferanten in Beweisnot bringen kann, was denn eigentlich vertraglich vereinbart war. Das müssen Sie als Gläubiger nämlich beweisen.

Deshalb sollte immer deutlich sein,

- **wer mit wem** (wer ist Verkäufer und wer ist Käufer)
- **worüber** (was hat der Kunde bestellt)
- **zu welchen Konditionen** (welcher Preis/Abholung/Lieferung)

einen Vertrag geschlossen hat. Eine Empfangsbestätigung auf einem Lieferschein oder Frachtbrief rundet das Geschäft dann ab.

### **3. Mahnungen**

Wenn eine Rechnung nicht gezahlt wird, sollte natürlich gemahnt werden. Aber nicht endlos. Wir sehen bei unseren Mandanten häufig, daß Rechnungen über viele Monaten, manchmal sogar 1 bis 2 Jahre, gemahnt werden, ohne dass der Kunde reagiert oder nur ausweichende Antworten gibt.

Entweder bestehen sehr kurze Verjährungsfristen, die in Deutschland nicht mit Mahnschreiben unterbrochen werden können, oder Ihr Kunde weiß, daß Sie noch Geduld haben. Denn das, was in Ihren Augen den Druck auf den Kunden in Deutschland erhöhen soll, bewirkt eigentlich das Gegenteil. Das ist sehr einfach anhand einer "Prioritätenliste" erläutert:

Für jeden Unternehmer hat es Priorität, daß er seine Mitarbeiter bezahlt, die Miete für das Firmengebäude und Steuern an das Finanzamt. Das sind notwendige Zahlungsverpflichtungen, die zur Aufrechterhaltung des Unternehmens erforderlich sind. Da wir es Ihnen nicht anders ergehen.

Danach kommen dann Lieferanten. Die, die am meisten Druck machen und gegebenenfalls auch ein gerichtliches Verfahren einleiten, werden zuerst bezahlt. Die Lieferanten, die nur Mahnungen versenden, stehen in der Mentalität eines deutschen Schuldners ganz unten auf der Liste, denn wer Mahnungen schickt mit Zahlungsfristen hat noch Geduld. In der Zeit, in der Sie auf Ihr Geld warten, werden andere Gläubiger, die die Sache härter angehen, bezahlt.

### **4. Incasso**

Es ist bei Forderungen, die Sie gegen deutsche Kunden haben, im allgemeinen nicht sinnvoll, dafür eine holländisches Inkassobüro einzuschalten. Die Mahnschreiben werden entweder in

niederländischer Sprache versandt, die ein deutscher Kunde im Regelfall nicht lesen kann, oder in sehr schlechtem Deutsch, was bei deutschen Kunden oft als unseriös empfunden wird. Da dann oft auch noch Inkassokosten von 20 oder 30 Prozent geltend gemacht werden, landen solche Mahnschreiben regelmäßig im Mülleimer. Bedenken Sie weiterhin, daß Sie die Kosten für ein Inkassobüro **immer selbst zahlen müssen**, denn in Deutschland werden Inkassokosten grundsätzlich nicht anerkannt. Etwas anders gilt für Rechtsanwaltskosten. Diese können dem Schuldner berechnet und wenn erforderlich auch gerichtlich erzwungen werden.

Wenn Sie hierzu weitere Fragen oder Anmerkungen haben, können Sie uns jeder Zeit gerne kontaktieren. Wir stehen Ihnen in niederländischer Sprache in Wort und Schrift gerne zur Verfügung.

Anwaltskanzlei Claus J. Peters, Ennepestr. 1, D-46395 Bocholt  
Tel.: 0049 2871 219390, Fax: 0049 2871 2193919, E-Mail: [info@advocatenkantoor-peters.de](mailto:info@advocatenkantoor-peters.de)