

Rund um die Forderung

Effektives Forderungsmanagement –
Ihr Schutz vor Zahlungsausfällen



Im FinanzVerbund der
Volksbanken Raiffeisenbanken



Inhalt

	Seite
Forderungsausfälle? Sie können etwas dagegen tun!	4
1. Die Probleme Ihres Kunden können schnell Ihre eigenen werden	6
2. Wie Sie Forderungsausfällen gezielt vorbeugen können	9
Klare Vertragsgestaltung	9
<ul style="list-style-type: none">• Vertragspartner• Bonitätsprüfung• Vertragsform• Vertragsinhalt• Schuldnertricks entgegenwirken	
Konsequentes Debitorenmanagement	15
<ul style="list-style-type: none">• Rechnungen und Zahlungen• Vorschriften zur Rechnungsstellung• Nachweis der Rechnungsstellung• Kontrolle der Zahlungseingänge• Ihre Forderung wird nicht pünktlich bezahlt	
Möglichkeiten, wie Sie zu Ihrem Geld kommen können	23
<ul style="list-style-type: none">• Außergerichtliches Mahnverfahren• Gerichtliches Mahnverfahren• Klageverfahren• Zwangsvollstreckung• Eigentumsvorbehalt ausüben• Einschaltung eines Inkassounternehmens/Anwaltsbüros• Factoring – eine Alternative?	

3. Das zusätzliche Plus an Sicherheit: Die R+V-Forderungsausfall-Versicherung	31
Existenzgefährdung durch Lieferantenkredite Maßgeschneiderter Versicherungsschutz	32
Wie funktioniert die Forderungsausfall-Versicherung/ WKV-plus?	33
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifizierte Unterstützung Ihres Debitorenmanagements • Voraussetzungen für den Versicherungsschutz • Entschädigung bei Forderungsausfall und Zahlungsverzug • Wann liegt ein Versicherungsfall vor? • Liquiditätsvorteil durch den Nichtzahlungstatbestand • Selbstbeteiligung • Jahreshöchstentschädigung • Durchführung von Regressmaßnahmen 	
Informationen zur Prämienberechnung	46
Bedarfsgerechte Lösungen	46
Speziell für kleinere Unternehmen: Die R+V-ForderungsschutzPolice Kompakt	47
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifizierte Unterstützung Ihres Debitorenmanagements • Wann liegt ein Versicherungsfall vor? • Liquiditätsvorteil durch den Nichtzahlungstatbestand • Selbstbeteiligung • Jahreshöchstentschädigung • Durchführung von Regressmaßnahmen • Informationen zur Prämienberechnung 	
Fünf gute Gründe für eine Forderungsausfall-Versicherung	50
4. Service kompakt: Informationen von A bis Z	51

Forderungsausfälle? Sie können etwas dagegen tun!

Eine Welle von Insolvenzen rollt über Deutschland. Und es scheint keine Dämme zu geben, die sie stoppen könnten. Der „Flurschaden“ ist beträchtlich: Nach beinahe jeder Insolvenz kommt es zu einem Dominoeffekt. Weil der Kunde nicht mehr zahlen kann, geraten auch die Lieferanten in oftmals existenzbedrohende Schwierigkeiten. Im schlimmsten Fall kommt es zu einer Insolvenzspirale: Ein kollabierendes Unternehmen zieht weitere mit in den Niedergang.

Durch die anhaltende Insolvenzwellen entsteht in Deutschland jährlich ein volkswirtschaftlicher Schaden von rund 40 Milliarden Euro.

Betroffen sind vor allem die kleinen und mittelständischen Betriebe.

- Wie können sich diese gezielt vor Forderungsausfällen schützen?
- Auf welche Details sollte unbedingt geachtet werden – von der Vertragsgestaltung über das Mahnverfahren bis hin zu eventuellen Klagen und zur Zwangsvollstreckung?

- Wann sollte unbedingt sachkundige Hilfe in Anspruch genommen werden?

Auf diese und zahlreiche andere Fragen gibt der vorliegende Ratgeber konkrete und praxisnahe Antworten. Die Besonderheiten der Baubranche werden jeweils separat dargestellt.

Wer vorbeugt, kann Risiken minimieren. Ausschließen indes kann er sie nicht. Daher hat es sich als betriebswirtschaftlich sinnvoll erwiesen, Außenstände zusätzlich durch eine Warenkreditversicherung abzusichern.

Zu den wenigen Versicherern, die eine solche Police anbieten, gehört die R+V Versicherung als Partner der Volksbanken Raiffeisenbanken. Sie hat sich mit der Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus und der R+V-ForderungsschutzPolice Kompakt speziell auf den Bedarf kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet. Wie eine solche Versicherung funktioniert und welche Deckungsinhalte sie aufweist, wird ebenfalls in dieser Broschüre leicht nachvollziehbar erklärt.

Alle wichtigen Begriffe rund um die Forderung erläutern wir im 4. Kapitel unter „Service kompakt“.

Dennoch: Viele individuelle Detailfragen zum Versicherungsschutz für Ihre Forderungen werden zwangsläufig offen bleiben.

Kein Problem: Sprechen Sie einfach mit Ihrem R+V Firmenkundenberater oder unseren Mitarbeitern in der Direktion in Wiesbaden (Telefon 0611/533-7090).

Über weitere Kreditversicherungsprodukte und Firmenversicherungen der R+V können Sie sich auch auf unserer Internetseite unter www.ruv.de informieren.

Wiesbaden, im Oktober 2004

Bernhard Meyer
Vorstand der R+V Allgemeine
Versicherung AG

1. Die Probleme Ihres Kunden können schnell Ihre eigenen werden

Ein an Schärfe zunehmender Wettbewerb mit rückläufigen Margen, die wachsende Globalisierung der Märkte und nicht zuletzt die Konsumzurückhaltung der Verbraucher prägen seit Jahren die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland. Viele Unternehmen haben die Konjunkturkrise nicht überlebt: In den vergangenen Jahren ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen stetig gestiegen. Im Jahr 2003 wurden fast 40.000 Firmenzusammenbrüche registriert, so viele wie noch nie in der

Geschichte Deutschlands. Und für 2004 ist sogar mit einem weiteren Anstieg zu rechnen.

Jede Insolvenz bedeutet einen finanziellen Schaden – nicht nur für den Betroffenen selbst, sondern auch für die Gläubiger und die Volkswirtschaft im Ganzen. Lieferanten, Handwerker und Dienstleister sind als typische Zulieferer besonders von Unternehmensinsolvenzen betroffen. Als einfache Insolvenzgläubiger gehen sie nämlich meistens völlig leer aus.

Im **Unternehmensbereich** wird bei fast der Hälfte aller beantragten Unternehmensinsolvenzverfahren die Eröffnung mangels Masse abgelehnt. Und selbst wenn ein Insolvenzverfahren eröffnet wird, erleiden die einfachen Insolvenzgläubiger in aller Regel hohe Forderungsverluste. Denn erfahrungsgemäß erlösen sie nicht mehr als 5 % ihrer Forderungen.

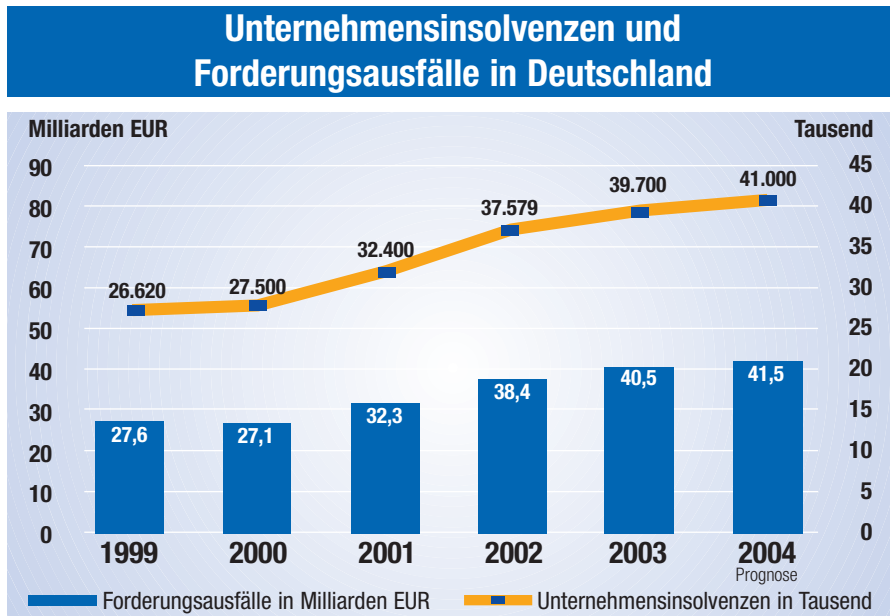
Kleine und mittelständische Unternehmen, die an Privatkunden liefern oder Leistungen erbringen, sind darüber hinaus vom Rekordanstieg der Insolvenzen von **Privatpersonen** auf über 50.000 im Jahr 2003 betroffen. Private Konsumenten – aber auch ehemals Selbständige oder Inhaber von Einzelunternehmen – nutzen dabei die Chance, sich über die Restschuldbefreiung (→ Service kompakt) ihrer Schulden zu entledigen. Auch in diesen Fällen der Privatinsolvenz gehen die Gläubiger zumeist leer aus oder müssen auf den größten Teil ihrer Forderungen verzichten.

Und die Verschuldung nimmt weiter dramatisch zu.

Als Folge dieser Entwicklung

übersprang im Jahr 2003 die Gesamtzahl der Insolvenzverfahren erstmals die Marke von 100.000. Mit einer Besserung der Situation ist auch künftig nicht zu rechnen. Die Folge: Jährlich muss jedes zweite Unternehmen Forderungsverluste wegen Kundeninsolvenzen hinnehmen, fast jeder Betrieb war schon einmal betroffen.

Nicht nur Insolvenzen, auch die schlechte Zahlungsmoral der Kunden hat sich inzwischen zu einem beachtlichen Problem für mittelständische Handwerker und andere Unternehmen entwickelt. Die Gründe für das Ausbleiben von Zahlungen sind vielfältig. Sie reichen von akuter Geldnot bis zur grundlosen Zahlungsverweigerung. Manche Schuldner scheinen es geradezu als „sportliche Herausforderung“ anzusehen, die Zahlung so lange wie möglich hinauszuschieben. Damit missbrauchen nicht nur gewerbliche Auftraggeber, sondern auch Privatpersonen zunehmend ihre Handwerker und Lieferanten als Kreditgeber. Man spricht bereits von der „dritten Finanzierung“. Denn wer mit Verzögerung zahlt, spart sich einen Bankkredit und lädt die Kosten seinem Vertragspartner auf.



Quelle: creditreform

2. Wie Sie Forderungsausfällen gezielt vorbeugen können

Das alles führt zu einer fatalen Kettenreaktion: Kleine und mittlere Unternehmen verfügen in aller Regel nur über eine dünne Eigenkapitaldecke. Zahlungsverzögerungen oder -ausfälle gehen daher sehr schnell an die wirtschaftliche Substanz und können die Betriebe in eine gefährliche Schieflage bringen.

Denn gerade in konjunkturell schwierigen Zeiten fällt es dem geschädigten Unternehmen immer schwerer, einen größeren Ausfall durch Eigenkapital oder zusätzlichen Umsatz aufzufangen. Jede dritte Pleite von mittelständischen Unternehmen ist aufgrund des gefürchteten „Dominoeffekts“ eine unverschuldete Folgeinsolvenz.

So weit die ebenso nüchternen wie ernüchternden Tatsachen. Doch was können Sie als Firmeninhaber oder Geschäftsführer konkret tun, um das Risiko von Forderungsausfällen und Liquiditätsengpässen zu reduzieren?

Das Drei-Stufen-Programm für eine erfolgreiche Liquiditätssicherung:

- Achten Sie auf eine eindeutige Vertragsgestaltung.
- Stellen Sie ein konsequentes Debitorenmanagement mit laufender Bonitätsüberwachung des Kunden sicher.
- Decken Sie die nicht kalkulierbaren Restrisiken durch eine Warenkreditversicherung ab, zum Beispiel mit der leistungsstarken R+V Forderungsausfall-Versicherung. Diese schützt Ihr Unternehmen vor Liquiditätsproblemen bei Zahlungsverzug oder Forderungsausfall.

Auf den folgenden Seiten erhalten Sie wertvolle Praxistipps zu diesen drei Punkten.

Von Anfang an wichtig: Klare Vertragsgestaltung

Vertragspartner: Manchmal sollten Sie wählerisch sein

Vor der Abgabe eines Angebotes sollten Sie sich folgende Fragen stellen:

- Kann ich die gewünschte Leistung in meinem Betrieb und mit meinen Mitteln erbringen?
- Ist der Auftrag für mich kostendeckend und gewinnbringend?
- Wer ist mein Vertragspartner? Was weiß ich über ihn?

Immer die genaue Anschrift des Auftraggebers feststellen – unter Umständen hilft die Einsichtnahme ins Handelsregister weiter. Nach Möglichkeit auch einen festen Ansprechpartner vereinbaren.

Bonitätsprüfung und -überwachung

Der lukrativste Auftrag kann zu einem großen Problem werden, wenn der Auftraggeber die Rechnung nicht bezahlen kann. Des-

halb sollte bereits vor Vertragsabschluss die Bonität des Auftraggebers immer sorgfältig geprüft werden. Bei einer längerfristigen Geschäftsverbindung sollten Sie es indessen nicht bei einer einmaligen Prüfung belassen, sondern wichtige Veränderungen beim Auftraggeber laufend aufmerksam beobachten. Nur so haben Sie als Auftragnehmer die Möglichkeit, bei einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse Ihres Kunden schnell zu reagieren.

Zur Beurteilung der Bonität eines Vertragspartners stehen Ihnen vielfältige Möglichkeiten zur Verfügung:

Ihr Vertragspartner ist ein neuer Kunde:

- Beschaffen Sie sich Informationen von Wirtschaftsauskunfteien (→ Service kompakt), zum Beispiel von „Creditreform“, „Bürgel“ oder „Dun & Bradstreet“. Mitunter kann Ihnen auch der Firmenkundenberater Ihrer Hausbank weiterhelfen.
- Ist der potentielle Kunde ein Kaufmann, können Sie wichtige Informationen über ihn dem

Handelsregister entnehmen.

- Auskünfte erteilen Ihnen auch die Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammern oder ein sonstiger Berufsverband, bei dem Sie Mitglied sind.
- Welche Erfahrungen haben andere Geschäftspartner mit Ihrem Vertragspartner gemacht?
- Werden aktuell Entlassungen vorgenommen oder findet ein auffälliger Personalwechsel statt?
- Bei Privatkunden: Holen Sie sich eine Schufa- oder Bankauskunft ein. Beachten Sie, dass dazu die vorherige Zustimmung Ihres Kunden erforderlich ist. („Schufa“ → Service kompakt)

Bei bereits bestehender Geschäftsverbindung:

- Prüfen Sie, ob alle Ihre bisherigen Rechnungen rechtzeitig – oder sogar unter Ausnutzung von Skonto – bezahlt wurden.
- Hat Ihr Vertragspartner seine Zahlungsweise geändert?

- Hat er seine Bankverbindung gewechselt?
- Hat Ihr Vertragspartner seinen Sitz verlegt oder die Rechtsform geändert?
- Kam es in der Vergangenheit zu Zahlungsverzögerungen und waren diese auf Liquiditätsprobleme Ihres Kunden zurückzuführen?

Praxistipp für Bauunternehmer, die als Subunternehmer tätig werden:

Holen Sie auch Informationen über die Bonität des Bauherrn bzw. des Auftraggebers Ihres Kunden ein.

Auf keinen Fall sollte die Vereinbarung gelten, dass die Bezahlung durch Ihren Kunden an Sie erst erfolgt, wenn dieser durch seinen Auftraggeber bezahlt wurde. Dies löst immer eine nicht unerhebliche zeitliche Verzögerung des Zahlungseingangs aus. Außerdem erhöht sich Ihr Ausfallrisiko.

Verträge möglichst in Schriftform

Sie sollten auch bei der Vertragsgestaltung und dem Debitorenmanagement sehr gezielt vorgehen und wissen, worauf es ankommt. Nachfolgend – kompakt zusammengefasst – die wichtigsten Tipps:

Verträge über Warenlieferungen, Dienst- oder Werkleistungen sollten schriftlich geschlossen werden. Grundsätzlich sind allerdings auch mündliche Verträge wirksam. In diesen Fällen ist es aber schwierig, eventuelle Unstimmigkeiten später zu beweisen. Alle für Sie wichtigen Vertragsinhalte sollten möglichst eindeutig im Vertrag festgehalten werden. Je genauer die vertraglichen Regelungen vereinbart werden, desto sicherer sind Sie bei der Umsetzung Ihrer vertraglichen Pflichten. Und desto eher können Sie Ihre aus dem Vertrag entstehenden Rechte später auch durchsetzen.

Was sollten Sie im Vertrag unbedingt regeln?

- Die genaue Beschreibung der zu erbringenden Leistung
- Die Höhe der zu zahlenden Vergütung
- Bevollmächtigte bzw. Ansprechpartner vor Ort/für die Baustelle
- Den Termin der Lieferung oder Leistung (eventuell einen bestimmten Zeitrahmen nennen)
- Bei Bauverträgen: Vereinbarung eines Fertigstellungs- oder Abnahmetermins (“Abnahme” → Service kompakt)
- Die Zahlungsmodalitäten: Konkrete Vereinbarungen, auch hinsichtlich Voraus- und Abschlagzahlungen, Skontovereinbarungen als Anreiz für zügige Zahlungen

Nachträge und Auftragsänderungen sollten ebenfalls immer schriftlich vereinbart oder vom Auftragnehmer schriftlich bestätigt werden.

„Allgemeine Geschäftsbedingungen“

Spezielle Regelungen, deren Geltung Sie in Ihren Verträgen grundsätzlich wünschen, sollten Sie in einem Formular festhalten und bei Vertragsschluss als „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ (AGB) vereinbaren (→ Service kompakt).

Wichtig: Falls Sie derartige AGB gegenüber Privatpersonen verwenden wollen, müssen Sie Ihren Partner bereits bei Vertragsabschluss auf deren Einbeziehung hinweisen und ihm die Kenntnisnahme ermöglichen – also nicht erst bei Auftragsbestätigung oder Rechnungsstellung.

Auf Nummer Sicher gehen Sie, wenn Sie die speziell auf Ihren Betrieb zugeschnittenen AGB erst nach einer Beratung durch die Handelskammer, Ihre Innung oder einen Rechtsanwalt verfassen.

In der Regel verwendet auch Ihr Auftraggeber Allgemeine Geschäftsbedingungen. Prüfen Sie vor Vertragsabschluss, ob Klauseln in diesen AGB Ihren Geschäftsbedingungen entgegenstehen oder Sie in anderer Weise benachteiligen. Widersprechen

Sie in diesem Fall der Einbeziehung ausdrücklich und versuchen Sie mit Ihrem Vertragspartner eine akzeptable Lösung zu finden.

Was sollten Sie im Vertrag sonst noch regeln?

- Eventuell Stellung einer Bürgschaft
- Sicherungsabtretungen
- Zinssatz bei Zahlungsverzug
- Aufrechnungsverbot
- Eigentumsvorbehalt an der gelieferten Ware

Schuldnertricks wirksam entgegenwirken

Das ist besonders ärgerlich: Sie haben die Arbeiten fachmännisch ausgeführt oder die vereinbarte Ware pünktlich geliefert. Doch Ihr Kunde sucht „in den Krümeln“ und nach windigen Ausreden, um die Zahlung hinauszuzögern.

Achten Sie daher in Ihrem eigenen Interesse nach Erledigung des Auftrags auf eine zeitnahe und bestmögliche Dokumentation,

X INFO

Eigentumsvorbehalt

Mit Hilfe des Eigentumsvorbehalts sichert sich der Lieferant bis zur vollständigen Bezahlung des vereinbarten Preises das Eigentum an der gelieferten Sache. Zahlt der Vertragspartner dann später nicht, kann er sich die Ware zurückholen und anderweitig „verwerten“.

Doch beachten Sie: Werden zum Beispiel Baumaterialien in ein Gebäude fest eingebaut, erlischt das Eigentum des Lieferanten kraft Gesetzes. Für diese Fälle sollten Sie einen so genannten **verlängerten oder erweiterten Eigentumsvorbehalt** vereinbaren. Damit lässt man sich das Eigentum an der neu hergestellten Sache übertragen oder die Forderung gegen den Erwerber abtreten. So können Sie Ihren Kunden notfalls gerichtlich zwingen, auch den Erlös aus Einbau, Verarbeitung oder Weiterverkauf herauszugeben.

etwa durch

- ein Abnahmeprotokoll,
- eine Fertigstellungsbescheinigung,
- eine Empfangsbestätigung.

(Weitere Informationen → Service kompakt)

Um Schuldnertricks wirksam begegnen zu können, informieren Sie sich rechtzeitig über die in Ihrer Branche dazu geltenden Vorschriften. Bei Bedarf sollten Sie sich bei Ihrer Handwerkskammer, Industrie- und Handelskammer oder von einem Rechtsanwalt beraten lassen.

✓ **Praxistipp für Bauunternehmen:**

VOB/B müssen in den Vertrag einbezogen werden

Soll bei Bauverträgen ergänzend zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen auch die „VOB/B“ (Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil B) gelten, ist sie in den Vertrag ausdrücklich mit einzubeziehen.

Grundsätzlich sollte die Geltung der VOB/B „im Ganzen“ vereinbart werden. Zulässig können aber geringfügige Änderungen sein, z. B. bei der Verjährungsfrist für Mängelansprüche. Im Zweifel sollten Sie sich dazu rechtlich beraten lassen. Wird die VOB nicht ausdrücklich vertraglich vereinbart, gelten die Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB).

Besorgen Sie sich rechtzeitig eine Freistellungsbescheinigung!

Ist Ihr Auftraggeber von Bauleistungen Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes oder eine juristische Person des öffentlichen Rechts, ist dieser aufgrund des „Gesetzes zur Eindämmung illegaler Beschäftigung im Baugewerbe“ verpflichtet, 15 % des Rechnungsbetrages abzuziehen und diesen Betrag direkt an das Finanzamt zu überweisen. Dabei gelten allerdings bestimmte Freigrenzen, zum Beispiel die allgemeine Bagatellgrenze von 5.000 Euro pro Auftraggeber pro Jahr.

Diesen Abzug können Sie am einfachsten verhindern, wenn Sie sich von Ihrem Finanzamt eine Freistellungsbescheinigung (→ Service kompakt) erteilen lassen und diese bereits bei Vertragsabschluss vorlegen.

So sichern Sie Ihre Zahlungsansprüche:

- Eintragung einer Bauhandwerkersicherungshypothek nach § 648 BGB
- Stellung einer Sicherheitsleistung gemäß § 648 a BGB
- Werkunternehmerpfandrecht nach § 647 BGB
- Zahlungsbürgschaft
- Sicherungsabtretungen von Zahlungsansprüchen Ihres Vertragspartners gegen dessen Schuldner
- Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts

(Weitere Informationen → Service kompakt)

Konsequentes Debitorenmanagement

Zügige Rechnungsstellung

Rechnungen haben Priorität. Auch wenn Sie und Ihre Mitarbeiter einer hohen Arbeitsbelastung ausgesetzt sind und unter starkem Termindruck stehen: Sie sollten unbedingt die nötigen zeitlichen Freiräume schaffen, um möglichst umgehend nach Erledigung Ihres Auftrags Ihre Rechnung schreiben und Ihrem Kunden zuleiten zu können. Dadurch tritt die Fälligkeit der Forderung schneller ein und kann früher geltend gemacht werden. Sie reduzieren damit das Risiko eines Forderungsausfalls wegen einer später eintretenden Insolvenz Ihres Kunden. Bei einer möglichen gerichtlichen Auseinandersetzung erleichtert es zu dem die Beweisführung, wenn die Leistungen zeitlich nicht allzu weit zurückliegen.

Bei der Rechnungsstellung sollten Sie einige wichtige Punkte unbedingt beachten. Dann können Sie im Fall der Fälle Ihre Ansprüche leichter geltend machen und die Bezahlung eines noch offenen Betrages erwirken (→ Übersicht S. 16)

Wichtigster Grundsatz:

Die Rechnung muss inhaltlich vollständig und für den Auftraggeber in den einzelnen Positionen der erbrachten Leistungen nachvollziehbar und überprüfbar sein. Das gilt auch für die vereinbarten Preise. Jede Ungenauigkeit in Ihrer Rechnung kann von Ihrem Kunden dazu genutzt werden, die Zahlung hinauszuschieben oder zu verweigern.

✓ **Praxistipp für Bauunternehmen:**

Während der Vertragsausführung wird der Auftragnehmer gelegentlich gebeten, die Rechnung an einen anderen Empfänger als den eigentlichen Auftraggeber zu adressieren.

Dieser Aufforderung sollten Sie auf keinen Fall ohne weiteres nachkommen, sondern unbedingt ein erklärendes Begleitschreiben beifügen. Außerdem empfiehlt es sich, dem tatsächlichen Vertragspartner immer eine Kopie der Rechnung und des Begleitschreibens zuzusenden.

X INFO

Wann ist die Forderung fällig?

Unter Fälligkeit versteht man den Zeitpunkt, ab dem der Gläubiger vom Schuldner die Bezahlung seiner Forderung verlangen kann. Die Fälligkeit kann sich aus dem zugrunde liegenden Vertrag ergeben, in dem festgelegt wird, wann die Leistung zu bezahlen ist. Eine zweite Möglichkeit besteht darin, die Fälligkeit der Forderung auf der Rechnung anzugeben. Auf dieser kann beispielsweise vermerkt werden, dass der Rechnungsbetrag sofort fällig ist.

Oder es wurde mit den Zahlungsbedingungen ein späterer Fälligkeitstermin vereinbart, bis zu dem ein Schuldner seine Verbindlichkeiten spätestens beglichen haben muss.

Achtung: Ist Ihr Kunde ein Unternehmen und haben Sie auf der Rechnung die notwendige Steuernummer nicht angegeben, kann er die Zahlung ablehnen, wenn die Gefahr besteht, dass das Finanzamt ihm den Vorsteuerabzug verweigert.

Vorsicht bei der Einräumung von Zahlungszielen!

Verkaufen Sie Ihre Leistung nicht über großzügige oder branchenübliche Zahlungsziele. Sie werden damit zum Kreditgeber Ihres Kunden und haben auch noch die Finanzierungskosten zu tragen. Im deutschen Handel beträgt das Zahlungsziel in der Regel 14 Tage nach Erhalt der Rechnung, in den übrigen Bereichen sind 30 Tage üblich. Das Zahlungsziel sollte genau bestimmt oder zumindest bestimmbar sein, damit ohne weitere Mahnung der Zahlungsverzug eintreten kann.

Nennen Sie daher als Zahlungsziel unbedingt ein Kalenderdatum.

Ist kein bestimmtes Zahlungsziel eingeräumt oder vereinbart worden, muss der Adressat die Rechnung unmittelbar nach dem Eingang bezahlen.

Welche Angaben gehören auf welche Rechnungen?

Ab 1. Januar 2004 gelten neue Vorschriften zur Rechnungsstellung!

Angabe	Kleinbetragsrechnungen bis zu 100 €	Rechnungen über mehr als 100 €
Name und Anschrift des leistenden Unternehmens	Pflicht	Pflicht
Umsatzsteuer-Identifikations-Nr. oder Steuer-Nr.	---	Pflicht
Name und Anschrift des Leistungsempfängers	---	Pflicht
Ausstellungsdatum der Rechnung	Pflicht	Pflicht
Fortlaufende, einmalig vergebene Rechnungs-Nr.	---	Pflicht
Zeitpunkt der Lieferung oder Leistung, wenn diese nicht dem Rechnungsdatum entspricht	---	Pflicht
Menge und Bezeichnung der Ware/Art und Umfang der Leistung	Pflicht	Pflicht
Nettobetrag	---	Pflicht
Mehrwertsteuersatz (7 oder 16 %) oder Hinweis auf Steuerbefreiung	Pflicht	Pflicht
Mehrwertsteuerbetrag	---	Pflicht
Bruttobetrag (Warenwert inkl. Mehrwertsteuer)	Pflicht	Keine Pflicht, aber sinnvoll
Bei im Voraus vereinbarten Skonti oder Rabatten/Nachlässen: Name und Datum der Vereinbarung	---	Pflicht
Datum der Fälligkeit der Rechnung/ Zahlungsziel oder: Hinweis, dass 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung automatisch Verzug eintritt	Keine Pflicht, aber sinnvoll	Der Hinweis ist bei Privatkunden für den Verzugseintritt erforderlich

X INFO

Skontoabzüge

Nur wenn eine entsprechende Vereinbarung besteht, darf der Schuldner Skonto abziehen, sofern er innerhalb einer bestimmten Frist oder vor dem Zahlungsziel die Rechnung begleicht. Ansonsten darf der Auftraggeber auch bei sofortiger Zahlung keinen Rechnungsabzug vornehmen!

Bringen Sie auf Ihrer Rechnung einen konkreten Hinweis an, zum Beispiel: „Der Rechnungsbetrag ist ohne Abzüge sofort zahlbar.“ Oder bieten Sie Ihrem Kunden mit der Skontogewährung Anreize, möglichst rasch zu zahlen.

✓ Praxistipp für Bauunternehmen:

Eine **Schlussrechnung** ist nur dann zur Zahlung fällig, wenn sie prüffähig, das heißt, formell richtig gestellt ist und die notwendigen Bestandteile enthält.

Beim VOB-Vertrag besondere Zahlungsfristen beachten

Abschlagszahlung:

Die Abschlagszahlung muss binnen 18 Werktagen nach Zustellung der prüfbareren Aufstellung erfolgen.

Schlusszahlung:

Die Schlusszahlung ist alsbald nach Prüfung und Feststellung der **Schlussrechnung** zu leisten, spätestens innerhalb von zwei Monaten nach Zugang.

Es ist nicht notwendig, dass der Auftraggeber die Zahlung als „Schlusszahlung“ bezeichnet. Begriffe wie „Restzahlung“, „Abschlusszahlung“, „Restbetrag“ sind auch möglich.

Achtung: Die vorbehaltlose Annahme einer wie auch immer bezeichneten Schlusszahlung (→ Service kompakt) schließt Nachforderungen des Auftragnehmers aus, wenn ihn der Auftraggeber über die Schlusszahlung schriftlich unterrichtet und auf die Ausschlusswirkung hingewiesen hat. Der Auftragnehmer hat den Vorbehalt innerhalb von 24 Werktagen nach Zugang einer entsprechenden Mitteilung zu erklären.

Lässt der Auftraggeber sich mit der Prüfung und Feststellung mehr als zwei Monate Zeit, so tritt unabhängig von der tatsächlichen Prüfung und Feststellung nach Ablauf dieser Frist die Fälligkeit ein.

Wichtig: Die zweimonatige Prüfungsfrist gilt nicht nur für den Einheitspreisvertrag, sondern auch für den Pauschalpreisvertrag (→ Service kompakt), obwohl es bei diesem wegen des von vornherein feststehenden Preises eigentlich keine Notwendigkeit für eine zweimonatige Prüfungsfrist gibt.

Übergang der Steuerschuldnerschaft ab 1. April 2004:

Rechnet ein (Bau-)Unternehmer bestimmte Bauleistungen gegenüber einem anderen Bauunternehmer ab, der seinerseits ebenfalls Bauleistungen nachhaltig erbringt, ist dieser Auftraggeber der Steuerschuldner. Der leistende Unternehmer darf dann in seiner Rechnung die Umsatzsteuer nicht gesondert ausweisen. Wegen der Einzelheiten zu dieser Neuregelung sollten Sie sich mit Ihrem Steuerberater in Verbindung setzen.

Nachweis des Zugangs der Rechnung

Normalerweise ist der Versand der Rechnung mit einfachem Brief ausreichend. Haben Sie jedoch den Verdacht, dass es sich um einen „Problemkunden“ handeln könnte, sollten Sie die Nachweismöglichkeit für den Zugang der Rechnung sicherstellen, etwa durch ein „Übergabeeschreiben“ oder die Überbringung durch einen Boten. Der Vorteil: Ihr Kunde kann nicht einfach be-

haupten, er habe die Rechnung nie erhalten und dadurch das Eintreten der Fälligkeit verzögern.

Doch beachten Sie: Die Zustellung von Schriftstücken per Fax ist zwar schnell und bequem. Nach der gegenwärtigen Rechtsprechung kann es aber Probleme geben, wenn Sie den Zugang des Dokuments beim Empfänger nachweisen müssen. Das Übertragungsprotokoll reicht im Zweifelsfall nicht aus. Senden Sie wichtige Dokumente – und dazu

gehören auch Rechnungen an „Problemkunden“ – daher grundsätzlich als Übergabeeinschreiben. Dann sind Sie immer auf der sicheren Seite.

Kontrolle der Zahlungseingänge

Die regelmäßige Kontrolle der Zahlungseingänge ist eine Voraussetzung, um das Risiko von Forderungsausfällen zu reduzieren. Wird frühzeitig festgestellt, dass der Kunde nicht zahlt, können die Möglichkeiten einer Forderungseintreibung kurzfristig und mit höherer Aussicht auf Erfolg genutzt werden.

- Erstellen Sie ein Ordnungssystem, um sich schnell, einfach und jederzeit darüber informieren zu können, wann Sie Ihre Rechnungen verschickt haben und wann diese jeweils fällig sind.
- Überprüfen Sie regelmäßig anhand Ihrer Kontoauszüge, ob die Rechnungen bezahlt wurden. Eine zeitnahe und regelmäßige Kontrolle der Zahlungseingänge ist allerdings am einfachsten mit einem Datenverarbeitungsprogramm möglich.

• Vorsicht bei Verlängerung des Zahlungsziels auf Nachfrage des Kunden!

Eine entsprechende Bitte ist vielfach Ausdruck eines momentanen finanziellen Engpasses – und dieser wiederum häufig der Beginn einer drohenden Zahlungsunfähigkeit. Hier ist äußerste Vorsicht geboten, da der Zahlungsaufschub einen Forderungsausfall zur Folge haben kann. Deshalb: Fragen Sie gezielt nach den Gründen für die Zahlungsschwierigkeit und entscheiden Sie erst dann, ob Sie sich auf eine Zielverlängerung einlassen. In diesem Fall bestimmen Sie einen neuen, konkreten Fälligkeitstermin.

Wichtig: Besteht eine Forderungsausfall-Versicherung, kann eine Zahlungszielverlängerung Ihren Versicherungsschutz beeinträchtigen – mehr dazu im 3. Kapitel.

Ihre Forderung wird nicht pünktlich bezahlt

Es gibt viele Gründe, warum ein Kunde nicht bezahlt: schlechte Finanzlage, Vergesslichkeit, ungeordnete Buchführung oder Ähnli-

ches. Doch das ist nicht Ihr Problem! Sie als Leistungserbringer haben ein klares und legitimes Interesse: Sie wollen so schnell wie möglich das Ihnen zustehende Geld vereinnahmen.

Doch zunächst eine wichtige Frage:

Wann ist Ihr Kunde eigentlich „in Zahlungsverzug“?

Grundsätzlich können Sie Ihren Schuldner durch eine Mahnung, also ein unmissverständliches Zahlungsverlangen, in Verzug setzen. Haben Sie jedoch einen kalendermäßig bestimmten oder bestimmbaren Tag für die Zahlung vereinbart und hat Ihr Kunde bis zu diesem Zahlungsziel nicht geleistet, gerät er ebenfalls in Zahlungsverzug.

Wurde kein Zahlungstermin festgelegt, kommt der Schuldner einer Geldforderung **automatisch 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung** oder einer gleichwertigen Zahlungsaufforderung in Verzug.

Wichtig: Für private Verbraucher gilt dies allerdings nur, wenn Sie in der Rechnung auf diese Folge hinweisen. Ihrem Kunden wird auf diese Weise eine Zahlungsfrist gesetzt, ohne dass vorher eine

ausdrückliche Regelung getroffen wurde.

Formulierungsvorschlag für Rechnungen an private Kunden:

„Die Rechnungssumme ist fällig mit Zugang dieser Rechnung. Vorsorglich weise ich Sie darauf hin, dass nach den neuen Vorschriften des Schuldrechtsmodernisierungsgesetzes Zahlungsverzug automatisch und ohne Mahnung eintritt, wenn nach 30 Tagen von heute an gerechnet keine Zahlung erfolgt. Die gesetzlichen Verzugszinsen betragen ab Verzugseintritt bei einem Verbraucher 5 % und bei den übrigen Vertragspartnern (zum Beispiel Unternehmen) 8 % jährlich über dem jeweiligen Basiszinssatz.“

X INFO

Der Basiszinssatz beträgt seit 1. Juli 2004 1,13 %. Die Verzugszinsen liegen somit bei 9,13 % für Gewerbetreibende und 6,13 % für Privatleute. Den aktuellen Basiszinssatz können Sie im Internet unter **www.deutsche-bundesbank.de** unter dem Suchbegriff „Aktuelle Zinssätze“ abrufen.

Sie können auch bereits auf der Rechnung Ihren Kunden darauf hinweisen, dass Ihr Forderungsbestand bei einem Kreditversicherer abgesichert ist. Versicherungsvernehmer haben uns berichtet, dass dies zu einer Beschleunigung ihrer Zahlungseingänge geführt hat.

X INFO

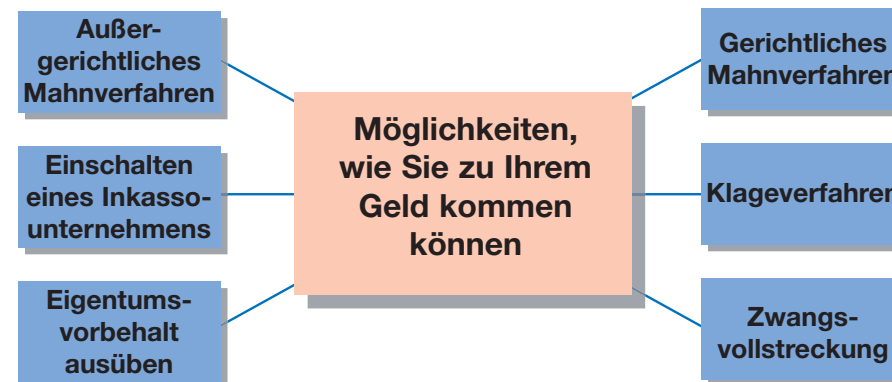
Haben Sie Zweifel an der Solvenz Ihres Geschäftspartners?

Die Suche nach aktuellen Insolvenzverfahren in Deutschland wird erleichtert durch www.insolvenzbekanntmachungen.de.

✓ Praxistipp: Bei Insolvenz Ihres Kunden ist schnelles Handeln erforderlich

- Ist ein Insolvenzverfahren noch nicht eröffnet, kann es für die Durchsetzung der eigenen Zahlungsansprüche wirtschaftlich sinnvoll sein, die Eröffnung des Verfahrens abzuwenden. Möglicherweise geht es einem anderen Gläubiger nur um eine vergleichsweise geringe Summe – und dieser nimmt seinen Insolvenzantrag gegen Zahlung eines angemessenen Ausgleichs zurück. Hierzu sind speziell die Regelungen der Insolvenzordnung zu beachten. Lassen Sie sich dazu von einem Rechtsanwalt beraten.
- Falls Sie vorhaben, Ihre noch nicht bezahlte Ware selbst zurückzuholen, müssen Sie eine rechtswirksame Eigentumsvorbehaltsvereinbarung vorlegen können.
- Machen Sie gegenüber dem Insolvenzverwalter Ihre Rechte aus einem einfachen oder verlängerten Eigentumsvorbehalt geltend! Der Verwalter wird dann entscheiden, ob er Ihre Forderung begleicht oder die Rücklieferung Ihrer Ware veranlasst. Der Insolvenzverwalter kann diese Entscheidung allerdings einige Monate hinauszögern. Es sei denn, die Ware könnte während dieser Zeit erheblich an Wert verlieren. Darauf sollten Sie den Insolvenzverwalter dann ausdrücklich hinweisen!

Möglichkeiten, wie Sie zu Ihrem Geld kommen können



Außergerichtliches Mahnverfahren

Nach Ablauf der gesetzlichen oder vereinbarten Zahlungsfrist sollten Sie eine Zahlungserinnerung versenden. Man spricht daher auch von einem „kaufmännischen“ Mahnverfahren (→ Service kompakt). Eine fällige Rechnung kann durchaus einmal übersehen werden. In dieser Phase führt oft auch eine telefonische Zahlungserinnerung, in der eventuelle Missverständnisse ausgeräumt werden können, zum Erfolg.

Reagiert der Kunde auf das Erinnerungsschreiben nicht, ist die konsequente Folge des Verzugs ein Mahnschreiben an den Kunden. Die übliche Zahlungsfrist

beträgt dann 14 Tage. Sie können dabei Ihren Kunden darauf hinweisen, dass Ihr Forderungsbestand bei einem Kreditversicherer abgesichert ist, der ihn im Falle einer Leistung in Regress nehmen wird.

Vorteile:

- Der Schuldner wird spätestens jetzt in Verzug gesetzt.
- Es fallen relativ geringe Kosten an.
- Es erfolgt eine schnellere Bearbeitung als bei Beauftragung z. B. eines Inkassounternehmens oder eines Rechtsanwalts.

Nachteile:

- Bei Ihnen entsteht zusätzlicher Arbeitsaufwand.
- Mahnungen sind kein nachhaltiges Druckmittel.

✓ Praxistipp für Bauunternehmen:

Der Auftraggeber gerät bereits bei einer Abschlagszahlung in

Verzug: Sofern die **VOB** vereinbart ist, können Sie Ihrem Kunden schon in diesem Fall eine Frist zur Bezahlung setzen. Bleibt die Zahlung bis zum Ablauf dieser Frist aus, haben Sie die Möglichkeit, den Vertrag mit Ihrem Auftraggeber zu kündigen. Dann muss nach Fristablauf eine Schlussrechnung erstellt werden. Eine einfache Abschlagsrechnung ist dann nicht mehr ausreichend.

Beim **BGB-Bauvertrag** ist die Vorlage einer prüffähigen Schlussrechnung nicht erforderlich, um die Fälligkeit der Werklohnforderung zu begründen, allerdings muss der Auftragnehmer dem Auftraggeber eine prüfbare Aufstellung über den geleisteten Arbeitsumfang vorlegen. Erweist sich Ihr Auftraggeber schon bei der ersten Abschlagszahlung als schlechter Zahler, sollten Sie überlegen, ob Sie aus dem Vertrag aussteigen. Da die Kündigungsmöglichkeiten eng begrenzt sind, empfiehlt es sich, eine Sicherheitsleistung nach § 648 a BGB zu verlangen. Stellt Ihr Auftraggeber diese Sicherheit, haben Sie die Gewissheit, am Ende auch Ihr Geld zu bekommen. Im anderen Fall können Sie den Vertrag kündigen und nach dem neuen Schuldrecht einen pauschalierten Schadenersatz von 5 % der Auftragssumme verlangen.

Vorsicht bei „Schlusszahlungen“ bei VOB-Vereinbarung

Leistet der Auftraggeber die Schlusszahlung oder verweigert er ausdrücklich weitere Zahlungen, so muss der Auftragnehmer binnen 24 Werktagen erklären, dass er sich weitere Ansprüche vorbehält, wenn er noch Forderungen geltend machen will. Wichtig ist, dass der Vorbehalt erst nach der Schlusszahlung oder der Ablehnung weiterer Zahlungen erklärt wird und nicht schon dann, wenn der Auftraggeber nur einfach untätig ist.

Gerichtliches Mahnverfahren

Wenn auch nachdrückliches Mahnen nicht zum Erfolg führt, müssen weitere Schritte eingeleitet werden.

Sollte Ihr Schuldner sich trotz Mahnung(en) weiterhin weigern zu zahlen, haben Sie die Möglichkeit, ein gerichtliches Mahnverfahren mit dem Erlass eines Mahnbescheids einzuleiten. Dies ist der schnellste und günstigste Weg, an einen „vollstreckbaren Titel“ (Vollstreckungsbescheid → Service kompakt) zu kommen.

- Vordrucke für einen Mahnbescheid sind im Büroartikelhandel erhältlich und können in vielen Fällen von Ihnen selbst ausgefüllt werden.
- Die Einreichung des Antrags auf Erlass eines Mahnbescheids erfolgt bei dem Amtsgericht, in dessen Bezirk Sie Ihren Wohnsitz haben beziehungsweise Ihr Unternehmen seine Verwaltung führt (Sonderregelungen in einzelnen Bundesländern möglich).
- Gerichtskosten müssen entsprechend der Forderungshöhe im Voraus entrichtet werden.

- Erweist sich das Ausfüllen des Vordrucks als zu kompliziert, sollten Sie einen Rechtsanwalt beauftragen.

Nach Zustellung des Mahnbescheids bei Ihrem Schuldner wird ein Vollstreckungsbescheid erlassen, wenn:

- der Schuldner innerhalb der Widerspruchsfrist keinen Widerspruch eingelegt hat **und**
- von Ihnen ein Antrag auf Erlass eines Vollstreckungsbescheides gestellt wurde.

Vorteile:

- Stärkeres Druckmittel im Vergleich zur außergerichtlichen Mahnung.
- Im Vergleich zum Klageverfahren führt das Mahnverfahren meist schneller zu einem vollstreckbaren Titel – sofern der Schuldner sich nicht zur Wehr setzt. Allerdings ist auch bei diesem Verfahren Geduld gefordert. Im Schnitt dauert es drei Monate, bis der Gerichtsvollzieher beauftragt wird. Überdies muss der Gläubiger möglicherweise noch auf die Vollstreckung warten.

Nachteile:

- Es entstehen Gerichtskosten, die Sie als Gläubiger vorstrecken müssen. Auch wenn Sie einen Vollstreckungsbescheid erwirken, tragen Sie das Kostenrisiko, wenn Ihr Schuldner zahlungsunfähig ist.
- Widerspricht der Schuldner, geht das Mahnverfahren in das normale Klageverfahren über. Dadurch kann wertvolle Zeit verloren gehen, um in Vermögenswerte des Schuldners vollstrecken zu können.

Klageverfahren

Sollte Ihr Schuldner gegen den Mahnbescheid Widerspruch einlegen, können Sie sich für den Klageweg entscheiden.

Wichtig: Ein vorgeschaltetes gerichtliches Mahnverfahren ist allerdings nicht zwingend erforderlich. Es kann auch sinnvoll sein, direkt Klage gegen den Schuldner zu erheben, wenn etwa ohnehin mit seinem Widerspruch auf einen Mahnbescheid hin zu rechnen ist.

Ab einer Forderungshöhe von 5.000 Euro ist zur Klageerhebung die Beauftragung eines Rechts-

anwalts erforderlich.

Vorteil:

- Sie erhalten auch auf diesem Weg einen vollstreckbaren Titel gegen Ihren Schuldner.

Nachteile:

- Es entstehen Gerichts- und zumeist auch eigene Rechtsanwaltskosten. Sie tragen dafür das Kostenrisiko.
- Bis zu einem Gerichtsurteil in der ersten Instanz vergehen in der Regel 6 bis 12 Monate.
- Ein anschließend möglicherweise erforderliches Zwangsvollstreckungsverfahren führt zu weiterer Verzögerung.
- Ein vollstreckbarer Titel ist keine Garantie für die Zahlung Ihres Schuldners, zum Beispiel, wenn er zahlungsunfähig ist.

Zwangsvollstreckung

Erst der Titel (Urteil, Vollstreckungsbescheid) gibt dem Antragsteller eine geeignete Grundlage zur Zwangsvollstreckung. Diese wird durch einen Antrag an die Gerichtsvollzieherverteilungsstelle bei dem Amtsgericht, das für den Schuldner zuständig ist, eingeleitet. Andere Zwangsvollstreckungsmaßnahmen, etwa ein Pfändungs- und

X INFO

Welches Prozesskostenrisiko besteht?

Die Prozesskosten hängen vom Streitwert ab und setzen sich aus den Kosten für den eigenen Anwalt und den des Gegners sowie aus den Gerichtskosten zusammen. Die Gesamtkosten sind bei der Geltendmachung von Forderungen aus Lieferungen oder Leistungen von der unterlegenen Partei zu tragen. Ist der Beklagte allerdings zahlungsunfähig, hat der obsiegende Kläger dennoch seinen eigenen Anwalt und die Gerichtskosten zu zahlen.

Seit dem 1. Juli 2004 gilt eine neue Vergütungsgrundlage für Rechtsanwälte. Dadurch kommt es in vielen Fällen zu einer deutlichen Erhöhung des Kostenrisikos bei der gerichtlichen Geltendmachung von Forderungen.

Das Prozesskostenrisiko für die 1. Instanz beträgt beispielsweise bei vorangegangener aussergerichtlicher Tätigkeit beider Anwälte für

einen Streitwert von	
5.000 € insgesamt	rd. 2.800 €
und bei einem Streitwert von	
25.000 € insgesamt	rd. 6.400 €.

Wichtig: Diese Kostenangaben betreffen den Regelfall, wenn jede Partei einen Rechtsanwalt beauftragt hat. Sie erhöhen sich, wenn es zu einer Beweisaufnahme kommt, zusätzlich können zum Beispiel noch Gutachterkosten oder Zeugenauslagen hinzukommen.

Überweisungsbeschluss, sollten durch einen Rechtsanwalt beantragt werden.

Vorteile:

- Sie erhalten eine konkrete Information, ob Zahlungsun-

fähigkeit vorliegt oder nicht.

- Unter anderem ist die Kontenpfändung zur Sicherung der Forderung möglich.
- Bei erfolgloser Zwangsvollstreckung muss der Kunde eine „eidesstattliche Versicherung“

über sein Vermögen (→Service kompakt, früher „Offenbarungseid“) abgeben.

Nachteile:

- Bei Zahlungsunfähigkeit des Kunden werden Ihre bisher entstandenen Kosten für das Gericht und den Gerichtsvollzieher sowie die Gebühren für den Rechtsanwalt nicht ersetzt.
- Wegen Überlastung der Gerichte und Gerichtsvollzieher müssen Sie mit erheblichen Bearbeitungszeiten rechnen.

Eigentumsvorbehalt ausüben

Diese Maßnahme ist sicherlich häufig das letzte Mittel, um zu seinem Geld zu kommen. Wann ein solcher Schritt sinnvoll erscheint, kann nur im konkreten Einzelfall entschieden werden. **Doch Vorsicht:** Mitunter kann Eile geboten sein. Zum Beispiel wenn mit einem baldigen Weiterverkauf der gelieferten Ware zu rechnen ist, der Schuldner vor der Insolvenz steht oder sich absetzen will.

Falls Sie Ihre noch nicht bezahlte Ware selbst zurückholen möchten, müssen Sie eine rechtswirksame Eigentumsvorbehaltsvereinbarung vorlegen können.

Vorteile:

- Die Ware steht wieder zur Verfügung und kann weiterverkauft werden.
- Es ist ein stärkeres Druckmittel vorhanden.

Nachteile:

- Sie müssen einen neuen Käufer finden.
- Es entsteht ein hoher Aufwand an Personal, Zeit und Material, um die Rückholung der Ware zu veranlassen.

X INFO

Auf unserer Internetseite **www.ruv.de** finden Sie unter dem Suchbegriff „Prozesskostenrechner“ praktische Informationen.
Weitere Kostenrechner:
www.anwalt-suchservice.de
oder **www.rechtsanwaltsgebuehren.de**.

✓ Praxistipp für Bauunternehmen:

Wird ein Bauwerk erstellt, kann der Auftragnehmer für seine Forderungen aus dem Vertrag die Eintragung einer **Sicherungshypothek** auf das Baugrundstück des Bestellers verlangen (→ Service kompakt).

Alternativ kann der Auftragnehmer vom Besteller **Sicherheit** für die von ihm zu erbringenden Vorleistungen verlangen. Gleichzeitig sollte er seinem Kunden eine Frist einräumen. Sollte der Auftraggeber bis zum Ablauf dieser Frist keine Sicherheit stellen, kann der Auftragnehmer seine Leistung verweigern. Als Sicherheit gelten Garantien, Bürgschaften oder ähnliche Zahlungsverprechen eines Kreditinstituts.

Einschaltung eines Inkassounternehmens oder Anwaltsbüros

Inkassobüros und eine Reihe von Anwaltsbüros haben sich darauf spezialisiert, bei unstreitigen Zahlungsforderungen das Geld im Auftrag ihrer Kunden beizutreiben

Vorteile:

- Weniger Zeitaufwand als bei eigenem Mahnwesen.
- Das notwendige Know-how ist vorhanden.
- Die gesamte Bearbeitung erfolgt aus einer Hand.

Nachteile:

- Es fallen zusätzliche Kosten an (Tätigkeitsgebühr, Erfolgsver-

gütung und Auslagen), die Sie als Gläubiger meistens übernehmen müssen. Ihr Vertragspartner hat sie nur dann zu tragen, wenn schon allein die Einschaltung des Inkassodienstes oder Rechtsanwalts die Zahlung erwarten lässt. Dies ist nicht der Fall, wenn gerichtliche Schritte ohnehin unvermeidbar erscheinen. Ist der Schuldner zahlungsunfähig, bleibt Sie als Gläubiger ebenfalls auf den Kosten sitzen.

- Das Zusammenstellen aller notwendigen Unterlagen ist oft mit hohem Arbeitsaufwand verbunden.
- Die Einschaltung eines Inkassounternehmens bringt kurzfristig keine Liquiditätsvorteile für den Gläubiger.

3. Das zusätzliche Plus an Sicherheit: Die R+V-Forderungsausfall-Versicherung

Factoring – eine Alternative?

Will der Gläubiger grundsätzlich nicht selbst für die Beitreibung seiner Forderungen sorgen, kann er sie an ein Factoringinstitut verkaufen und übertragen.

Vorteile:

- Der Factoringkunde erhält sofort einen großen Teil des Rechnungsbetrages (in der Regel 75 bis 90 %), allerdings muss er spürbare finanzielle Abstriche in Kauf nehmen, etwa durch Zinszahlungen für die Vorfinanzierung der Forderung, die Factoringgebühr, die Delkrederegebühr bei Übernahme des Ausfallrisikos oder einen Risiko- und Verdienstabschlag.
- Beim "echten Factoring" wird das Ausfallrisiko übernommen.
- Ist ein Verkauf der Forderungen nicht möglich oder nicht gewünscht, können diese dem Factoringunternehmen auch nur „zum Einzug“ abgetreten werden (unechtes Factoring). Das Risiko der Anspruchsdurchsetzung bleibt dann beim Hersteller/Lieferanten.

Nachteile:

- Voraussetzungen für eine Factoringvereinbarung sind in der Re-




gel ein jährliches Umsatzvolumen von mindestens 2,5 Millionen Euro und Zahlungsziele von höchstens 90 Tagen. Für Branchen, bei denen Abschlagszahlungen üblich sind (wie zum Beispiel in der Baubranche), ist Factoring nicht geeignet.

- Je nachdem, wie die Realisierbarkeit der einzelnen Forderung eingeschätzt wird, kann der Risikoabschlag stark schwanken. So wird beispielsweise der Ankauf von Forderungen gegenüber Unternehmen aus Branchen mit überdurchschnittlich häufig auftretenden Insolvenzfällen abgelehnt.
- Beim unechten Factoring handelt es sich nur um eine Bevorschussung der Forderung und damit um eine Kreditvergabe.
- Es müssen grundsätzlich alle Forderungen abgetreten werden, auch wenn mit einem Kunden bisher gute Zahlungserfahrungen gemacht wurden.
- Ein Factoringvertrag ist oft mit der Übernahme von weiteren – gebührenpflichtigen – Dienstleistungen verbunden, etwa der Kundenbuchhaltung oder Bonitätsprüfung.
- Für die Inkassotätigkeit des Factors sind Gebühren zu zahlen – unabhängig vom Erfolg.

Sie sollten sich vergegenwärtigen: Wenn Sie Ihren Kunden Zahlungsziele einräumen oder einen großen Bestand offener Forderungen haben, werden Sie mehr oder weniger freiwillig zum Kreditgeber für die Abnehmer Ihrer Waren und Dienstleistungen. Und wie sieht es mit der Absich-

erung dieser Lieferantenkredite aus? Ein vereinbarter Eigentumsvorbehalt allein ist kein sicherer Schutz vor Verlusten – er deckt ohnehin den Rechnungsbetrag zumeist nicht voll ab. Andere bereits beschriebene Sicherungsmittel sind unter dem herrschenden Wettbewerbsdruck nur selten durchzusetzen.

Ist der größte Aktivposten in Ihrer Bilanz abgesichert?

Absicherung z.B. gegen:	AKTIVA	PASSIVA
Feuer, Leitungswasser und Sturm 	Anlagevermögen 90.000 EUR	Kapital 90.000 EUR
Feuer, Leitungswasser, Sturm und Transportschäden 	Waren, etc. 300.000 EUR	Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung 600.000 EUR
Forderungsausfälle 	Forderungen aus Lieferung und Leistung 600.000 EUR	Bankverbindlichkeiten 300.000 EUR
	990.000 EUR	990.000 EUR

Bei über 60 % der Lieferanten sind die Forderungsbestände, der größte Aktivposten in der Bilanz, nicht abgesichert – ein Versäumnis, das für Ihr Unternehmen teuer werden kann.

Allein um einen Forderungsverlust von 10.000 Euro auszugleichen, müssen Sie aber bei einer angenommenen Umsatzrendite (→ Service kompakt) von 2 % vor Steuern bereits 500.000 Euro mehr Umsatz erzielen:

Notwendiger Mehrumsatz zum Ausgleich eines Forderungsausfalls:

Forderungsverlust durch Kundeninsolvenz in EUR	Notwendiger Mehrumsatz in Tsd. EUR bei einer Umsatzrendite vor Steuer in %		
	2%	4%	6%
5.000	250	125	83,3
10.000	500	250	166,7
25.000	1.250	625	416,7
50.000	2.500	1.250	833,3

Machen Sie Ihr Risiko kalkulierbar:

Schützen Sie Ihre Forderungen durch eine R+V-Forderungsausfall-Versicherung

Maßgeschneiderter R+V-Versicherungsschutz

Je nach Größe Ihres Unternehmens bietet R+V maßgeschneiderten Versicherungsschutz:

- **Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus**

Die Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus der R+V richtet sich hauptsächlich an kleine und

mittelständische Unternehmen **mit einem Jahresumsatz bis 5 Millionen Euro.**

Bei Umsätzen über 5 Millionen Euro bietet R+V individuelle Lösungen an.

- **R+V-ForderungsschutzPolice Kompakt**

Um den speziellen Bedürfnissen von Unternehmen

mit einem Jahresumsatz bis 1 Million Euro

gerecht zu werden, haben wir außerdem die R+V-ForderungsschutzPolice Kompakt entwickelt.

Wie funktioniert die Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus?

Nehmen wir nun genauer unter die Lupe, wie die WKV-plus funktioniert und wie Ihr Unternehmen von dieser Absicherung profitieren kann.

Im Vordergrund stehen dabei folgende Aspekte:

- **Qualifizierte Unterstützung Ihres Debitorenmanagements**
- **Voraussetzungen für den Versicherungsschutz**
- **Entschädigung bei Forderungsausfall und Zahlungsverzug**
- **Übernahme von Regressmaßnahmen**

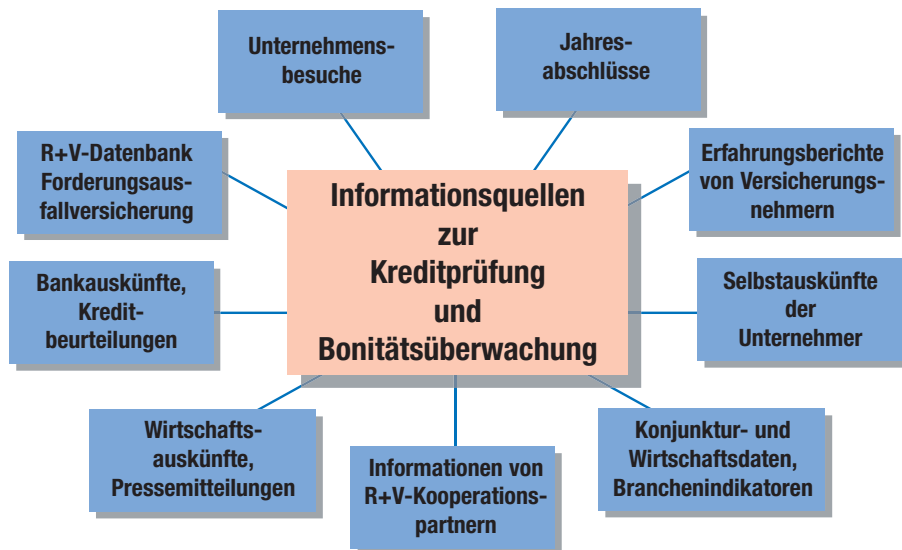
Qualifizierte Unterstützung Ihres Debitorenmanagements

Vor Ihrer Lieferung oder Leistung prüfen wir Ihren Kunden und setzen eine Versicherungssumme fest.

Werden die Forderungen gegen Ihren Kunden von insgesamt mehr als 20.000 Euro betragen, nimmt R+V die Kreditprüfung und eine kontinuierliche Bonitätsüberwachung vor.

Ausgehend von Ihren Angaben zu Forderungsbeständen und bisherigen Zahlungsverhalten Ihres Kunden führen unsere Experten eine Kreditprüfung durch.

R+V stehen vielfältige Informationsquellen zur Verfügung:



Informationsquellen sind z. B. Wirtschafts- und Bankauskünfte, Jahresabschlüsse oder Bilanzen, Internetrecherchen oder aber allgemeine Branchen-Informationen und volkswirtschaftliche Daten. Falls erforderlich, besuchen unsere Mitarbeiter die Unternehmen auch direkt und führen vor Ort Bilanzgespräche. Von Bedeutung sind aber auch eigene Erkenntnisse, die R+V zum Beispiel durch die Meldungen von Forderungsausfällen seitens ihrer Versicherungsnehmer erhält.

Damit verfügen unsere Experten über weiter gehende Informationen als der einzelne Lieferant oder Hersteller.

Abhängig vom Ergebnis der Bonitätsprüfung erhalten Sie von R+V eine Entscheidung über die Versicherungsanfrage für Ihren Kunden. Fällt diese positiv aus, wird eine Versicherungssumme für den künftigen Forderungsbestand festgesetzt.

Auch nach der Festsetzung einer Versicherungssumme erfolgt eine

laufende Kreditüberwachung. Denn Ausfälle können am ehesten vermieden werden, wenn die Bonität Ihrer Kunden während der Geschäftsverbindung regelmäßig überwacht wird.

Sobald unsere Experten Hinweise erhalten, dass sich die Bonität Ihres Kunden verschlechtert oder im schlimmsten Fall eine Insolvenz droht, werden Sie unverzüglich informiert. Dadurch erhalten Sie zeitnah die Möglichkeit, Maßnahmen einzuleiten, um Ihr Ausfallrisiko zu reduzieren.

Benötigen Sie für Ihren Kunden eine Versicherungssumme bis 20.000 Euro, können Sie bei R+V über den **WKV-plus-Entscheidungsservice** eine Kreditentscheidung erhalten.

Eigenverantwortliche Bonitätsprüfung durch den Versicherungsnehmer

Bei einem Forderungsbestand gegenüber einem Kunden bis 20.000 Euro können Sie den Versicherungsschutz auch selbst herstellen.

Dazu ist zu unterscheiden:

- Wenn Sie mit einem Kunden zum ersten Mal zusammenarbeiten wollen, brauchen Sie nur bei einer anerkannten Wirtschaftsauskunftei oder einem Kreditinstitut entsprechende Auskünfte über das Unternehmen einzuholen. Diese Informationen dürfen keine negativen Merkmale enthalten.
- Stehen Sie mit einem Kunden bereits in einer laufenden Geschäftsbeziehung, haben Sie Versicherungsschutz, sofern Ihr Kunde in den letzten 12 Monaten Ihre Rechnungen innerhalb von zwei Monaten nach dem „ursprünglichen Fälligkeitstermin“ vollständig bezahlt hat (Mindestumsatz insgesamt 5.000 Euro).

X INFO

„Ursprünglicher Fälligkeitstermin“

Dies ist der im Vertrag mit Ihrem Kunden vereinbarte Zahlungstermin. Dieser sollte auch auf der Rechnung genannt werden. Gibt es keine solche Vereinbarung, gilt die gesetzliche Fälligkeit, das heißt die unverzügliche Zahlungsverpflichtung nach Rechnungserhalt.

X INFO

„Bezahlung einer Forderung“

Die Bezahlung einer Forderung ist die vollständige und endgültige Erfüllung einer Geldschuld durch Ihren Kunden oder einen Dritten. Schecks, Wechsel oder Lastschriften gelten erst nach ihrer unwiderruflichen Einlösung als Bezahlung.

Voraussetzungen für den Versicherungsschutz

Der Versicherungsschutz für Ihre Kundenforderungen setzt – vereinfacht ausgedrückt – voraus, dass Sie mit Ihrem Kunden bisher keine „negative Zahlungserfahrungen“ gemacht haben oder Ihnen keine negativen Informationen über Ihren neuen Kunden vorliegen.

Trotz der Festsetzung einer Versicherungssumme durch R+V verliert der Versicherungsnehmer nämlich seinen Schutz für künftig entstehende Forderungen, wenn der betreffende Kunde in den letzten 12 Monaten seiner Zahlungsverpflichtung erst später als zwei Monate nach dem Zahlungsziel

nachgekommen ist oder Zahlungen bereits völlig ausgeblieben sind. Eine „Überfälligkeitsmeldung“ an den Versicherer ist jedoch im Unterschied zu Absicherungen anderer Anbieter nicht abzugeben.

Wichtig:
Betreiben Sie daher weiterhin Ihr eigenes Debitorenmanagement und überwachen Sie vor allem laufend die Fälligkeiten der Rechnungen sowie die Zahlungseingänge!

✓ Praxistipp

Sie erfahren von einer Bonitätsverschlechterung Ihres Kunden oder erhalten eine Mitteilung von R+V, dass kein bzw. kein vollständiger Versicherungsschutz mehr besteht:

Bei Bauunternehmen:

Es kann sinnvoll sein, zunächst Abschlagsrechnungen für geleistete Arbeiten zu stellen. Gerät Ihr Kunde mit Abschlagszahlungen in Verzug, sollten Sie die Möglichkeit einer Vertragskündigung prüfen, zumindest aber eine Sicherheitsleistung verlangen.

gen (→ „So sichern Sie sich Ihre Zahlungsansprüche“, Seite 14).

Bei Lieferanten und Dienstleistern:

Sie sollten versuchen, für künftige Leistungen die Stellung von (zusätzlichen) Sicherheiten zu vereinbaren und geänderte Zahlungsvereinbarungen zu treffen (zum Beispiel Leistung gegen Vorkasse oder kürzere Zahlungsziele). Notfalls sollten Sie weitere Lieferungen oder Leistungen zunächst einstellen.

Entschädigung bei Forderungsausfall und Zahlungsverzug

Was ist versichert?

Versicherungsschutz besteht für Forderungen (einschließlich Mehrwertsteuer) aus Warenlieferungen, Werk- oder Dienstleistungen, die im regelmäßigen Geschäftsbetrieb des Versicherungsnehmers ausgeführt wurden.

Ihre Kunden können ihren Sitz in Deutschland, Westeuropa und anderen vereinbarten Ländern haben.

X INFO

„Einwendungen, Einreden oder Gegenansprüche“

Ihr Kunde macht **Einreden** gegen Ihre grundsätzlich bestehende Forderung geltend, wenn er behauptet, dass Sie die Bezahlung dieser Forderung nicht (mehr) verlangen können. Häufig werden Einreden wegen bereits eingetretener Verjährung erhoben, aber auch wegen nicht vertragsgemäß gelieferter Ware bzw. erbrachter Werkleistung.

Einwendungen beziehen sich hingegen darauf, dass der Kunde bezüglich der geltend gemachten Forderung einen anderen Sachverhalt behauptet, nach dem der Zahlungsanspruch selbst bereits nicht besteht.

Ihr Kunde kann aufgrund einer bestehenden Geschäftsbeziehung auch **Gegenansprüche** Ihnen gegenüber haben, so zum Beispiel auf Erstattung des Kaufpreises für zurückgegebene Ware.

In der Warenkreditversicherung sind grundsätzlich nur unbestrittene Forderungen versichert. Es dürfen keine „Einwendungen, Einreden oder Gegenansprüche“ erhoben werden oder bestehen.

Ihr Kunde reklamiert Mängel – was tun?

Häufiger Streitpunkt zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber sind angebliche oder tatsächliche Mängel des erstellten Werks oder der gelieferten Ware. Der Kunde nimmt diese zum Anlass, um den Rechnungsbetrag nicht oder nur zum Teil zu begleichen.

Sofern der Rechnung Werkleistungen zugrunde liegen, bietet R+V eine besondere Serviceleistung in der Schadenabwicklung: Wenn es erforderlich erscheint, beauftragen wir auf eigene Rechnung externe sachverständige Baufachleute, um den Sachverhalt aufzuklären. Sie besichtigen vor Ort das fragliche Objekt und begutachten die vorgebrachten Mängel.

Auf diese Weise können Entscheidungen über Entschädigungsleistungen deutlich beschleunigt werden.

Wann liegt ein Versicherungsfall vor?

Es sind zwei Fallgruppen zu unterscheiden:

• Insolvenztatbestand

Der Versicherungsfall tritt ein, wenn Ihr Kunde zahlungsunfähig ist:

- Häufigster Fall: Ein gerichtliches Insolvenzverfahren über das Vermögen des Kunden wurde eröffnet oder dessen Eröffnung wurde vom Gericht mangels Masse abgewiesen.
- Die Annahme eines Schuldenbereinigungsplans ist vom Insolvenzgericht festgestellt worden.
- Mit sämtlichen Gläubigern wurde ein außergerichtlicher Vergleich geschlossen.
- Eine von Ihnen betriebene Zwangsvollstreckung ist erfolglos geblieben.

Ihr Vorteil: R+V leistet eine Entschädigung bereits vor Abschluss des meist langwierigen Insolvenzverfahrens. Die Festsetzung einer evtl. zu erwar-

tenden Quote muss nicht abgewartet werden. Die Liquidität Ihres Unternehmens wird dadurch erheblich verbessert.

• Nichtzahlungstatbestand

Bei R+V erhalten Sie außerdem bereits dann eine Versicherungsleistung, wenn eine Forderung zwei Monate nach dem „ursprünglichen Fälligkeitstermin“ nicht bezahlt worden ist.

Damit springt R+V auch dann ein, wenn die Insolvenz Ihres Kunden noch nicht feststeht. Sie haben keinen zusätzlichen Arbeitsaufwand oder weitere Kosten durch eigene Inkassobemühungen. Selbst vorgeschaltete und kostenpflichtige Mahn- oder Inkassoaufträge müssen nicht erteilt werden.

Ihr Vorteil: Durch eine frühzeitige Entschädigung durch R+V verbessern Sie die Liquiditätsslage Ihres Unternehmens.

Auch im Anschluss tragen Sie kein Kostenrisiko, wenn der Schuldner trotz Regressbemühungen der R+V nicht zahlt.

Diese Absicherung wird in der geschilderten Form in Deutschland nur von R+V angeboten.

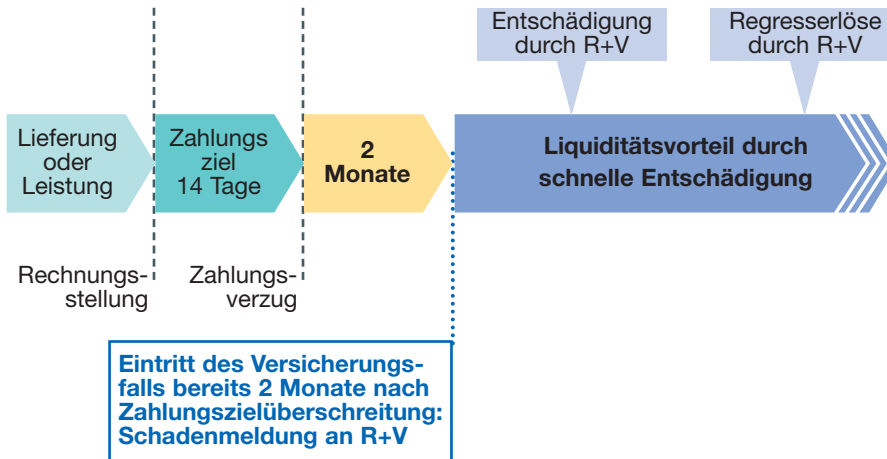
Der Zeitgewinn und der damit verbundene Liquiditätsvorteil wird anhand des Schaubilds auf der folgenden Seite deutlich:

Liquiditätsvorteil durch den Nichtzahlungstatbestand

OHNE Forderungsausfall-Versicherung



MIT Forderungsausfall-Versicherung: Nichtzahlungstatbestand



Beispielsfall zur Erläuterung:

Ein Baustoffhändler hat aufgrund einer entsprechenden Bestellung Fliesen für 29.000 Euro an einen Fliesenleger geliefert. Mit der Lieferung übergibt er sogleich auch die Rechnung über diesen Betrag.

Die Rechnung sieht vereinbarungsgemäß ein Zahlungsziel vor, das 14 Tage nach Zugang der

Rechnung liegt. Es wurde mängelfrei geliefert, die Forderung wird vom Fliesenleger nicht bestritten.

Zwei Wochen später: Die Rechnung ist vom Fliesenleger spätestens an diesem Tag zu bezahlen.

Nach weiteren zwei Wochen: Die Rechnung ist immer noch nicht bezahlt worden.

Der Baustoffhändler mahnt den Fliesenleger im Rahmen seines Debitorenmanagements – der Versicherungsschutz durch eine R+V-Forderungsausfall-Versicherung ist allerdings nicht von einer Mahnung abhängig.

Zwei Monate nach ursprünglicher Fälligkeit der Rechnung: Die Forderung ist immer noch nicht beglichen worden.

Bereits jetzt ist der Versicherungsfall „Nichtzahlungstatbestand“ der R+V-Forderungsausfall-Versicherung eingetreten.

Nun meldet der Baustoffhändler, der eine Forderungsausfall-Versicherung bei R+V hat, diese offene Forderung als Schaden an.

R+V schickt dem Fliesenleger eine Zahlungsaufforderung. Erfahrungsgemäß führt diese Intervention durch den Kreditversicherer bereits in vielen Fällen zum Erfolg.

Zahlt der Fliesenleger immer noch nicht, entschädigt R+V ohne weitere vorgeschaltete Inkassoaktivitäten den versicherten Forderungsausfall.

✓ Berechnung der Entschädigung

Warenwert der Fliesen **EUR 25.000**
 zuzüglich an das Finanzamt abgeführte MwSt. (16 %) **EUR 4.000**

Rechnungsbetrag also **EUR 29.000**
 = *Berechnungsgrundlage für die Entschädigung*
 Abzüglich 30 % vereinbarte Selbstbeteiligung **EUR 8.700**

R+V zahlt also eine Entschädigung in Höhe von **EUR 20.300**

Vorteile des Nichtzahlungstatbestandes

- Verbesserung der Liquiditätssituation Ihres Unternehmens durch frühzeitige Entschädigung.
- Kein zusätzliches Kostenrisiko durch vorgeschaltete Mahn- oder Inkassoaufträge.
- Kein Mehraufwand an Arbeit oder Kosten durch eigene Inkassobemühungen.
- Kein Kostenrisiko, wenn der Schuldner trotz Regressbemühungen der R+V nicht zahlt.

Selbstbeteiligung

An dem versicherten Forderungsausfall (einschließlich Mehrwertsteuer) bei einem Kunden trägt der Versicherungsnehmer eine Selbstbeteiligung, im Regelfall 30 %. Die Mindest-Selbstbeteiligung beträgt 1.000 Euro. Dieser Eigenanteil kann sich bei einer Erstattung der Umsatzsteuer wegen Forderungsverlusten auf 16 % und durch Regresserlöse noch weiter deutlich reduzieren (→ „Endgültige Schadenabrechnung“, Seite 44, und „Steuerer-

stattung bei Forderungsverlusten, Seite 45).

X INFO

Keine Umsatzsteuerpflicht für Entschädigungen

Entschädigungsleistungen aus Versicherungen unterliegen nicht der Umsatzsteuer. Sie stellen „Ersatzleistungen“ und keine Gegenleistungen für eine Lieferung oder sonstige Leistung dar. Es handelt sich um einen nicht steuerpflichtigen Schadenersatz (Umsatzsteuer-Richtlinien, Abschnitt 3, Abs. 6).

Jahreshöchstentschädigung

Die Höchstentschädigung für alle in einem Kalenderjahr eintretenden Versicherungsfälle beträgt im Regelfall das 20-fache der Jahresnettoprämie.

Durchführung von Regressmaßnahmen

Mit der Zahlung der Entschädigungsleistung geht beim Nichtzahlungstatbestand die gesamte zur Entschädigung gemeldete Forderung – also einschließlich der vom Versicherungsnehmer zu tragenden Selbstbeteiligung und nicht versicherter Forderungsteile – auf R+V über. In diesem Beispiel ist dies der volle Rechnungsbetrag.

R+V versucht nun ihrerseits durch Ausnutzung geeigneter Inkassomöglichkeiten die Forderung zu realisieren. Für diese Tätigkeiten erheben wir keine Inkassogebühren, lediglich im Erfolgsfall werden die uns entstandenen Kosten und Gebühren vom Regresserlös abgezogen. Über den Stand des Regressverfahrens wird der Versicherungsnehmer zeitnah informiert.

Der Versicherungsnehmer profitiert so von den Regresserlösen der R+V – dies führt für ihn zur weiteren Reduzierung seines Forderungsausfalls.

Das Berechnungsbeispiel lässt sich daher fortsetzen:

✓ Verteilung der Regresserlöse

R+V macht bei dem Fliesenleger eine Forderung von **EUR 29.000** geltend (also in Höhe des vollen Rechnungsbetrages)

Der Fliesenleger zahlt aufgrund des von R+V eingeleiteten gerichtlichen Mahnverfahrens nach mehreren Zwangsvollstreckungen **EUR 10.000**

abzüglich der von R+V verauslagten Verfahrenskosten **EUR 1.500**

Der Regresserlös nach Abzug der Verfahrenskosten beträgt **EUR 8.500**

Der Baustoffhändler hatte eine Selbstbeteiligung von 30 % der Forderung (EUR 8.700) zu tragen. Daher wird er am Regresserlös ebenfalls mit 30 % beteiligt.

Er erhält von R+V einen Anteil am Regresserlös von **EUR 2.550**

Erstattung der gezahlten Mehrwertsteuer

Der Fliesenleger hat einen Insolvenzantrag über das Vermögen seiner Firma gestellt, der vom Insolvenzgericht kurzfristig mangels Masse abgewiesen wurde. Weitere Zahlungen sind nicht mehr zu erlangen. Damit ist ein endgültiger Forderungsausfall eingetreten. Der Baustoffhändler kann beim zuständigen Finanzamt die Erstattung der gezahlten Mehrwertsteuer nach folgender Berechnung beantragen:

Rechnungsbetrag einschl. MwSt.	EUR 29.000,00
Abzüglich des gesamten Regresserlöses	EUR 8.500,00
Uneinbringliche Restforderung einschl. 16 % MwSt.	EUR 20.500,00

**Der erstattungsfähige
Mehrwertsteueranteil
beträgt EUR 2.827,58**

✓ Endgültige Schadenabrechnung

Für den Baustoffhändler stellt sich der Forderungsausfall jetzt wie folgt dar:

Anfänglicher Forderungsausfall
(brutto) EUR 29.000,00

abzüglich:

Versicherungsleistung
der R+V EUR 20.300,00

Von R+V erhaltener
Regressanteil EUR 2.550,00

Rückerstattung
Mehrwertsteuer EUR 2.827,50

**Vom Baustoffhändler
zu tragender
Ausfall EUR 3.322,50**

bei einem Warenwert von
25.000 Euro.

X INFO

Steuererstattung bei Forderungsverlusten

Für die von Ihnen bereits an das Finanzamt gezahlte Steuer gilt Folgendes: Ist das vereinbarte Entgelt für eine steuerpflichtige Lieferung oder sonstige Leistung uneinbringlich geworden, ist der dafür geschuldete Steuerbetrag zu berichtigen (§ 17 Abs. 2 Nr. 1 UStG). Diese „Uneinbringlichkeit“ liegt insbesondere vor, wenn der Schuldner zahlungsunfähig ist (Umsatzsteuer-Richtlinien, Abschnitt 223, Abs. 5), ein Zahlungsverzug reicht nicht aus.

Die Finanzämter haben bei der Entscheidung, ob die Uneinbringlichkeit einer Forderung vorliegt, einen Entscheidungsspielraum. Grundsätzlich ist eine einfache Mitteilung über den Forderungsausfall im Rahmen Ihrer Umsatzsteuererklärung ausreichend. Allerdings muss die Uneinbringlichkeit gegebenenfalls mit entsprechenden Nachweisen belegt werden können.

Der Nachweis der Uneinbringlichkeit ist ohne Zweifel erbracht, wenn das Insolvenzverfahren über das Vermögen Ihres Schuldners eröffnet oder mangels Masse abgewiesen worden ist. In der Regel dürfte es aber auch ausreichen, wenn zum Beispiel Ihr Schuldner das Insolvenzverfahren nur beantragt hat oder Sie sich intensiv und nachweisbar um die Bezahlung der offenen Forderungen bemüht haben.

Wird die Uneinbringlichkeit einer Forderung vom Finanzamt angenommen, führt die veränderte Bemessungsgrundlage zu einer Erstattung der Umsatzsteuer.

Allein dadurch reduziert sich die vom Versicherungsnehmer zu tragende Selbstbeteiligung auf 16 % des Forderungsausfalls (bei einem Mehrwertsteuersatz von 16 %).

Informationen zur Prämienberechnung

Grundlage der Prämienberechnung für die Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus ist der Vorjahresumsatz Ihres Unternehmens.

Dazu geben Sie R+V zu Beginn eines Jahres Ihren im **zurückliegenden** Geschäftsjahr erzielten Gesamtumsatz an. Die Umsätze mit öffentlichen Auftraggebern und die Barumsätze werden davon abgezogen, da sie keinem Ausfallrisiko unterliegen. Mehr Verwaltungsaufwand fällt bei Ihnen nicht an.

Auf der Basis dieses "prämienrelevanten" Umsatzes berechnet R+V in Verbindung mit dem vertraglich vereinbarten Prämiensatz die **aktuelle** Jahresprämie.

Für die Kreditprüfungen fallen je nach Höhe des angefragten Versicherungsschutzes Gebühren von 10 bis 30 Euro an. Diese werden ebenfalls einmal jährlich für die laufende Bonitätsüberwachung Ihrer Kunden mit festgesetzter Versicherungssumme erhoben.

Bei besonderen Anforderungen: Wir haben bedarfsgerechte Lösungen

In der Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus können bedarfsgerechte Deckungsbausteine gewählt werden.

Beispiele:

- Anhebung der Jahreshöchstentschädigung auf das 30-fache der Jahresnettoprämie.
- Der Versicherungsfall „Nichtzahlungstatbestand“ kann abgewählt werden.
- Die Höhe der Mindestselbstbeteiligung kann verändert werden.
- Zusätzliche Deckung: Entschädigung von Selbstkosten für die Fabrikation bei Insolvenz des Auftraggebers vor Lieferung und Rechnungsstellung.

Die R+V-Forderungsschutz-Police Kompakt

Diese Police bietet R+V speziell für kleinere Unternehmen, Selbständige und Freiberufler mit einem prämienrelevanten Jahresumsatz bis 1 Mio. Euro an, die sich erfahrungsgemäß aufgrund enger Personaldecke nicht in der notwendigen Intensität mit dem Forderungsmanagement beschäftigen können.

Welche Besonderheiten bietet die R+V-Forderungsschutz Police Kompakt?

Sowohl beim Deckungsumfang als auch bei den Prämien wurde eine klare und übersichtliche Struktur entwickelt:

Qualifizierte Unterstützung Ihres Debitorenmanagements bereits ab 1.000 Euro Forderungsbestand gegenüber einem Kunden

Vor Ihrer Lieferung oder Leistung prüfen wir Ihren Kunden und setzen eine Versicherungssumme fest.

Bereits bei Gesamtforderungen von mehr als 1.000 Euro gegen

Ihren Kunden nimmt R+V die Kreditprüfung und kontinuierliche Bonitätsüberwachung vor. Ausgehend von Ihren Angaben zu den Forderungsbeständen und dem Zahlungsverhalten Ihres Kunden führen unsere Experten eine eigenständige Kreditprüfung unter Einbeziehung der bereits genannten Informationsquellen durch (→ S. 34).

Abhängig vom Ergebnis der Bonitätsprüfung erhalten Sie von R+V eine Entscheidung über die Versicherungsanfrage für Ihren Kunden. Fällt diese positiv aus, wird eine Versicherungssumme für den künftigen Forderungsbestand festgesetzt.

Auch nach der Festsetzung einer Versicherungssumme erfolgt eine laufende Kreditüberwachung.

Sobald unsere Experten Hinweise erhalten, dass sich die Bonität Ihres Kunden verschlechtert oder im schlimmsten Fall eine Insolvenz droht, werden Sie unverzüglich informiert. Dadurch erhalten Sie zeitnah die Möglichkeit, Maßnahmen einzuleiten, um Ihr Ausfallrisiko zu reduzieren.

Was ist versichert?

Versicherungsschutz besteht für Forderungen (einschließlich Mehrwertsteuer) aus Warenlieferungen, Werk- oder Dienstleistungen, die im regelmäßigen Geschäftsbetrieb des Versicherungsnehmers ausgeführt wurden. Ihre Kunden müssen ihren Sitz in Deutschland haben.

Es gelten Höchstversicherungssummen von bis zu 40.000 Euro pro Kunde.

Wann liegt ein Versicherungsfall vor?

Die vorteilhaften Regelungen der Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus gelten hier in gleicher Weise:

- **Insolvenztatbestand**
Danach ist ein Versicherungsfall gegeben, wenn Ihr Kunde zahlungsunfähig ist.
- **Nichtzahlungstatbestand**
Bei R+V erhalten Sie bereits dann eine Versicherungsleistung, wenn eine Forderung zwei Monate nach dem „ursprünglichen Fälligkeitstermin“ nicht bezahlt worden ist.

Dies bedeutet für Sie einen Liquiditätsvorteil durch schnelle Entschädigung von Ausfällen – nicht erst bei Insolvenz des Kunden, sondern bereits bei Zahlungsverzug.

Selbstbeteiligung

An dem versicherten Forderungsausfall (einschließlich Mehrwertsteuer) bei einem Kunden trägt der Versicherungsnehmer eine Selbstbeteiligung von 30 %. Die Mindestselbstbeteiligung beträgt lediglich 500 Euro. Dieser Eigenanteil kann sich durch Regresserlöse oder eine mögliche Erstattung der Umsatzsteuer wegen Forderungsverlusten noch deutlich auf unter 16 % reduzieren.

Jahreshöchstentschädigung

Die Höchstentschädigung für alle in einem Kalenderjahr eingetretenen Versicherungsfälle beträgt je nach vereinbartem Versicherungsumfang bis zu 80.000 Euro.

Durchführung von Regressmaßnahmen

Wie bei der Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus profitieren Sie von den Regresserlösen der R+V – dies führt nach der Entschädigung zu einer weiteren Schadenminderung.

Informationen zur Prämienberechnung

Grundlage der Prämienberechnung ist der Vorjahresumsatz Ihres Unternehmens. Die Ermittlung des prämierelevanten Umsatzes er-

folgt wie bei der Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus (→ S. 46).

Auf dieser Basis nimmt R+V die Zuordnung zu einer Umsatzstufe mit einer Festprämie vor.

Für die Kreditprüfungen fallen je nach Höhe des angefragten Versicherungsschutzes Gebühren von 15 bis 30 Euro an. Diese werden ebenfalls einmal jährlich für die laufende Bonitätsüberwachung Ihrer Kunden mit festgesetzter Versicherungssumme erhoben.

AUF EINEN BLICK

Fünf gute Gründe für eine Forderungsausfall-Versicherung

1. Umfassender Schutz Ihres Forderungsbestandes

→ durch Absicherung der größten, ansonsten nicht gesicherten Bilanzposition

2. Erfolgssteigerung des eigenen Forderungsmanagements

→ durch professionelle Kreditprüfung und laufende Kreditüberwachung

3. Sicherung von Liquidität und Bonität

- durch schnelle Entschädigung bereits bei Zahlungsverzug beim Nichtzahlungstatbestand
- durch effektive Realisierung von Forderungen ohne Kostenrisiko

4. Das unkalkulierbare Risiko „Forderungsverluste“ wird zu der kalkulierbaren Betriebsausgabe „Prämienaufwand“

- durch umsatzabhängigen Prämientarif
- durch günstige Prämien und kalkulierbare Kosten

5. Erweiterung des Bank-Kreditrahmens oder Verbesserung der Kreditkonditionen

- durch Erhöhung der Bonität
- durch Verbesserung des Bankenratings

4. Service kompakt: Informationen von A bis Z

A

Abnahme

Leistungen des Bauunternehmers oder Handwerkers müssen vom Bauherrn abgenommen werden. Die Abnahme ist in § 640 BGB geregelt; ist die → VOB vereinbart, gilt § 12 VOB Teil B. Die Leistungen werden mündlich oder schriftlich (in einem → *Abnahmeprotokoll*) abgenommen. Eine Abnahme ohne Einschränkungen bedeutet, dass die Arbeiten vollständig und wie vereinbart ausgeführt wurden. Mängel oder noch ausstehende Restarbeiten werden festgehalten. Abnahmen sind wichtig, weil zum Beispiel die Fälligkeit der Vergütung, die Umkehr der Beweislast oder Mängelhaftungsansprüche (Gewährleistung) davon abhängen können. (Seite 11, 13)

Abnahmeprotokoll

Bei der → *Abnahme* der ausgeführten Leistungen kann ein Abnahmeprotokoll ausgefüllt werden. Voraussetzung: Auftraggeber und Auftragnehmer haben die schriftliche („förmliche“) Abnahme vertraglich vereinbart oder einer der Vertragspartner muss dies verlangen. Bei Letzterem muss aller-

dings die → VOB zu Grunde liegen. Mängel und die Stellungnahme des Auftragnehmers werden im Abnahmeprotokoll festgehalten. Eine Abnahme ohne Einschränkungen gilt als Bestätigung, dass die Bauarbeiten vollständig und wie vereinbart erbracht worden sind. (Seite 13)

Abnahmetermin

Den Abnahmetermin legt entweder der Auftraggeber nach jeweiliger Fertigstellung fest oder die Vertragsparteien vereinbaren ihn gemeinsam. (Seite 11)

Abschlagszahlung

Eine Teilzahlung, die nach einem bestimmten vorher vereinbarten Bautenstand erfolgt und bei der späteren Schlussrechnung verrechnet wird. Genaue vertragliche Festlegungen sollten erfolgen. (Seite 18, 24)

Abschlusszahlung

→ *Schlusszahlung*
(Seite 19)

Aktivposten der Bilanz

Diese stehen auf der Aktiv-Seite einer Bilanz, es handelt sich also z. B. um das Anlagevermögen

oder das Warenlager eines Unternehmens. Hierher gehören aber auch alle Forderungen gegenüber Dritten, also nicht nur Bankguthaben, sondern auch offene Forderungen gegen Kunden aus Lieferungen oder Leistungen (Debitoren).
(Seite 31)

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sind für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei der anderen Vertragspartei bei Abschluss eines Vertrages stellt. Gesetzliche Regelungen zur Gestaltung rechtsgeschäftlicher Schuldverhältnisse durch AGB sind in §§ 305 ff. BGB geregelt.
(Seite 12)

Aufrechnungsverbot

Eine Forderung kann außer durch Einziehung auch durch Aufrechnung mit Gegenansprüchen zum Erlöschen gebracht werden. Diese Möglichkeit kann im Wege eines vertraglich vereinbarten Aufrechnungsverbots jedoch ausgeschlossen werden.
(Seite 12)

Ausfallrisiko

Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen: Die Gefahr des teilweisen oder vollständigen Verlustes. Häufigste Ursachen: Kundeninsolvenzen, Zahlungsunwilligkeit oder wirtschaftskrimi-

nelle Handlungen.
(Seite 8, 31, 32)

Ausschlusswirkung

Nach § 16 Nr. 3 (2) → VOB/B schließt die vorbehaltlose Annahme einer → *Schlusszahlung* Nachforderungen des Auftragnehmers aus, wenn der Hinweis auf Schlusszahlung und die damit verbundene Ausschlusswirkung schriftlich erfolgte.
(Seite 19)

B

Bankenrating

Einstufung von Unternehmen in Bonitätsklassen (Klassen ähnlicher oder gleicher Kreditausfall-Wahrscheinlichkeit).
(Seite 50)

Basiszinssatz

Der Basiszinssatz gilt jeweils für einen Zeitraum von sechs Monaten und wird von der Deutschen Bundesbank jeweils im Bundesanzeiger bekannt gemacht (s. § 247 BGB). Ab 01.07.2004 beträgt er 1,13 %. Der Basiszinssatz dient der Berechnung der → *Verzugszinsen*.
(Seite 21)

Bauhandwerkersicherungshypothek

→ *Sicherungshypothek*
(Seite 14, 29)

Bonitätsprüfung

Überprüfung des zahlungspflichtigen Kunden auf dessen Zahlungs-

fähigkeit. Sollte zu Beginn eines Vertragsverhältnisses vorgenommen werden, z. B. bevor eine Lieferung erfolgt.
(Seite 9, 10, 34)

Bonitätsüberwachung

Periodisch wiederkehrende Überprüfung der Bonität des zahlungspflichtigen Kunden. Diese empfiehlt sich besonders bei einer dauernden Geschäftsverbindung, um eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse rechtzeitig erkennen zu können.
(Seite 9, 10, 35)

Bürgschaft

Schuldrechtlicher Vertrag, durch den sich der Bürge gegenüber dem Gläubiger für einen Schuldner verpflichtet, für dessen Verbindlichkeiten einzustehen (§ 765 BGB). In welchem Umfang sich der Bürge verpflichten will, hängt von seiner Entschließung und Erklärung ab. Er kann die Bürgschaft auf einen Teil der Schuld oder auf einen Höchstbetrag begrenzen. Der Inhalt der Verpflichtungen des Bürgen muss bestimmt oder bestimmbar sein.
(Seite 12, 14)

D

Debitorenmanagement

Summe aller Tätigkeiten zur Sicherstellung der Realisierung von Ansprüchen und Forderungen. Hierzu zählen insbesondere:

- Die Bonitätsprüfung und Feststellung der Firmendaten und

Vertretungsverhältnisse des Kunden im Vorfeld einer Auftragsannahme oder Lieferung

- Unmissverständliches, klar definiertes Vertragswerk über die vorgesehene Leistungserbringung
- Zügige, zeitnahe Rechnungsstellung nach Leistungserbringung
- Konsequente Zahlungsüberwachung und zeitnahe Feststellung eines eventuellen → *Zahlungsverzugs*
- Bonitätsüberwachung auch bei Dauerlieferverhältnissen
- Konsequentes Mahnwesen bei Überschreitung vereinbarter Zahlungsziele, z.B. „Vertröstungsstrategien“ eines zahlungssäumigen Kunden nicht hinnehmen
- Zügige und zeitnahe → *Forderungseintreibung*
(Seite 15, 33 ff.)

Dominoeffekt

Kette von Ursache und Wirkung: Bei einem Unternehmen kann der Dominoeffekt insbesondere durch Forderungsausfälle oder Zahlungsverzögerungen eine Überschuldung bis hin zur Insolvenz verursachen, wenn nicht Vorsorge getroffen wird, z. B. durch eine Forderungsausfall-Versicherung. Weitere mögliche Ursachen für eine Existenzgefährdung: Umsatzrückgang nach Stagnation, Verlust der Marktposition, Unterlastung der Kapazitäten, Ertragsverschlechterung, Kapitalverzehr oder Liquiditätsschwäche.
(Seite 8)

E

Eidesstattliche Versicherung

Bekräftigung einer Tatsachenbehauptung "an Eides statt" oder durch ähnliche Ausdrücke, als Mittel der Glaubhaftmachung, dass eine getätigte Aussage über einen Sachverhalt der Wahrheit entspricht - gegenüber Behörden weithin gebräuchlich. Seit der Abschaffung des „Offenbarungseids“ dient sie dem Gläubiger dazu, Auskunft über die Einkommens- und Vermögensverhältnisse eines Schuldners nach bestem Wissen und Gewissen richtig und vollständig zu erhalten, insbesondere nachdem Vollstreckungsversuche erfolglos geblieben sind. (Seite 28)

Eigentumsvorbehalt

Der Verkäufer sichert sich das Eigentum an einer Sache bis zur vollständigen Zahlung des Kaufpreises. (Seite 13, 22, 28)

Einheitspreisvertrag

Der Einheitspreisvertrag ist die regelmäßige Form des Leistungsvertrages, wenn die → VOB Vertragsgrundlage ist. Dabei werden zur Bemessung der geschuldeten Vergütung für technisch und wirtschaftlich einheitliche Teilleistungen Einheitspreise festgesetzt. Sie stellen den Einzelpreis für die jeweils maßgebliche Maß-, Gewichts- oder Stückeinheit dar. Bei der Abrechnung wird zu jeder Position des Leistungsverzeichnisses die Ver-

gütung nach der tatsächlich ausgeführten, durch Aufmaß ermittelten Leistung und Multiplikation mit dem vereinbarten Einheitspreis ermittelt. Die Summe ergibt den Gesamtpreis. Auf einen im Angebot früher errechneten abweichenden Gesamtbetrag kommt es nicht an. Davon zu unterscheiden ist der → *Pauschalpreisvertrag*. (Seite 19)

Einreden

Der Schuldner macht Einreden gegen eine Forderung geltend, wenn er behauptet, dass die Bezahlung nicht (mehr) verlangt werden kann. (Seite 37)

Einwendungen

Der Schuldner behauptet einen Sachverhalt, nach dem die Forderung selbst nicht entstanden ist. (Seite 37)

F

Factoring

Kauf von Geldforderungen aus Waren- und Dienstleistungsgeschäften. (Seite 29)

Fälligkeit

Die Fälligkeit einer Leistung tritt ein, sobald der Schuldner auf Verlangen des Gläubigers leisten muss. Nach § 271 Absatz 1 BGB tritt die Fälligkeit einer Leistung sofort ein, wenn eine Leistungszeit nicht bestimmt ist. (Seite 17, 21)

Forderungsbestand

Gesamtheit aller bestehenden Forderungen (Debitoren). (Seite 35, 47)

Forderungseintreibung

Alle auf die Realisierung eines bestehenden Anspruches entfallenden Bemühungen, z. B. Einschaltung eines Inkassobüros, Beauftragung eines Rechtsanwalts usw. (Seite 20)

Freistellungsbescheinigung

Erbringt ein Auftragnehmer eine Bauleistung an seinen Auftraggeber, so ist dieser, sofern es sich um ein Unternehmen im Sinne des § 2 Umsatzsteuergesetz oder eine andere juristische Person des öffentlichen Rechts handelt, nach § 48 Einkommensteuergesetz verpflichtet, einen Steuerabzug von 15 % für Rechnung des Auftragnehmers vorzunehmen und diesen Betrag direkt an das Finanzamt abzuführen. Um dies zu vermeiden, hat der Auftragnehmer die Möglichkeit, beim zuständigen Finanzamt einen Antrag auf Erteilung einer Freistellungsbescheinigung zu stellen. Der Antrag bedarf keiner besonderen Form, wobei grundsätzlich empfehlenswert ist, den Antrag schriftlich zu stellen. (Seite 14)

Fremdunternehmer, Fremdunternehmung

→ *Subunternehmer*

G

Garantie

Selbständiges, abstraktes Zahlungsverprechen, das nicht vom Bestehen einer vertraglichen Verpflichtung abhängig ist. (Seite 29)

Gerichtskosten

Die durch die Prozessführung einer oder beider Parteien dem Gericht gegenüber entstehenden Kosten, Gebühren und Auslagen. Die Anwaltskosten zählen nicht dazu. (Seite 27)

Inkassobüro

Gewerbliches Unternehmen, das sich mit der Einziehung fremder oder zu Einziehungszwecken abgetretener Forderungen befasst. (Seite 28, 29)

Innung

Zusammenschluss selbständiger Handwerker des gleichen Handwerks oder solcher Handwerke, die sich fachlich und wirtschaftlich nahe stehen. Zweck: Förderung gemeinsamer gewerblicher Interessen innerhalb eines bestimmten Bezirks. (Seite 12)

Insolvenz

Auf Mangel an Zahlungsmitteln beruhendes, nach außen erkennbares, voraussichtlich dauerndes Unvermögen des Schuldners, seine fälligen Geldschulden noch

im Wesentlichen zu erfüllen.
(Seite 6, 22)

Insolvenzmasse

Das gesamte einer Zwangsvollstreckung (→ *Zwangsvollstreckungsverfahren*) unterliegende Vermögen des Gemeinschuldners im Zeitpunkt der Insolvenzeröffnung (§ 35 Insolvenzordnung).
(Seite 7, 38)

Insolvenzverfahren

Auf Antrag des Schuldners selbst oder eines Gläubigers eingeleitetes einheitliches Verfahren zur bestmöglichen und gleichmäßigen Befriedigung der Insolvenzgläubiger durch Verwertung des gesamten pfändungsfreien Vermögens des Gemeinschuldners.

J

Jahreshöchstentschädigung

In der Forderungsausfall-Versicherung der R+V: höchst mögliche Entschädigungsleistung für alle in einem Kalenderjahr eingetretenen Versicherungsfälle.
(Seite 42, 46, 48)

Juristische Personen des öffentlichen Rechts

Öffentlich-rechtliche Körperschaften, unter anderem der Staat, die Gemeinden, Gemeindeverbände, öffentliche Sparkassen sowie Anstalten und Stiftungen des öffentlichen Rechts, die als selbständige Träger von Rechten und Pflichten außerhalb der unmittelbaren Selbstverwaltung Verwaltungsauf-

gaben wahrnehmen.
(Seite 46)

L

Lieferantenkredit

Kredit, den Lieferanten bzw. Dienstleister nach Lieferung bzw. Leistung ihren Kunden durch spätere Rechnungsstellung (Fakturierung) und die Gewährung von Zahlungszielen einräumen.
(Seite 7, 31)

M

Mahnbescheid

→ *Mahnverfahren, gerichtliches*
(Seite 23, 25)

Mahnung, kaufmännische

Aufforderung eines Gläubigers an einen Schuldner, eine ausstehende Forderung bis zu einem bestimmten Termin zu begleichen. Zumeist ist damit die Absicht verbunden, den Kunden in → *Verzug* zu setzen. Die Mahnung unterliegt wie die → *Zahlungserinnerung* keinen formalen Voraussetzungen. Sie kann per Telefon, Fax, E-Mail, mündlich oder schriftlich erfolgen. Es sollte allerdings die Nachweisbarkeit des Zugangs sichergestellt werden.
(Seite 23)

Mahnverfahren, gerichtliches

Zivilrechtliches Verfahren mit dem Ziel, dem Antragsteller (Forderungsgläubiger) auf schnellem und kostengünstigerem Wege als im Zivilprozess einen vollstreckbaren

Titel (→ *Vollstreckungsbescheid*) gegen den Schuldner zu verschaffen.
(Seite 25)

Mängelansprüche

Vom Käufer oder Auftraggeber an den Verkäufer oder Werkunternehmer gerichtete Ansprüche, die daraus resultieren, dass die gekaufte Sache oder das Werk einen „Mangel“ hat (§ 434 BGB bei Kaufverträgen, § 633 BGB und, soweit vereinbart, § 13 VOB/B bei Werkverträgen).

Masse

→ *Insolvenzmasse*

N

Nachträge

Jede → *Auftragsänderung* bzw. Auftragerweiterung durch z. B. ein Nachtragsangebot oder eine zusätzliche Leistung, die vorher noch nicht beschrieben war. Grundsätzlich empfiehlt es sich, im Bauvertrag die Geltung der → *VOB* zu vereinbaren. Bei Nachträgen sollte erneut die VOB vereinbart werden.
(Seite 11)

Negative Zahlungserfahrung

Hat ein Kunde in der Vergangenheit innerhalb bestimmter Fristen nicht alle Rechnungen vollständig bezahlt, spricht man in der Kreditversicherung von „negativer Zahlungserfahrung“ mit der Folge, dass für neue Forderungen gegen den säumigen Kunden kein Ver-

sicherungsschutz hergestellt werden kann.
(Seite 35f.)

Nichtzahlungstatbestand

Bei der Forderungsausfall-Versicherung der R+V: Bezeichnung für den automatischen Eintritt des Versicherungsfalles nach Ablauf von 2 Monaten nach der Fälligkeit einer Forderung.
(Seite 39f.)

O

Öffentliche Auftraggeber

Die Auftraggeber sind → *Juristische Personen des öffentlichen Rechts*.

P

Pauschalpreisvertrag

Bei einem Pauschal(fest)preisvertrag einigen sich die Parteien auf eine Pauschalsumme in Anlehnung an das Leistungsverzeichnis. Eine derartige Preisvereinbarung ist die Ausnahme im Rahmen des Leistungsvertrages. Die geforderte Leistung muss nach Ausführungsart und Umfang genau bestimmt sein. Außerdem darf mit einer Änderung der Leistung und der Ausführungsart nicht zu rechnen sein. Davon zu unterscheiden ist der → *Einheitspreisvertrag*.
(Seite 19)

Prämienrelevanter Umsatz

In der Forderungsausfall-Versicherung der R+V ist darunter der zur Prämienberechnung heranzuzie-

hende Umsatz des Unternehmens zu verstehen. Er ergibt sich aus dem Gesamtumsatz (einschließlich Mehrwertsteuer) des Versicherungsnehmers, abzüglich der darin enthaltenen Umsätze mit Bund, Ländern, Gemeinden und Landkreisen und abzüglich der Barumsätze. (Seite 46, 49)

Pfändungs- und Überweisungsbeschluss

Forderungen und andere Rechte werden auf Antrag des Gläubigers durch Beschluss des Vollstreckungsgerichts aufgrund eines Vollstreckungstitels (→ *Vollstreckungsbescheid*) gepfändet (§§ 829, 857 ZPO). (Seite 27)

Prämiensatz

In der Forderungsausfall-Versicherung/WKV-plus: maßgeblicher Prozentsatz für die Prämienfindung auf Basis des → *prämiensrelevanten Umsatzes*. (Seite 46)

R

Rechtsformen (von Unternehmen)

Beispielsweise Personenvereinigungen nach dem BGB wie BGB-Gesellschaften und eingetragene Vereine sowie Unternehmensformen wie Einzelunternehmung, OHG, KG, GmbH, AG, eG usw.

Regressorlöse

Gelderlöse, die im Rahmen von → *Regressmaßnahmen* erzielt

wurden. (Seite 43, 44)

Regressmaßnahmen

Sowohl außergerichtliche Maßnahmen (z. B. Mahnungen) als auch prozessuale Aktivitäten aus übergegangenem Recht, z. B. durch einen Kreditversicherer, von der Titulierung eines Anspruchs bis hin zur Zwangsvollstreckung in das bewegliche wie unbewegliche Schuldnervermögen. (Seite 43, 49)

Restschuldbefreiung

Nach Abschluss des Insolvenzverfahrens wird der Gemeinschuldner von den verbliebenen Verbindlichkeiten, die trotz Verwertung des Vermögens im Verfahren nicht beglichen werden konnten, befreit, §§ 286 ff. Insolvenzordnung. Die Möglichkeit der Restschuldbefreiung besteht nur für natürliche Personen. (Seite 7)

S

Schlusszahlung

Die letzte Zahlung des Auftraggebers auf eine Schlussrechnung. Vertragsverhältnisse können so vereinbart werden, dass auf erbrachte Teillieferungen oder -leistungen jeweils Teilzahlungen erbracht werden. Erst mit der vollständig erbrachten Lieferung oder Leistung kann die Schlussrechnung erstellt werden.

Mit der Schlusszahlung z. B. an Handwerker, Architekten oder

Generalunternehmer nimmt der Auftraggeber den Bau/die Leistung ab (wenn keine förmliche Abnahme stattfindet). Vermerkt er bei seinen Zahlungen, dass es sich um die „Schlusszahlung“ (oder „Abschlusszahlung“ o. ä.) handelt, hat der Auftragnehmer bei vereinbarter Geltung der → *VOB* nur noch 24 Tage Zeit, um Restforderungen geltend zu machen. (Seite 18, 24)

SCHUFA

Die „Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung“ ist eine Gemeinschaftseinrichtung der Kredit gebenden deutschen Wirtschaft. Sie bietet ihren Vertragspartnern – Kreditinstitute, Versicherungen, Leasinggesellschaften, Handelshäusern usw. – aktuelle Informationen zur Kreditwürdigkeit bei bargeldlosen Käufen und bei der Kreditvergabe besonders im Privatkundenbereich. Im Gegenzug besteht die Verpflichtung, Daten zu eingeräumten Krediten zur Verfügung zu stellen und negative Zahlungserfahrungen zu melden. (Seite 10)

Schuldrechtsmodernisierungsgesetz

Dieses am 01.01.2002 in Kraft getretene Gesetz führte zu wesentlichen Änderungen des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Außerdem wurden die Nebengesetze zum BGB wie das Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, das Haustürwiderrufgesetz und

das Verbraucherkreditgesetz in das BGB eingefügt. (Seite 21)

Sicherungsabtretung

Bei einer Übertragung von Ansprüchen (z. B. Forderungen) lediglich zu Sicherung eines Anspruchs (z. B. auf Bezahlung einer Rechnung) liegt zwar nach außen eine Vollabtretung vor, im Innenverhältnis ist jedoch der neue Gläubiger nur eingeschränkt zur Verwertung der Sicherheit berechtigt. Es können Zahlungsansprüche aus Lieferungen oder Leistungen, aber auch mögliche Ansprüche auf Entschädigung aus einer R+V-Forderungsausfall-Versicherung sicherungsweise abgetreten werden. (Seite 12, 14)

Sicherungshypothek

Um die Bezahlung einer Forderung sicherzustellen, kann im Grundbuch eine Hypothek eingetragen werden. Hierbei richtet sich das Recht des Gläubigers streng nach der Forderung und der Gläubiger kann sich zum Beweis des Bestehens der Forderung nicht auf die Eintragung im Grundbuch berufen. Um diese Hypothek geltend zu machen, muss der Gläubiger vielmehr den Bestand der Forderung nachweisen. Die „Bauhandwerkersicherungshypothek“, deren Einräumung ein Unternehmer „eines Bauwerks“ für seine Forderungen aus dem Vertrag verlangen kann, ist kraft Gesetzes eine Sicherungshypothek, § 648 BGB. (Seite 14, 29)

Skonto/Skontovereinbarung

Prozentuales preisliches Zugeständnis des Verkäufers/Lieferanten, bei Zahlung innerhalb bestimmter – meist kurzer – Fristen; kann wirksamer Anreiz zur Beschleunigung der Bezahlung der Rechnung sein.
(Seite 10, 18)

Stundung

Zugeständnis, eine an sich fällige Forderung erst nach einer eingeräumten Frist geltend zu machen („Zahlungsaufschub“).
(Seite 20)

Subunternehmer

Der Subunternehmer wird im Auftrag eines „Hauptauftragnehmers“ tätig, um dessen Verpflichtungen gegenüber dem Auftraggeber zu erfüllen. Er wird damit „im Pflichtenkreis“ des Hauptauftragnehmers tätig, ein Vertragsverhältnis zwischen Subunternehmer und „Hauptauftraggeber“ wird jedoch nicht begründet.
Beispiel: Ein Bauherr beauftragt einen Bauunternehmer mit der Errichtung eines Gebäudes. Der Bauunternehmer beauftragt seinerseits ein anderes Bauunternehmen mit der Durchführung der Arbeiten. Dieses ist dann ein Subunternehmer oder ein „Fremdunternehmer“.
(Seite 10)

T

Titel (vollstreckbarer)

Wesentliche Voraussetzung für das → *Zwangsvollstreckungsverfahren*. Beispiele: Vollstreckungsbescheid, Urteil, Prozessvergleich oder vollstreckbare Urkunden (z. B. notarielles Schuldanerkenntnis).
(Seite 25ff.)

U

Übergabeeschreiben

Die Auslieferung eines Briefes erfolgt nur gegen Unterschrift des Empfängers, es ersetzt damit das bisherige Einschreiben mit Rückschein. Im Gegensatz dazu bestätigt der Postbote beim Einwurf einschreiben lediglich, dass er den Brief in den Briefkasten des Empfängers geworfen hat. In der Praxis ist der nachträgliche Zugangsbeweis über den Rückschein meist leichter zu führen als über den Postboten.
(Seite 19, 20)

Umsatzrendite

Sie ist eine Messgröße für die Ertragsstärke eines Unternehmens und wird in Prozent ausgedrückt. Je höher die Prozentzahl ist, desto profitabler ist das Unternehmen. Die Berechnungsformel lautet:
 $(\text{Gewinn} : \text{Umsatz}) \times 100$.
(Seite 32)

V

Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB)

Die aktuelle Ausgabe der VOB ist am 30.10.2002 in Kraft getreten. Für staatliche Behörden ist sie intern bindende Dienstanweisung ohne Außenwirkung. Damit sie auch für private Bauunternehmen gilt, ist eine vertragliche Vereinbarung erforderlich.

Die VOB hat jedoch inzwischen auch bei Bauverträgen mit privaten Bauherren große praktische Bedeutung und wird häufig vereinbart. Dort hat sie die Rechtsnatur von → *Allgemeinen Geschäftsbedingungen*, sie kann aber auch als „Normierung“ der Verkehrssitte für die Auslegung von Verträgen herangezogen werden.

Die VOB ist in drei Abschnitte untergliedert: Teil A regelt das Verfahren bei der Vergabe von Bauleistungen, Teil B enthält die allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen, Teil C befasst sich mit allgemeinen technischen Vorschriften.
(Seite 18, 24)

Verjährung / Verjährungsfrist

Nahezu alle Ansprüche unterliegen der „Verjährung“. Sie bewirkt, dass ein Schuldner seine an sich zu erbringende Leistung (z. B. Zahlung einer Rechnung aufgrund erfolgter Lieferung) verweigern kann. Nach Ablauf der „Verjährungsfrist“ steht dem Schuldner ein Leistungsverweigerungsrecht zu.

Die regelmäßige Verjährungsfrist beträgt 3 Jahre (§ 195 BGB) und beginnt im Regelfall am Ende des Jahres, in dem der Gläubiger Kenntnis der den Anspruch entstanden ist. Weitere Verjährungsfristen: Mängelansprüche aus Werkverträgen verjähren in 2 Jahren, bei Bauwerken in 5 Jahren (§ 634 a BGB) oder gemäß § 13 Nr. 4 (1) VOB/B in 4 Jahren, Ansprüche wegen Mängeln im Kaufrecht verjähren bei beweglichen Sachen im Regelfall in 2 Jahren (§ 438 BGB). Ansprüche auf Übertragung des Eigentums an einem Grundstück verjähren in 10 Jahren, Ansprüche auf Herausgabe von Sachen in 30 Jahren.
(Seite 14)

Verzug

Verzug tritt ein, wenn ein Schuldner nicht zeitgerecht leistet (Schuldnerverzug, → *Zahlungsverzug*) oder der Gläubiger die ihm vom Schuldner angebotene Leistung nicht annimmt (Annahmeverzug). Ein Schuldner kann durch eine Mahnung des Gläubigers in Verzug gesetzt werden. Verzug tritt in zwei Fällen auch ohne Mahnung ein: Ist durch ein Kalenderdatum festgelegt, bis wann die Forderung zu begleichen ist, befindet sich der Schuldner ab dem Tag in Zahlungsverzug, der auf den letzten Tag der Frist folgt. Gemäß § 286 Absatz 3 BGB kommt der Schuldner einer Geldforderung grundsätzlich auch 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang

einer Rechnung automatisch in Verzug.
(Seite 21)

Verzugsschaden

Ab Beginn des → *Zahlungsverzuges* können die Ausgaben, die für die Eintreibung von Forderungen anfallen, als Verzugsschaden gegenüber dem Schuldner geltend gemacht werden.
(Seite 21)

Verzugszinsen

Befindet sich der Schuldner einer Geldforderung in → *Verzug* hat er Verzugszinsen zu zahlen. Gemäß § 288 BGB betragen die gesetzlichen Verzugszinsen bei Geschäften, an denen ein Verbraucher beteiligt ist, 5 Prozent über dem → *Basiszinssatz* und bei Geschäften zwischen Unternehmern 8 Prozent über dem Basiszinssatz.
(Seite 21)

VOB

→ *Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen*

Vollstreckungsbescheid

Im → *Mahnverfahren* folgt er auf den → *Mahnbescheid*. Legt der Schuldner keinen Widerspruch gegen den Mahnbescheid ein, ergeht auf Antrag des Gläubigers der Vollstreckungsbescheid. Wenn gegen diesen nicht spätestens innerhalb von 2 Wochen Einspruch eingelegt wird, kann vollstreckt werden.
(Seite 25, 27)

W

Werkunternehmerpfandrecht

Gemäß § 647 BGB hat der Unternehmer zur Sicherung seiner Forderungen aus dem Werkvertrag ein gesetzliches Pfandrecht an den von ihm hergestellten oder ausgebesserten Sachen des Bestellers.
(Seite 14)

Widerspruch

Nach Erlass und Zustellung eines → *Mahnbescheides* im → *Mahnverfahren* nach § 688 ff. ZPO kann der Antragsgegner (Schuldner der Forderung) Widerspruch einlegen. Das Mahnverfahren wird dann auf Antrag des Gläubigers in das normale Streitige Verfahren vor dem Prozessgericht übergeleitet.
(Seite 25, 26)

Widerspruchsfrist

Für den → *Widerspruch* hat der Antragsgegner ab Zustellung des → *Mahnbescheides* 2 Wochen Zeit. Anderenfalls ergeht auf Antrag der → *Vollstreckungsbescheid*.
(Seite 25)

Wirtschaftsauskünfte / Wirtschaftsauskunfteien

Wirtschaftsauskunfteien sind privatwirtschaftlich organisierte Einrichtungen, die betriebswirtschaftlich relevante Informationen über geschäftliche Verbindungen und Entwicklungen bei Unternehmen, aber auch bei Privatpersonen ermitteln und gegen Entgelt an Dritte weitergeben. Sie werden auch

Handelsauskunfteien genannt. Die bekanntesten Wirtschaftsauskunfteien in Deutschland sind die Vereine Creditreform, Bürgel, D & B (Dun & Bradstreet) und der Kredit-schutzverein für Industrie, Handel und Dienstleistungen (IHD). Berechtigte Interessierte erhalten Wirtschaftsauskünfte speziell zur Kreditwürdigkeit von den Unternehmen oder Privatpersonen, mit denen sie in eine Geschäftsverbindung beginnen oder unterhalten.
(Seite 9, 34)

Z

Zahlungsaufschub

→ *Stundung*
(Seite 20)

Zahlungsbürgschaft

→ *Bürgschaft* zugunsten des Auftragnehmers mit dem Inhalt, dass der Bürge der Zahlungsverpflichtung des Auftraggebers für den Fall nachkommt, dass dieser mit seiner Zahlung ausfällt.
(Seite 14)

Zahlungserinnerung

Erinnerung des Gläubigers einer Forderung ohne Fristsetzung für die Zahlung des Schuldners. Abgemilderte Form der → *Mahnung* nach BGB mit Fristsetzung.
(Seite 23)

Zahlungsverzug

Zahlungsverzug tritt ein, wenn der Schuldner einer Geldforderung nicht zeitgerecht leistet. → *Verzug*
(Seite 21)

Zahlungsziel

Zukünftiger Zeitpunkt, zu dem eine Geldschuld bezahlt werden soll (typische Form des kurzfristigen Lieferantenkredites). In der Regel wird wahlweise ein Zahlungsziel oder der Abzug von → Skonto bei sofortiger Zahlung vereinbart.
(Seite 17, 40)

Zwangsvollstreckungsverfahren

Gesamter Vorgang der Zwangsvollstreckung von der Übergabe des → *Titels* an die Gerichtsvollzieherverteilung beim Amtsgericht bis zur Auskehrung des erlangten Geldbetrages an den Gläubiger. Er umfasst die Zwangsvollstreckung privatrechtlicher Rechtsansprüche auf Betreiben eines einzelnen Gläubigers durch Vollstreckungsgericht und den Gerichtsvollzieher (§§ 704 bis 945 ZPO und ergänzende Vorschriften). Die Zwangsvollstreckung setzt stets die Zustellung eines mit der Vollstreckungsklausel versehenen vollstreckbaren Titels voraus. Die Zwangsvollstreckung wegen Geldforderungen in das bewegliche Vermögen erfolgt durch → *Pfändung*; die Zwangsvollstreckung in Grundstücke durch Eintragung einer Zwangshypothek, durch Zwangsversteigerung oder Zwangsverwaltung. Der vollstreckbare Titel wird häufig im gerichtlichen → *Mahnverfahren* erwirkt.

X INFO

Weitere Informationen zu unseren Kreditversicherungsprodukten erhalten Sie in den Volksbanken, Raiffeisenbanken, R+V-Agenturen sowie bei der Direktion der R+V Versicherung, Taunusstraße 1, 65193 Wiesbaden, Bereich Banken/Kredit.

www.ruv.de

Telefon 0611/533-7090

E-Mail: G_Kredit_WKVplus@ruv.de

Oder senden Sie uns ein Fax: 0611/533-6882

Diese Broschüre wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Dennoch kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen keine Gewähr übernommen werden. Soweit auf Webseiten hingewiesen wird, übernehmen wir ebenso keine Verantwortung für deren Inhalte.

Redaktionsschluss: Oktober 2004

R+V Versicherung

Taunusstraße 1

65193 Wiesbaden

Telefon:

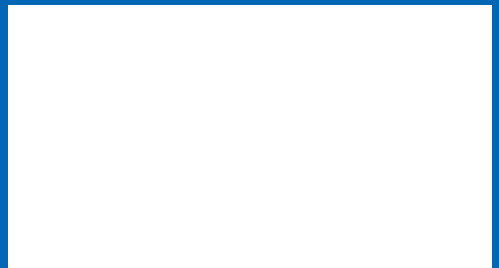
0 18 02 / 7 85 86 33

0 18 02 / RV KUNDE

0,06 EUR pro Anruf aus dem Festnetz
der Deutsche Telekom AG.

Abweichende Preise aus anderen Fest-
oder Mobilfunknetzen sind möglich.

www.ruv.de



BESSE **R+V** ERSICHERT