

Checkliste für die Beitreibung von Forderungen

Konsequente Kontrolle

Wer mahnen möchte, muss wissen, welche Außenstände er hat. Es ist also notwendig, konsequent den Zahlungseingang zu überwachen.

Die Erinnerung

Fallen beim Controlling überfällige Rechnungen auf, ist ein freundlicher, aber durchaus bestimmter Brief der erste Schritt. In der heutigen Flut an E-Mails geht eine Mail durchaus auch einmal verloren. Der postalische Hinweis, dass eine Zahlung möglicherweise übersehen wurde, ist unter Umständen zielführender. Das Anschreiben sollte auch ein neues Zahlungsziel enthalten.

Die Mahnung

Die Unschuldsvermutung, das Vergessen der Rechnung, entfällt, wenn auch auf die erste Erinnerung keine Reaktion erfolgt. In diesem Fall ist die erste Mahnung fällig. Diese Zahlungsaufforderung muss per Post erfolgen. Wichtig ist der Hinweis im Anschreiben, dass bei einer erneuten Fristüberschreitung der Vorgang an einen Anwalt oder ein Inkassobüro übergeben wird.

Bevor ein Gläubiger diesen Schritt wählt, sollte er aber überlegen, wie wichtig der Kunde ist. Ein klärendes Telefonat vorab kann die Sache ins Reine bringen und die Kundenbeziehung aufrechterhalten. Möglicherweise signalisiert der Gegenüber, dass er einen Liquiditätsengpass hat. In diesem Fall empfiehlt es sich, künftige Lieferungen nur gegen Vorkasse vorzunehmen.

Unterstützung holen

Wenn auch die Mahnung keinen Erfolg brachte, ist es an der Zeit, sich fachkundiger Unterstützung zu bedienen. Ein gerichtliches Mahnverfahren oder weitere außergerichtliche Schritte zeichnen sich ab. Ab diesem Zeitpunkt kann der Gläubiger Kosten und Zinsen geltend machen (§ 271 BGB).

Eine Option besteht darin, den Vorgang an einen Rechtsanwalt zu übergeben, die andere darin, ein Inkassounternehmen zu beauftragen. Die Vorgehensweise der Inkassobüros reicht allerdings von „Samthandschuhen“ bis zu nachhaltigem Vorgehen. Wer seinem Kunden nicht gleich die rustikalste Methode wünscht, sollte sich die Vorgehensweise erläutern lassen oder nach Referenzen fragen.

Kein weiterer Kontakt mehr

Auch wenn es ein noch so guter Kunde war, mit dem Erreichen von Stufe 4.) in der Eskalationskaskade sollte der Kontakt abgebrochen werden. Vermutlich wird der Kunde, nach wochenlangem Nicht-Zahlens auch den Auftrag, die Qualität oder die Vertragsbedingungen anzweifeln.