

# IMMER FLÜSSIG

So stellen Sie Ihr Forderungsmanagement richtig auf.

---

# Immer flüssig

So stellen Sie Ihr Forderungsmanagement richtig auf.

Rechtsanwalt Mag. Bernd Trappmaier

Korneuburg, im Juni 2017

## Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	4
Was bedeutet das für Ihr Unternehmen? .....	5
Über mich .....	7
Wie legen Sie Ihre Rechnungen? .....	8
Lernen Sie die Kurve der Dankbarkeit kennen: .....	9
So legen Sie Ihre Rechnungen richtig .....	10
Zahlungsziele und Skonto. Wann muss der Kunde Ihre Rechnung zahlen? .....	11
Zahlungseingang überwachen .....	12
Verzugszinsen und Mahnspesen. So mahnen Sie richtig. .....	13
Verzugszinsen .....	13
Mahnspesen .....	14
Die Form der Mahnung .....	15
Wie viele Mahnungen? .....	15
Der Zahlungsbefehl. Die gerichtliche Forderungsbetreibung .....	16

Exekution.....18

Haben Sie Fragen?.....19

## Vorwort

Firmenkunden zahlen im Durchschnitt 29 Tage nach Erhalt der Rechnung.

Bei der öffentlichern Hand muss man etwas länger warten: Gemeinden zahlen nach 32 Tagen und Länder erst nach 37 Tagen.

Privatkunden sind dagegen etwas schnellere Zahler: hier bekommen Sie ihr Geld schon 17 Tage nach Rechnungserhalt<sup>1</sup>.

4

Zahlungsdauer nach Kunden 2016				
	Länder	Gemeinden	Firmenkunden	Privatkunden
<b>Wien</b>	39 (-3)	38 (-4)	30 (0)	17 (+1)
<b>Niederösterreich</b>	39 (+1)	35 (-3)	30 (0)	17 (+1)
<b>Oberösterreich</b>	42 (+1)	35 (-6)	29 (0)	17 (+1)
<b>Kärnten</b>	39 (-2)	34 (-7)	30 (+2)	17 (0)
<b>Burgenland</b>	39 (+6)	31 (-2)	33 (+3)	17 (+3)
<b>Tirol</b>	35 (+1)	31 (-3)	30 (0)	19 (-5)
<b>Salzburg</b>	37 (+2)	31 (-4)	30 (0)	18 (0)
<b>Steiermark</b>	35 (-2)	31 (-6)	29 (+1)	17 (0)
<b>Vorarlberg</b>	33 (-2)	28 (-7)	28 (-2)	16 (-1)
<b>Österreich</b>	37 (-1)	32 (-6)	29 (0)	17 (0)

© KSV1870; Veränderung zum Vorjahr in Klammer

---

<sup>1</sup> KSV1870 (Hrsg.) Trendumfrage 2016. Das Zahlungsverhalten in Österreich.

## Was bedeutet das für Ihr Unternehmen?

Wenn Sie 30 Tage nach Rechnungslegung auf ihr Geld warten müssen, sind Sie selbst weniger liquide. Ihnen entgehen Zinsen oder Sie müssen für Ihren Kontokorrentrahmen Zinsen an Ihre Hausbank bezahlen. Je nach Höhe des Außenstandes bei Ihren Kunden kann da schon eine ordentliche Summe zusammen kommen.

Der Forderungsverlust österreichischer Unternehmen beträgt durchschnittlich 1,9% des Umsatzes!<sup>2</sup>

56,8% der vom KSV1870 befragten Unternehmer gaben an, dass Zahlungsausfälle zu Gewinneinbußen in ihrem Unternehmen geführt haben.

34,3% erlitten dadurch selbst einen Liquiditätsengpass. Für 8,1% der Befragten ergab sich sogar eine Existenzbedrohung aus den Forderungsausfällen und 5% mussten Mitarbeiter kündigen!

---

<sup>2</sup> KSV1870 (Hrsg.) Trendumfrage 2016. Das Zahlungsverhalten in Österreich.

Das ist nicht nötig, wenn Ihr Forderungsmanagement professionell aufgestellt ist.

**Legen Sie immer gleich nach Leistungserbringung Ihre Rechnung.**

Beobachten Sie den Zahlungseingang und mahnen Sie spätestens nach 14 Tagen. 31,2% der österreichischen Unternehmen mahnen innerhalb von 7 bis 10 Tagen. Von der ersten bis zur zweiten Mahnung sollten maximal 7 Tage vergehen.

## Über mich



Mein Name ist Bernd Trappmaier. Ich bin seit dem Jahr 2003 als Rechtsanwalt selbständig. In meiner Kanzlei vertrete ich Unternehmen.

Ich versende Mahnbriefe, wenn die innerbetrieblichen Betreibungsmaßnahmen nicht erfolgreich waren, was leider nicht selten der Fall ist. Anwaltliche Mahnbriefe haben da eine andere Wirkung bei den Schuldnern. In der Vielzahl der Fälle erfolgt innerhalb der von uns gesetzten Zahlungsfrist tatsächlich die Zahlung, wobei wir auch Verzugszinsen und Mahnspesen einbringlich machen.

Sollte auch unsere Mahnung nicht zum Erfolg führen, bringen wir die Mahnklage ein und beantragen einen gerichtlichen Zahlungsbefehl.



## Wie legen Sie Ihre Rechnungen?



(Foto: [www.unsplash.com](http://www.unsplash.com))

Haben Sie schon einmal Fenster geputzt? Wenn man fertig ist, fängt es an zu regnen, oder?

Was heißt das für Sie? Wenn Sie ein Fensterputzer sind, müssen Sie Ihre Leistung sofort verrechnen. Denn wenn es einmal geregnet hat, kann sich Ihr Kunde nicht mehr an das gute Arbeitsergebnis erinnern und schon zahlt er nicht mehr so gerne wie vorher.

Machen Sie es wie die Fensterputzer! **Legen Sie Ihre Rechnung immer gleich nach Abschluss Ihrer Arbeit!**

Lernen Sie die Kurve der Dankbarkeit kennen:



9

Quelle: <http://www.scjinc.net/curve.html>

Je länger Sie mit der Rechnungslegung zuwarten, umso wahrscheinlicher wird der Zahlungsausfall.

So legen Sie Ihre Rechnungen richtig.

Was muss auf der Rechnung stehen? Die gesetzlichen Rechnungsmerkmale regelt § 11 Umsatzsteuergesetz<sup>3</sup>:

- Name, Anschrift und Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (UID) des Unternehmers
- Name, Anschrift und UID des Empfängers der Leistung
- Menge und Bezeichnung der gelieferten Gegenstände / Art und Umfang der Leistung
- Tag oder Zeitraum der Leistung
- das Entgelt und der Umsatzsteuersatz
- der Steuerbetrag
- Ausstellungsdatum der Rechnung
- fortlaufende Nummer der Rechnung

10

---

<sup>3</sup> Mehr dazu unter <https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/umsatzsteuer/ust-vorsteuerabzug.html>

## Zahlungsziele und Skonto. Wann muss der Kunde Ihre Rechnung zahlen?

Sie müssen auf der Rechnung kein Zahlungsziel angeben, wenn Sie mit dem Kunden oder in Ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen keines vereinbart haben.

**Rechnungen ohne vereinbartes Zahlungsziel sind mit Erhalt der Rechnung fällig.**

Skonto für Zahlung vor dem vereinbarten Zahlungsziel muss ebenfalls vereinbart werden. Firmenkunden ziehen oftmals Skonto ab, ohne dass eine entsprechende Vereinbarung getroffen wurde. Das müssen und sollten Sie nicht akzeptieren.

Prüfen Sie Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen: Steht darin irgendetwas betreffend Zahlungsziel? Streichen Sie diesen Absatz!

## Zahlungseingang überwachen

Es ist unumgänglich, die offenen Ausgangsrechnungen laufend zu überwachen. Um effizient mahnen zu können empfehle ich wenigstens **einen Mahnlauf pro Woche**.

Prüfen Sie mindestens einmal in der Woche, welche Rechnungen noch nicht bezahlt sind. Und reagieren Sie dann sofort! Wenn Sie mit Ihren Kunden kein Zahlungsziel vereinbart haben, dann senden Sie Ihre erste Mahnung, wenn die Rechnung nach einer Woche noch nicht beglichen wurde.

Ganz wesentlich für den Erfolg Ihres Forderungsmanagements ist Ihre Konsequenz. Der wöchentliche Mahnlauf muss immer stattfinden.

Mahnen Sie jeden Kunden – ohne Ausnahme. Auch Ihren Top Kunden (wenn dieser Ihre Rechnung nicht gleich bezahlt, würde ich ihn ohnehin nicht so bezeichnen)!

Verzugszinsen und Mahnspesen. So mahnen Sie richtig.

Wenn Sie mit Ihren Kunden (in der Regel in Ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen) nichts anderes vereinbart haben, dann gibt Ihnen das Gesetz das Recht, Verzugszinsen und Mahnspesen zu verrechnen. Mach Sie unbedingt davon Gebrauch!

### Verzugszinsen

13

Handelt es sich bei Ihren Kunden um Privatkunden, dann betragen die Verzugszinsen 4% p.a.<sup>4</sup>

Unternehmer müssen höhere Verzugszinsen bezahlen: 9,2 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> § 1000 ABGB.

<sup>5</sup> § 456 UGB. Den Basiszinssatz finden Sie unter <https://www.oenb.at/Service/Zins--und-Wechselkurse/Anknuepfungszinssaetze.html>

Sie können die Verzugszinsen online berechnen, z.B. mit diesem Tool: <https://www.online-rechner.at/verzugszinsen>

## Mahnspesen

Neben den Verzugszinsen können Sie in der Mahnung die notwendigen Kosten zweckentsprechender außergerichtlicher Betreibungs- oder Einbringungsmaßnahmen geltend machen<sup>6</sup>. Sie müssen beachten, dass die Mahnspesen in einem angemessenen Verhältnis zur betriebenen Forderung stehen müssen. Eine gesetzliche Regelung zur Höhe der Mahnspesen gibt es nur gegenüber einem Unternehmenskunden. Hier gilt ein Pauschalbetrag von 40 Euro<sup>7</sup>.

14

---

<sup>6</sup> § 1333 Abs. 2 ABGB.

<sup>7</sup> § 458 UGB.

## Die Form der Mahnung

Für die Mahnung ist keine Form vorgesehen. Auch müssen Sie nicht zuvor eine „Zahlungserinnerung“ schicken. Schreiben Sie bitte auch nicht besonders höflich. Wenn schon die erste Mahnung ultimatив klar macht, dass Sie es mit der Forderungsbetreibung ernst meinen, ist die Erfolgsquote höher.

## Wie viele Mahnungen?

Grundsätzlich müssen Sie gar keine Mahnung schreiben. Wenn Ihr Kunde die Rechnung nicht unmittelbar bei Erhalt zahlt, können Sie ihn auch gleich klagen. Da das aber mit Kosten für Sie verbunden ist, empfehle ich eine Mahnung zu schreiben.

Bezeichnen Sie die Mahnung nicht als „erste Mahnung“. Dann weiß Ihr Kunde, dass noch mindestens eine zweite Mahnung kommt. Drohen Sie ruhig schon in der ersten Mahnung mit der Klage.

Ich empfehle grundsätzlich zwei Mahnungen.



Danach kann noch eine Zahlungsaufforderung durch den Rechtsanwalt folgen. Insgesamt sollten aber nicht mehr als 30 Tage vergehen.

## Der Zahlungsbefehl. Die gerichtliche Forderungsbetreibung.

Leider hilft auch die Mahnung durch den Rechtsanwalt nicht immer. In letzter Konsequenz muss die Forderung dann gerichtlich eingeklagt werden.

Das hat zwei Vorteile: mit Vorliegen des Zahlungsbefehls haben Sie einen so genannten Exekutionstitel, das heißt Sie können gegen Ihren Schuldner Exekution führen.

Und der Exekutionstitel verjährt unabhängig von der zugrundeliegenden Anspruchsgrundlage erst nach 30 Jahren. Sie haben also lange Zeit, den Schuldner zu „verfolgen“.

In der Regel ist es aber gar nicht nötig, so lange zu warten, denn viele Schuldner zahlen, wenn Sie einmal einen Zahlungsbefehl erhalten.

Der Zahlungsbefehl ermöglicht ein rasches und einfaches Gerichtsverfahren zur Betreibung unbestrittener Forderungen.

**Sie können eine Mahnklage bis zu einer Summe von 5.000 Euro auch selbst einbringen**, ohne dafür einen Rechtsanwalt beauftragen zu müssen. Das Bundesministerium für Justiz stellt auf der Webseite <https://webportal.justiz.gv.at/at.gv.justiz.formulare/Justiz/Geldleistung.aspx> ein online Formular zur Verfügung. Sie können dieses online ausfüllen, ausdrucken und postalisch oder, wenn Sie eine Bürgerkarte haben, sogar elektronisch versenden.

Übersteigt die offene Forderung jedoch 5.000 Euro, so muss die Klage von einem Rechtsanwalt eingebracht werden.

Die Mahnklage wird in der Form des Zahlungsbefehls ohne inhaltliche Prüfung durch das Gericht an den

Schuldner zugestellt. Dieser hat daraufhin 4 Wochen Zeit, gegen den Zahlungsbefehl Einspruch zu erheben. Erhebt er keinen Einspruch, wird der Zahlungsbefehl ohne weiteres Verfahren rechtskräftig und vollstreckbar und Sie können schon Exekution gegen den Schuldner führen.

## Exekution

Die Exekution ist die Einbringlichmachung der Forderung durch Anwendung der gerichtlichen Zwangsgewalt. Die klassische Exekution ist die so genannte Fahrnisexekution. Bei dieser begibt sich der Gerichtsvollzieher zum Schuldner und pfändet dessen bewegliches Vermögen (z.B. Autos, Möbel, Einrichtungsgegenstände, Bilder). Diese werden in weiterer Folge gerichtlich versteigert und der Versteigerungserlös wird an die Gläubiger ausgefolgt.

Bei Arbeitnehmern empfiehlt sich die Gehaltsexekution, bei der dem Arbeitgeber vom Gericht die Aufforderung erhält, den pfändbaren Teil des Arbeitseinkommens (das

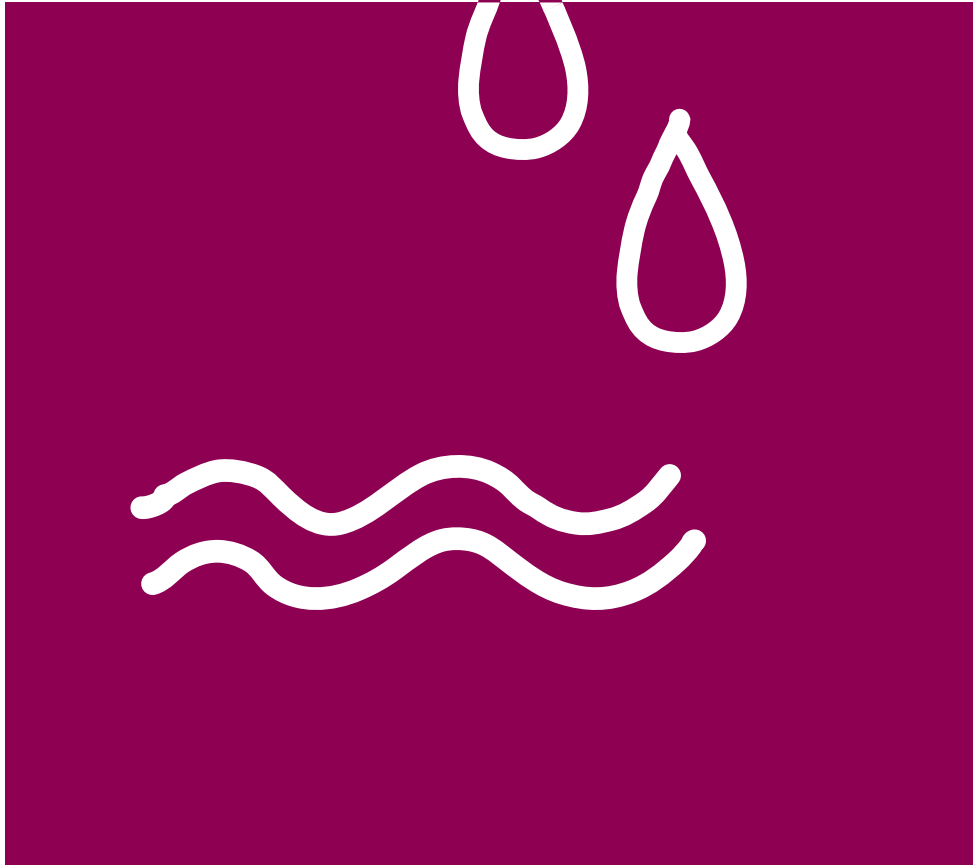
Einkommen abzüglich des Existenzminimums) einzubehalten und direkt an den Gläubiger zu überweisen.

Neben diesen beiden hauptsächlich vorkommenden Exekutionen besteht noch die Möglichkeit, ein gerichtliches Pfandrecht auf einer Liegenschaft des Schuldners zu begründen und in der Folge diese Liegenschaft vom Gericht versteigern zu lassen.

## Haben Sie Fragen?

Wollen Sie mehr über die Eintreibung Ihrer offenen Forderungen wissen?

Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie mit uns ein unverbindliches erstes Gespräch. Wir erklären Ihnen, wie wir auch Ihre Forderungen erfolgreich einbringlich machen.



**Rechtsanwaltskanzlei Mag. Bernd Trappmaier**

Stockerauer Straße 5/5  
A - 2100 Korneuburg  
T +43 2262 90196  
F +43 2262 90 196-20  
office@rechtsstandpunkt.at  
www.rechtsstandpunkt.at



Kanzleikonto: Sparkasse Korneuburg AG, IBAN: AT50 2022 7000 0003 0403, BIC: SSKOAT21XXX  
Fremdgeldkonto: Sparkasse Korneuburg AG, IBAN: AT60 2022 7000 0003 0999, BIC: SSKOAT21XXX

UID: ATU51455606, DVR: 4009237, ADVM-Code: R208437