

## Zahlungsausfälle – Rechtsinformationen und Präventionsmaßnahmen

### ■ 1. Was ist vor der Annahme eines Auftrages zu beachten?

Informieren Sie sich über Ihren Vertragspartner – Prüfen Sie dessen Bonität.

Als Auftragnehmer stehen Ihnen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung, sich über die Bonität eines neuen Kunden zu informieren:

#### 1.1 Schufa-Auskunft

Üblich ist zunächst die Einholung einer Schufa-Auskunft (Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung) über Ihre Hausbank. Sie gibt Aufschluss darüber, ob es in der Vergangenheit im Zahlungsverhalten des Kunden bereits Unregelmäßigkeiten gegeben hat (z. B. Nichteinlösung von Schecks, Sperrung des Kontos). Der potenzielle Geschäftspartner muss allerdings in die Einholung einer derartigen Auskunft einwilligen. Ist er dazu nicht bereit, sollten Sie äußerst vorsichtig sein. Es liegt dann der Verdacht nahe, dass der Betreffende schon einmal ernsthafte Liquiditätsprobleme hatte und möglicherweise noch hat.

#### 1.2 Wirtschaftsauskunfteien

Spezielle Wirtschaftsauskunfteien verfügen über einen umfangreichen Datenbestand zur wirtschaftlichen Lage und Liquiditätssituation von Unternehmen.

#### 1.3 Einsichtnahme unter Insolvenz bekanntmachungen oder in das Handelsregister

Bei Überschuldung oder drohender Zahlungsunfähigkeit des potenziellen Vertragspartners kann möglicherweise sogar schon ein Insolvenzverfahren über sein Vermögen eröffnet worden sein. Unter [www.insolvenzbekanntmachungen.de](http://www.insolvenzbekanntmachungen.de) können Sie sich hierzu informieren. Handelt es sich bei dem potenziellen Vertragspartner um einen Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches (Einzelkaufmann, OHG, KG, GmbH, AG) wird die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens in das Handelsregister eingetragen. Die Einsichtnahme in das Handelsregister ist jedem gestattet und kostenfrei. Sie können dies auch elektronisch unter [www.handelsregister.de](http://www.handelsregister.de) abrufen.

#### 1.4 Auskunft aus dem Schuldnerverzeichnis

In dem bei jedem Amtsgericht geführten Schuldnerverzeichnis werden Unternehmen vermerkt, bei denen die Eröffnung des Insolvenzverfahrens mangels Masse abgelehnt worden ist. Außerdem sind darin Privatpersonen eingetragen, die eine eidesstattliche Versicherung – den früheren Offenbarungseid – abgegeben haben.

Im ersten Fall werden die Eintragungen nach Ablauf von fünf Jahren seit dem Ende des Jahres gelöscht, in dem die Eröffnung des Insolvenzverfahrens abgelehnt wurde; im zweiten Fall beträgt die Lösungsfrist drei Jahre seit dem Ende des Jahres, in dem die eidesstattliche Versicherung abgegeben wurde. Auf Antrag erteilen die Gerichte gegen eine Gebühr Auskunft darüber, welche Angaben über eine bestimmte Person oder ein Unternehmen im Schuldnerverzeichnis eingetragen sind. Die bloße Anfrage, ob überhaupt ein Eintrag im Schuldnerverzeichnis existiert, wird kostenfrei beantwortet.

Außerdem können Sie entsprechende Auskünfte von Ihrer Kammer erhalten, die laufend Abdrucke aus dem Schuldnerverzeichnis bezieht. Die Kammern dürfen ihren Mitgliedern Auskünfte anhand dieser Abdrucke erteilen.

#### 1.5 Weitere Indizien und Hinweise

Auch in einer gewachsenen Geschäftsbeziehung können bestimmte Signale auf eine drohende Zahlungsunfähigkeit hinweisen. Selbst bei langjährigen Kunden kann dies der Fall sein. Auf Liquiditätsprobleme des Vertragspartners können hindeuten:

- Änderung der Zahlungsart (z. B. Umstellung von Scheck auf Wechselzahlung),
- Wechsel der Bankverbindung,
- häufiges Überschreiten des Zahlungsziels,
- Bitte um Zahlungsaufschub,
- fingierte Mängelrügen statt Zahlung,
- plötzliche Sitzverlegung ohne ersichtlichen Grund,
- Änderung der Rechtsform (vor allem Umwandlung in eine GmbH),
- Entlassungen in größerem Umfang,
- Personalwechsel auf Leitungsebene,
- Schließung von Filialen.

Die Entscheidung, welcher Aufwand Ihnen im Einzelfall die Bonitätsprüfung wert ist, sollte sich an dem voraussichtlichen Auftragsvolumen orientieren.

## ■ 2. Wie können Risiken bei Vertragsabschluss minimiert werden

### 2.1 Vorkasse

Die Ausgestaltung von Verträgen ist Ihnen überlassen. Es herrscht Gewerbefreiheit, aber auch Vertragsfreiheit. Sie können Ihren Vertragspartner verpflichten, erst zu bezahlen, bevor Sie leisten. Wenn möglich, sollten Sie sich einen Vorschuss geben lassen.

Besteht Ihre Leistung aus mehreren teilbaren Einheiten, dann lassen Sie sich die Teilleistungen bezahlen. Vereinbaren Sie, dass die folgende Leistung erst zu erbringen ist, wenn die vorhergehende Leistung bezahlt ist.

### 2.2 Einzugsermächtigung

Vor allem bei laufenden Geschäften sollten Sie sich um eine Einzugsermächtigung bemühen. Sie können dann nicht nur selbst bestimmen, wann Sie Ihr Geld bekommen. Sie ersparen sich Kosten, das Sie Ihren Kunden nicht an die Zahlung erinnern müssen. Sie verfügen über ein Frühwarnsystem. Sollte eine Lastschrift zurückgehen, sollten Sie nur gegen Vorkasse leisten.

### 2.3 Skonto

Da sich leider viele Kunden nicht an vereinbarte Zahlungsfristen halten, kann es sich anbieten, durch die Einräumung eines Skontos einen Anreiz zur pünktlichen Zahlung zu schaffen. Das Skonto ist ein Zahlungsnachlass, der für den Fall der zügigen Rechnungsbegleichung (z. B. Zahlung innerhalb von 14 Tagen) vereinbart wird. Die Bedingungen für die Gewährung eines Skontos sollten im Vertrag eindeutig geregelt sein.

### 2.4 Vereinbarung von Sicherheiten

Auch wenn der Auftraggeber bei Vertragsabschluss noch gewillt und in der Lage ist, die von ihm in Auftrag gegebene Leistung ordnungsgemäß zu bezahlen, kommt es nicht selten vor, dass der Vertragspartner später nicht zahlen kann, etwa weil er selbst hohe Außenstände hat oder er falsch kalkuliert hat.

Leider sind auch „Schwarze Schafe“ anzutreffen, die vorhandene Gelder unter allen möglichen Vorwänden bewusst zurückhalten. Zum Schutz vor Zahlungsausfällen sollten Sie sich daher bereits bei Vertragsabschluss möglichst Sicherheiten einräumen lassen. Folgende Möglichkeiten kommen in Betracht:

#### 2.4.1 Eigentumsvorbehalt

Durch den Eigentumsvorbehalt behält sich der Lieferant bis zur vollständigen Bezahlung des vereinbarten Preises das Eigentum an der gelieferten Sache vor. Er hat das Recht, sich die Ware zurückzuholen, wenn nicht bezahlt wird, und Sie gegebenenfalls anderweitig zu verwerten. Mit der vollständigen Bezahlung geht das Eigentum automatisch auf den Erwerber über, ohne dass es weiterer Vereinbarungen bedarf. Der Eigentumsvorbehalt spielt vor allem im Kaufvertragsrecht eine wichtige Rolle. Ihr Eigentum können Sie sich wirksam vorbehalten, indem Sie dies auf dem mit übersandten Lieferschein vermerken. Dies gilt jedoch nur dann, wenn diese Erklärung dem Erwerber mindestens gleichzeitig mit der Übersendung der Ware zugeht.

Formulierung: „Bis zur vollständigen Bezahlung bleibt die Ware unser Eigentum“ (sogenannter einfacher Eigentumsvorbehalt).

Allerdings verliert der Lieferant auch bei Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts sein Eigentum, sobald der von ihm angefertigte Gegenstand oder das Baumaterial in ein Gebäude fest eingebaut ist oder die Sache anderweitig verarbeitet wird. Im Falle der Weiterverarbeitung und anschließenden Veräußerung der Ware an Dritte kann ein sogenannter verlängerter Eigentumsvorbehalt vereinbart werden. Vereinbaren Sie also, dass Sie Eigentümer der neuen Sache oder – mehr noch – Gläubiger der neuen Forderung werden.

#### 2.4.2 Vertragserfüllungsbürgschaft

Die beste Absicherung gegen Zahlungsausfälle ist die Einräumung einer Vertragserfüllungsbürgschaft durch ein Kreditinstitut oder einen Kreditversicherer. Zahlt Ihr Vertragspartner nicht, haben Sie die Möglichkeit, Ihr Geld vom Bürgen zu verlangen. Achten Sie darauf, dass der Bürge auf die „Einrede der Vorausklage“ verzichtet (sog. selbstschuldnerische Bürgschaft). In diesem Fall kann der Bürge nicht verlangen, dass Sie zunächst die Zwangsvollstreckung gegen Ihren Vertragspartner ohne Erfolg versucht haben. Allerdings hat er auch im Falle einer selbstschuldnerischen Bürgschaft die Möglichkeit, die Ihrem Vertragspartner zustehenden Einreden – z. B. das Vorliegen von Mängeln – gegen Sie geltend zu machen.

## ■ 3. Weitere Möglichkeiten zur Sicherung von Außenständen

### 3.1 Sicherungsabtretung von Forderungen

Hat der Vertragspartner selbst Außenstände, besteht die Möglichkeit, sich diese Forderungen abtreten zu lassen. Der Schuldner des Vertragspartners muss dann direkt an Sie bezahlen. Darauf ist er selbstverständlich hinzuweisen.

Sie umgehen damit das Risiko, dass Ihr Vertragspartner das Geld für andere Zwecke ausgibt und Sie wiederum leer ausgehen.

### 3.2 Sicherungsübereignung

Sollten Sie feststellen, dass eine Forderung gefährdet ist, kann es ratsam sein, sich einen Gegenstand Ihres Schuldners übereignen zu lassen. Falls Sie Ihr Geld nicht bekommen, sind Sie berechtigt, diesen Gegenstand dann zu verkaufen.

Es spricht nichts dagegen, wenn Ihr Schuldner beispielsweise eine Maschine als Besitz behält und damit weiterarbeitet. Sie müssen nur – am besten schriftlich – vereinbaren, dass Sie Eigentümer eines konkreten Gegenstandes sind, und zwar so lange, bis eine bestimmte Forderung bezahlt ist.

### 3.3 Wechsel

Vor allem dann, wenn Ihr Schuldner nicht sofort bezahlen kann, sollten Sie die Möglichkeit in Betracht ziehen, sich einen Wechsel ausstellen zu lassen. Dadurch, dass Sie einen Wechsel akzeptieren, gewähren Sie Ihrem Schuldner einen Kredit. Ihr Abnehmer hat die Gelegenheit, die Ware zu veräußern und dann Ihre Forderung zu bezahlen. Sie haben neben Ihrer ursprünglichen Forderung einen zweiten Anspruch, der rechtlich sicherer ist und der sich wirtschaftlich besser verwerten lässt.

Den Wechsel können Sie:

- a) entweder behalten und ihn bei Fälligkeit gegebenenfalls in einem besonders zügigen Verfahren, dem Wechselprozess, eintreiben, oder
- b) Sie verkaufen den Wechsel an einen Dritten, beispielsweise eine Bank. In diesem Fall bekommen Sie allerdings nicht den vollen Betrag. Die Bank wird mindestens die Zinsen bis zur Fälligkeit abziehen.

### 3.4 Versicherung

Es gibt Warenkreditversicherungen. Ist Ihr Kunde nicht mehr zahlungsfähig, dann kommt Ihre Versicherung für den Forderungsausfall auf. Natürlich ist vorher genau zu kalkulieren, ob unter Berücksichtigung von Versicherungsprämie und eventuellem Selbstbehalt dieser Weg der richtige ist.

### 3.5 Verfallsklausel

Sollten Sie Ihren Kunden das Recht zur Ratenzahlung eingeräumt haben, so müssen Sie ein Druckmittel haben, das eine Einhaltung der Ratenzahlungstermine fördert. Vereinbaren Sie also, dass für den Fall, dass eine oder zwei Raten nicht gezahlt werden, die gesamte Summe zur Zahlung fällig wird. Tun Sie das nicht, so können Sie jeweils nur die fällige Rate einfordern. Den Rest haben Sie durch die Vereinbarung der Ratenzahlung gestundet. Ein derartiges

Versäumnis ist dann bedauerlich, wenn sich die Insolvenz deutlich abzeichnet und Sie ohne vereinbarte Verfallsklausel das Desaster nur abwarten können.

### 3.6 Einräumung von gesetzlich vorgesehenen Sicherheiten

Nicht immer lässt sich der Vertragspartner von vornherein auf Sicherheiten ein. Nach dem Vertragsabschluss kann der Auftragnehmer jedoch gesetzlich vorgesehene Sicherheiten verlangen: die Sicherungshypothek gem. § 648 BGB und die Sicherheitsleistung gemäß § 648 a BGB.

#### 3.6.1 Sicherungshypothek

Der Auftragnehmer, der Arbeiten an einem Bauwerk oder einzelnen Teilen davon auszuführen hat, kann für seine Forderungen aus dem Vertrag die Einräumung einer Sicherungshypothek an dem Baugrundstück des Auftraggebers verlangen. Eine solche Sicherungshypothek entsteht nicht schon automatisch kraft Gesetzes, vielmehr besteht nur ein gesetzlicher Anspruch auf Einräumung der Hypothek. Diesen Anspruch muss der Auftragnehmer gegen den Auftraggeber allerdings notfalls gerichtlich durchsetzen.

Der Anspruch setzt nicht voraus, dass das Werk bereits vollendet wurde. Es muss aber bereits ein Teil der Leistung erbracht und somit Vergütungsansprüche erworben worden sein. Die Sicherungshypothek kann nur vom Eigentümer des Grundstücks, auf dem die Bauarbeiten ausgeführt werden, bewilligt werden. Ist der Grundstückseigentümer nicht selbst der Auftraggeber, sondern etwa ein zwischengeschalteter Generalunternehmer, besteht der Anspruch auf Einräumung einer Sicherungshypothek grundsätzlich nicht. Aus der Sicherungshypothek kann der Auftragnehmer gegebenenfalls die Zwangsversteigerung des Grundstücks betreiben. Aus dem Versteigerungserlös werden zunächst jedoch die vorrangigen Gläubiger befriedigt. In der Regel ist die erste und die zweite Rangstelle schon durch Sicherheiten anderer Gläubiger belegt; zumeist durch Grundschulden zugunsten der das Vorhaben finanzierenden Banken.

#### 3.6.2 Sicherheitsleistung

Ein effektiveres Sicherungsmittel als die Sicherungshypothek ist in der Regel der Anspruch des Auftragnehmers nach § 648 a BGB auf Einräumung einer Sicherheitsleistung bei einem Auftrag an einem Bauwerk.

Dieser Anspruch richtet sich unmittelbar gegen den Auftraggeber. Dies kann der Eigentümer des betreffenden Grundstücks, aber auch z. B. ein Generalübernehmer oder ein Subunternehmer sein, der sich seinerseits weiterer Subunternehmer zur Ausführung des Auftrags bedient.

Der Auftragnehmer kann den Anspruch bereits unmittelbar nach Vertragsabschluss in der Weise geltend machen, dass er seinem Auftraggeber zur Leistung der Sicherheit eine angemessene Frist setzt und zugleich erklärt, dass

er nach Ablauf der Frist, falls die Sicherheit nicht gestellt wird, seine Leistung verweigert. Anders als bei der Sicherungshypothek wird nicht vorausgesetzt, dass bereits ein Vergütungsanspruch entstanden ist. Vielmehr kann die Sicherheitsleistung auch für die vom Auftragnehmer zu erbringenden Vorleistungen verlangt werden. Soweit dem Auftragnehmer Sicherheit gemäß § 648 a BGB geleistet wurde, ist der Anspruch auf Einräumung einer Sicherungshypothek gemäß § 648 BGB allerdings ausgeschlossen.

## ■ 4. Verfolgung von Forderungen bzw. Außenständen

### 4.1 Organisation des Rechnungswesens

Viele Unternehmen gehen an die Forderungseintreibung nur zögernd heran u. a. aus Angst, Kunden zu verlieren. Diese Zurückhaltung kann aber letztlich den Verlust der Forderung bedeuten. Die effektive Organisation des Mahnwesens ist die Basis für die Erhaltung der eigenen Liquidität. Das Rechnungswesen im Unternehmen sollte so ausgestaltet sein, dass Zahlungstermine und Zahlungseingänge genau überwacht werden können.

### 4.2 Zeitpunkt der Fälligkeit

Die Zahlungsfälligkeit ergibt sich oftmals bereits aus dem Vertrag oder der Rechnung. Ist kein bestimmbares Zahlungsziel (etwa 14 Tage nach Erhalt der Rechnung) eingeräumt, ist die Rechnung unmittelbar nach dem Eingang zu bezahlen. Wenn kein Skonto vereinbart wurde, darf der Auftraggeber auch bei sofortiger Zahlung keinen Rechnungsabzug vornehmen. Es empfiehlt sich, auf der Rechnung einen konkreten Hinweis darauf anzubringen (z. B.: „Der Rechnungsbetrag ist ohne Abzüge sofort zahlbar“).

Bei einem VOB-Vertrag gelten die in der VOB besonders festgelegten Zahlungsfristen. Danach ist die Schlusszahlung alsbald nach Prüfung und Feststellung der vom Auftraggeber vorgelegten Schlussrechnung zu leisten, spätestens innerhalb von zwei Monaten nach Zugang. Die Prüfung der Schlussrechnung ist nach Möglichkeit zu beschleunigen. Verzögert sie sich, ist jedenfalls der unbestrittene Teil der Rechnung sofort zu zahlen.

#### TIPPI!

Der Zugang der Rechnung kann vom Besteller nicht bestritten werden, wenn man sie im Beisein eines Zeugen in ein Kuvert steckt und ebenfalls im Beisein des Zeugen bei dem Besteller in den Briefkasten wirft. Dieser Aufwand dürfe sich allerdings erst bei größeren Forderungen lohnen. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, die vorbereitete Rechnung dem Besteller direkt im Anschluss an die Abnahme auszuhändigen. Schließlich kann dem Besteller – soweit die technischen Voraussetzungen erfüllt sind – die Rechnung vorab per Fax zugesandt werden. Die Gerichte gehen zunehmend dazu über, das Sendeprotokoll mit dem

OK-Vermerk als Anscheinsbeweis für den Zugang anzuerkennen. Lassen Sie sich gegebenenfalls eine Bestätigung des Rechnungszugangs zurückfaxen.

Eine Geldschuld ist während des Verzugs für das Jahr mit fünf Prozentpunkten über dem Basiszinssatz. Bei Rechtsgeschäften, an denen ein Verbraucher nicht beteiligt ist, beträgt der Zinssatz für Entgeltforderungen acht Prozentpunkte über dem Basiszinssatz. Die Geltendmachung eines weiteren Schadens ist nicht ausgeschlossen.

#### TIPPI!

Der jeweils aktuelle Basiszinssatz ist dem Wirtschaftsteil der Tageszeitung zu entnehmen oder über die Internetseite der Bundesbank unter der folgenden Adresse abrufbar (<http://www.bundesbank.de/presse/fag/zinssatz.htm>).

*Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.*

#### Ansprechpartner

Industrie und Handelskammer zu Leipzig  
Goerdelerring 5 | 04109 Leipzig  
Geschäftsbereich Dienstleistungen  
Abteilung Unternehmensförderung  
**Uwe Bock**  
Telefon 0341 1267-1410  
Telefax 0341 1267-1420  
E-Mail [bock@leipzig.ihk.de](mailto:bock@leipzig.ihk.de)