

Wie sich Forderungsausfälle vermeiden lassen

Zahlungsausfälle führen immer häufiger zu existenzbedrohlichen Zuständen für kleine und mittlere Unternehmen. Auch das Gesetz gegen Zahlungsverzug hat bisher zu keiner nennenswerten Besserung geführt. Selbstschutz ist hier immer noch die wirksamste Maßnahme.

1 Bonitätsprüfung

Es ist sehr wichtig, sich schon vor Vertragsabschluss über die Zahlungswilligkeit und Zahlungsfähigkeit eines Kunden Gedanken zu machen. Die Aussichten eines ungesicherten Gläubigers, bei Zahlungsunfähigkeit seines Kunden auch nur teilweise an sein Geld zu kommen, sind gering. Etwa 80% der Insolvenzanträge werden mangels Masse abgelehnt. Dabei kann schon die kritische Beobachtung des Kundenverhaltens von Nutzen sein, denn es gibt typische Anzeichen für Liquiditätsengpässe und beginnende Zahlungsunfähigkeit beim Kunden:

- Der Kunde akzeptiert ohne großes Verhandeln einen vergleichsweise hohen Preis.
- Die Reklamationen nehmen auffallend zu.
- Die Zahl der Aufträge eines Kunden gehen zurück.
- Der Kunde vergibt plötzlich ein Mehrfaches des bisherigen Auftragsvolumens.
- Der Kunde wünscht längere Zahlungsziele.
- Der Kunde überschreitet das eingeräumte Zahlungsziel.
- Der Auftraggeber wechselt die Zahlungsweise, z. B. vom Scheck auf den Wechsel.
- Der Kunde zahlt alte Schulden nur in Raten und erteilt gleichzeitig neue Aufträge.
- Ein zugesandter Scheck des Kunden wird nicht eingelöst.
- Eine Wechselforderung gegenüber dem Kunden geht zu Protest.

Auskünfte von Auskunftseien z. B. Creditreform, Bürgel oder Schimmelpfeng geben ein Bild von der wirtschaftlichen Bonität des Auftraggebers, sofern die Informationen nicht nur auf Selbstauskünften beruhen. Bankauskünfte können Hinweise auf das bisherige Zahlungsverhalten des Kunden geben. Dabei sind, ähnlich wie bei Arbeitszeugnissen, bestimmte Formulierungen so zu interpretieren, dass man mit den Informationen etwas anfangen kann.

2 Bauhandwerkersicherungsgesetz

Mit dem Gesetz wird den am Bau beteiligten Betrieben ein Leistungsverweigerungsrecht eingeräumt, sofern der Auftraggeber

nicht eine Sicherheitsleistung erbringt. Dabei muss dem Auftraggeber eine angemessene Frist gesetzt werden.

Verlangt werden kann eine Sicherheit bis zur Höhe des voraussichtlichen Vergütungsanspruchs, wie er sich aus dem Vertrag oder einem nachträglichen Zusatzauftrag ergibt. Nach einem aktuellen Urteil des Bundesgerichtshofes vom 9. November 2000 (Az: VII ZR 82/99) gilt dies auch, wenn mit dem Auftraggeber Raten- oder Abschlagszahlungen vereinbart wurden. Und abweichend von ersten Interpretationen des Gesetzes hat der BGH auch festgestellt, dass der Sicherheitsanspruch nicht nur für künftige, sondern auch für bereits erbrachte Leistungen geltend gemacht werden kann.

Als Sicherheit kommen alle nach den §§ 232 bis 239 BGB zugelassenen und ausreichenden Sicherungsmittel in Betracht, beispielsweise also

- eine mündelsichere Hypothek an einem Baugrundstück
- die Bereitstellung eines tauglichen Bürgen
- die Hinterlegung von Wertpapieren und
- die Verpfändung beweglicher Sachen.

Weiter heißt es in dem Gesetz „Garantie oder ein sonstiges Zahlungsverprechen“. Dabei ist der Kreis auf solche Kreditinstitute beschränkt, die in der Bundesrepublik Deutschland zum Geschäftsbetrieb befugt sind. In der Praxis wird der Auftraggeber meist auf eine Bürgschaft oder Auszahlungsgarantie der baufinanzierenden Bank oder Sparkasse zurückgreifen.

Der Handwerksunternehmer hat dem Auftraggeber die üblichen Kosten der Sicherheitsleistung bis zu einem Höchstsatz von 2 % pro Jahr zu erstatten.

Verschlechtern sich die wirtschaftlichen Verhältnisse des Auftraggebers wesentlich, hat der Sicherungsgeber das Recht, sein Sicherungsverprechen zu widerrufen. Daraufhin kann der Unternehmer sich wiederum an den Bauherren wenden, sich auf das Bauhandwerkersicherungsgesetz berufen und seine Leistung verweigern, bis ihm erneut Sicherheit geleistet wird.

Er kann aber auch gemäß § 321 BGB seine Arbeit sofort einstellen und aufgrund dieser Vorschrift Sicherheit fordern. Dann hat der Handwerksbetrieb keine Kosten zu tragen.

3 Warenkreditversicherung

Die Warenkreditversicherung schützt Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen, die das Unternehmen gegenüber gewerblichen oder privaten Auftraggebern hat. Je Kunde können Forderungen zu einem mit der Versicherung abzusprechenden Höchstwert versichert werden. Dabei werden grundsätzlich die Hauptauftragssumme, die Mehrwertsteuer und eventuelle Nebenleistungen bei einem Zahlungsziel von bis zu 180 Tagen abgesichert. Um tatsächlich in den Genuss einer Ausfallzahlung zu kommen, muss der handwerkliche Unternehmer aber einiges beachten.

So hat er z.B. eine eigene Prüfungsverantwortung hinsichtlich der Bonität seiner Kunden. Bis zu einer Auftragsgröße von ca. 1.000 Euro genügt eine telefonische Auskunft einer seriösen Wirtschaftsauskunftei, bei höheren Beträgen muss eine schriftliche Auskunft eingeholt werden.

4 Zahlungsbürgschaften

Auch eine Zahlungsbürgschaft, die der Auftraggeber beibringt, ist ein geeignetes Mittel, die Gefahren und negativen wirtschaftlichen Konsequenzen von Forderungsausfällen zu begrenzen. Um eine solche vom Kunden einfordern zu können, stärkt es die Verhandlungsposition des Unternehmers erheblich, wenn er im Gegenzug eine Ausführungsbürgschaft anbieten kann. Über die möglichen Kosten einer derartigen Ausführungsbürgschaft, die den Weg zum Erhalt einer Zahlungsbürgschaft ebnen soll, kann der handwerkliche Unternehmer sich bei seiner Bank oder einer Versicherung informieren.

5 Mahnwesen

Immer häufiger ist zu beobachten, dass Klein- und Mittelbetriebe auf ihren berechtigten Forderungen sitzenbleiben. Mit immer neuen Tricks schaffen es die Schuldner, die Zahlung der Rechnungen hinauszuschieben oder gar ganz zu vermeiden. Leider machen es aber die Unternehmer dem zahlungsunwilligen Kunden relativ leicht, da die einfachsten Grundsätze nicht beachtet werden. Als Vorbeugungsmaßnahme unverzichtbar ist ein funktionierendes Mahnwesen (siehe ep 7/2000, S. 583). Macht ein Unternehmer seine Ansprüche zu spät geltend, riskiert er es, Fristen zu versäumen, und eröffnet dem Kunden den Spielraum für Verzögerungstaktiken („der braucht das Geld doch nicht“).

A. Jürgensen