

Warum ist nach der Betreuung meistens Schluss mit dem Inkasso?



Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist, vertritt die rechtlich relevanten Interessen der Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbands

Jeder Vorgang im kaufmännischen Geschäftsverkehr beruht auf einem Vertrag. Hier wird vereinbart, wer bis wann gegenüber wem was zu leisten hat. Millionen Transaktionen gelingen. Viele davon erleiden eine Störung. Beispielsweise wenn der Kunde nicht zahlt.

Gründe warum ein Schuldner nicht zahlt, können darin bestehen, dass er entweder nicht will – oder nicht kann. Wenn der Schuldner nicht will, dann geht es um eine abweichende Meinung über die erbrachte oder zu erbringende Leistung. Wenn ein Kunde nicht zahlen kann, dann hat er entweder zu viel bestellt, oder er hat zu wenig (oder gar kein) Geld für die Befriedigung des Lieferanten. Beides führt dazu, dass der Gläubiger eine «schwebende» Forderung in seiner Bilanz hat.

Erster Akt im Inkassoverfahren

Der Lieferant setzt den Schuldner in Verzug. Dies geschieht mittels Mahnung beziehungsweise Zahlungserinnerung. Ab diesem Zeitpunkt hat der Gläubiger Anspruch auf Ersatz seines Schadens, hauptsächlich bestehend aus dem gesetzlichen Zins von 5 Prozent. Nach der zweiten schriftlichen oder telefonischen erfolglosen Mahnung beschliesst der Lieferant, die Betreuung anzuheben. Das Betreibungsbegehren wird schriftlich oder mündlich an das Betreibungsamt gerichtet. Damit wird das Einleitungsverfahren eröffnet. Zwar muss der Schuldner für die Betreibungskosten aufkommen, vorgeschossen werden diese aber durch den Lieferanten. Daraufhin erlässt das Betreibungsamt den Zahlungsbefehl an den säumigen Schuldner.

Zweiter Akt im Inkassoverfahren

Der Kunde erhebt Rechtsvorschlag. Dieser bewirkt die Einstellung der Betreuung. Das war's.

Beseitigung des Rechtsvorschlages

Ohne jetzt ausgreifende betreibungsrechtliche Statistiken zu bemühen, lässt sich annehmen, dass der grösste Teil der Forderungen, welche eher geringe Beträge aufweisen, als Debitorenverlust «abgeschrieben» werden. Lohnt sich, für grössere Forderungen das langwierige und teure Inkassoverfahren fortzusetzen? Ja und nein. Nein, wenn die Forderung nicht mit Belegen oder Urkunden unterfüttert werden kann. Ja, wenn die Forderung auf einer durch öffentliche Urkunde festgestellten oder durch Unterschrift

bekräftigten Schuldanererkennung beruht. Im Geschäftsalltag wird eine Bestellung telefonisch oder per E-Mail oder sogar per Whatsapp aufgenommen. Die Lieferung der Ware erfolgt beispielsweise durch die hauseigenen Monteure oder durch Postzustellung. Dienstleistungen werden formlos erbracht. Nirgends ist eine Unterschrift vorhanden, welche dazu dienen könnte, die Schuld zu bekräftigen beziehungsweise zu beweisen. Regelmässig legt der Lieferant eine unbezahlte und mehrfach angemahnte Rechnung als «Beweis» für das Bestehen einer Forderung vor. Eine Rechnung ist kein Beweis. Sie kann als Indiz dienen, dass zwischen dem Lieferanten und dem Kunden etwas vorgegangen ist. Ein solcher Vorgang kann nur durch ein Gericht «erkannt» werden. Mit dem Gerichtsurteil kann der Rechtsvorschlag beseitigt werden. Vielleicht auch nicht.

Das Gericht entscheidet

Wenn der Bestand einer Forderung im Einleitungsverfahren der Betreuung nicht mittels Urkunde schlüssig und eindeutig vor Rechtsmittelgericht bewiesen werden kann, dann muss man den Betreuungsweg verlassen und eine sogenannte Leistungsklage beim Gericht am Sitz des Betriebes anheben. Der Weg zum Gericht führt über das Schlichtungsamt, wo zwischen den Parteien einvernehmlich beschlossen wird, ob die Forderung in Gänze oder teilweise oder in Raten beglichen wird. Wenn der Kunde nicht zahlen kann oder will, dann geht der Gläubiger mit einer Klagebewilligung nach Hause. Ab diesem Moment können die vorzufinanzierenden Gerichts- und Anwaltskosten die infrage stehende Forderung übersteigen: Bei Forderungen bis CHF 30'000 kommt das vereinfachte Gerichtsverfahren zum Tragen, darüberhinausgehende Forderungen verlangen das ordentliche Verfahren. Bis man zu seinem Geld kommt, können Monate oder sogar Jahre vergehen. Und ob man Recht bekommt, steht in den Sternen. Im besten Fall erlässt das Gericht ein Urteil, welches ein Rechtsöffnungstitel darstellt. Mit diesem kann die bestehende Betreuung fortgesetzt werden.

Was ist zu tun?

Weil, wie oben ausgeführt, eine Rechnung als Beweis wenig bis nichts nützt, sei empfohlen, sich die Offerte vom Kunden unterschriftlich bestätigen zu lassen. Der (vertragliche) Handschlag geschieht zwischen Unterbreitung der Offerte und deren Annahme durch den Kunden. Wenn unterzeichnete Verträge vorliegen, wird die sogenannte Basler Rechtsöffnungspraxis angewendet. Hierbei erfüllen die Parteien simultan ihre Leistungen. Der Rechtsvorschlag wird hier beseitigt, wenn der Betriebene nicht behauptet, dass die Gegenleistung nicht erbracht wurde, wenn diese Bestreitung offensichtlich haltlos ist oder wenn der Gläubiger gegenüber der Bestreitung des Schuldners wiederum durch Urkunden nachweist, dass er gehörig erfüllt hat.

Fazit und Empfehlung

Die Rechnung ist lediglich eine Bestätigung, dass eine bestimmte Summe zu bezahlen ist. Diese Summe kann jederzeit (durch Rechtsvorschlag) bestritten werden. Stellen Sie ab heute sicher, dass Sie Ihre Offerte durch den Kunden unterschriftlich und im Original bestätigt wird. Dadurch ersparen Sie hohe Gerichtskosten und gewinnen wertvolle Zeit beim Inkasso.

meinJurist GmbH

Klostergutstrasse 4 · 8252 Altparadies
Badstrasse 50 · 5200 Brugg
Telefon 079 430 50 71
www.meinJurist.ch