

**Bettina Fässler**
 Master of Law  
 Rechtsanwältin und Urkundsperson


Blog &gt; Rechtsberatung &gt; Was tun, wenn der Kunde nicht pünktlich oder gar nicht bezahlt?

04.2017

## Was tun, wenn der Kunde nicht pünktlich oder gar nicht bezahlt?

Der Auftrag ist ausgeführt oder die bestellte Ware geliefert, die Rechnungen dafür werden aber nicht immer rechtzeitig beglichen. Wird ein Kunde zahlungsunfähig, muss sogar auf die ganze Forderung verzichtet werden. KMU sind immer öfter mit Zahlungsverzögerungen und ausfällen in teils beträchtlicher Höhe konfrontiert, weil Zahlungsmoral und Zahlungsfähigkeit abnehmen. Verspätete oder nicht bezahlte Rechnungen können für ein Unternehmen eine grosse Belastung und somit auch ein erhebliches wirtschaftliches Risiko darstellen.



© iStock.com/g-riner

### Frage

Was kann ein Unternehmen tun, um Zahlungsverzögerungen und -ausfällen vorzubeugen oder wenn ein Kunde tatsächlich nicht bezahlt?

### Antwort

#### Effizientes Debitoren-Management

Ein Unternehmen soll mit der Rechnungsstellung nicht zu lange zuwarten, sondern die von ihr erbrachten Dienstleistungen regelmässig und zeitnah fakturieren. Schliesslich vermindern nicht bezahlte Rechnungen die Liquidität des Unternehmens, mit der es seinen Verpflichtungen (Bezahlung von Löhnen, Rechnungen etc.) nachkommen muss. Auch wenn es vielen KMU schwerfällt, die Rechnungsstellung und das Mahnwesen zu erledigen, hilft ein gut strukturiertes Debitoren-Management, um Liquiditätsengpässe und Zahlungsausfälle zu vermeiden. Weiter ist es hilfreich, Vorlagen für Rechnungen und Mahnungen zu erstellen und effiziente Buchhaltungsprogramme und Mahnprozesse, mit denen Rechnungen und Mahnungen professionell und fristgerecht erstellt werden können, einzusetzen.

#### Ratenzahlungsvereinbarung

Kann ein Kunde die gesamte Rechnung nicht auf einmal bezahlen, kann mit ihm ein Ratenzahlungsplan vereinbart werden. Aus Beweisgründen ist die Unterzeichnung einer schriftlichen Ratenzahlungsvereinbarung (allenfalls verbunden mit einer Schuldanerkennung) ratsam. Auch kann vereinbart werden, dass die ganze Restschuld sofort zur Zahlung fällig wird, wenn der Kunde mit einer Rate ganz oder teilweise länger als die vereinbarte Zeit in Verzug gerät.

#### Schuldanererkennung und vollstreckbare öffentliche Urkunde

Eine unterschriebene Schuldanererkennung ist eine schriftliche Erklärung des Kunden, in der er sich zur Bezahlung eines bestimmten Geldbetrages verpflichtet. Hierbei handelt es sich um einen provisorischen Rechtsöffnungstitel, der dem Unternehmen erhebliche Verfahrensvorteile verschafft. So bleibt dem Unternehmen der mühselige und aufwändige Weg über die Anerkennungsklage im Zivilprozess erspart. Wird die Schuldanererkennung mit einer Erklärung des säumigen Kunden, in der er die direkte Vollstreckbarkeit anerkennt, öffentlich beurkundet, gilt diese vollstreckbare öffentliche Urkunde über eine Geldleistung als definitiver Rechtsöffnungstitel.

#### Vorauszahlung / Anzahlung

Damit ein Unternehmen die Risiken von Zahlungsverzögerungen und -ausfällen vermindern oder vermeiden kann, kann die Vorauszahlung des gesamten Auftragswerts oder zumindest eine Anzahlung verlangt werden.

#### Schuldnerverzug

Könnte der Kunde die Rechnung bezahlen, tut es aber nicht, dann liegt eine Nichtleistung trotz Leistungsmöglichkeit vor, was bei einer Geldforderung stets angenommen wird («Geld muss man haben»). Weiter ist vorausgesetzt, dass die Forderung fällig ist und diese entweder

durch Mahnung in Verzug gesetzt wurde oder ein verabredeter Verfalltag vorliegt. Mit der Fälligkeit einer Forderung hat das Unternehmen das Recht, die Erfüllung zu verlangen. Es gilt die gesetzliche Vermutung, dass eine Schuld sofort fällig ist, soweit sich nicht etwas Anderes aus Gesetz oder Vertrag ergibt. Die Mahnung ist eine unmissverständliche Erklärung des Unternehmens, dass es auf die Erbringung der Leistung besteht. Von einer Mahnung kann zudem abgesehen werden, wenn der Kunde unmissverständlich erklärt oder durch sein Verhalten zeigt, dass er nicht leisten wird. Viele Unternehmen erinnern die säumigen Kunden (einmal oder mehrfach) an eine offene Geldforderung.

Auch hier tut ein Unternehmen gut daran, mit Mahnungen nicht zu lange zuzuwarten, sondern zeitnah zur Zahlung von offenen Rechnungen aufzufordern. Die Mahnung bedarf keiner bestimmten Form, sollte aus Beweisgründen jedoch schriftlich erfolgen. Bei langjährigen und wichtigen Kunden ist beim Versand von Mahnungen Vorsicht geboten, da vorschnelle Mahnungen für Verärgerung sorgen. Solche Kunden sollten daher persönlich auf den Zahlungsrückstand hingewiesen werden, denn möglicherweise ging die Rechnung vergessen und die Bezahlung wird umgehend nachgeholt. Der säumige Kunde hat dem Unternehmen einen Verzugszins von 5% oder in der Höhe gemäss Vereinbarung zu bezahlen. Es ist nicht zulässig, vom Verzugszins nochmals Verzugszins (sog. Zinseszins) zu verlangen.

Wenn sämtliche Voraussetzungen des Schuldnerverzuges gegeben sind, stehen dem Unternehmen mehrere Rechte zu. Nach Ablauf einer Nachfrist, die mit der Mahnung verbunden werden kann, kann das Unternehmen entscheiden, ob es an der Bezahlung festhält oder auf die Leistung verzichtet, d.h. ob es entweder Schadenersatz aus Nichterfüllung verlangt oder vom Vertrag zurücktritt.

### **Betreibung**

Zahlt der Kunde trotz Zahlungsaufforderung und Ansetzung einer Nachfrist die ausstehende Rechnung nicht, kann er betrieben werden. Eine Betreibung kann mündlich oder schriftlich mit einem Betreibungsbegehren eingeleitet werden. Dieses muss unterschrieben an das örtlich zuständige Betreibungsamt abgegeben werden. Nach Empfang des Betreibungsbegehrens erlässt das Betreibungsamt den Zahlungsbefehl und stellt ihn dem Schuldner zu. Der Zahlungsbefehl enthält

1. die Aufforderung, binnen 20 Tagen den Gläubiger für die Forderung samt Betreibungskosten zu befriedigen,
2. die Mitteilung, dass der Schuldner, der die Forderung oder einen Teil derselben oder das Recht, sie auf dem Betreibungswege geltend zu machen, bestreiten will, dies innerhalb von zehn Tagen nach Zustellung des Zahlungsbefehls dem Betreibungsamt zu erklären (Rechtsvorschlag zu erheben) hat, und
3. die Androhung, dass, wenn der Schuldner weder dem Zahlungsbefehl nachkommt noch Rechtsvorschlag erhebt, die Betreibung ihren Fortgang nehmen wird.

Ist der Schuldner mit der betriebenen Forderung nicht einverstanden und will Rechtsvorschlag erheben, hat er dies sofort dem Überbringer des Zahlungsbefehls oder innert 10 Tagen nach Zustellung des Zahlungsbefehls beim Betreibungsamt mündlich oder schriftlich zu erklären. Der Schuldner kann auch nur einen Teil der Forderung bestreiten. Er muss den bestrittenen Betrag genau angeben, andernfalls gilt die ganze Forderung als bestritten. Für den unbestrittenen Betrag kann der Gläubiger die Fortsetzung der Betreibung verlangen. Es liegt dann am Gläubiger, den Rechtsvorschlag zu beseitigen, indem er beweist, dass die Forderung tatsächlich besteht. Um den Rechtsvorschlag beseitigen zu können, sieht das Gesetz drei Möglichkeiten vor:

- Zivilprozess durch Anerkennungsklage oder durch Verwaltungsverfahren,
- definitive Rechtsöffnung und
- provisorische Rechtsöffnung.

Welches Verfahren zur Anwendung kommt, hängt von den Beweismitteln ab, die dem Gläubiger zum Nachweis seiner Forderungen zur Verfügung stehen. Ist die Betreibung nicht durch Rechtsvorschlag oder durch gerichtlichen Entscheid eingestellt worden, kann der Gläubiger frühestens 20 Tage nach der Zustellung des Zahlungsbefehls das Fortsetzungsbegehren stellen. Dieses Recht erlischt ein Jahr nach der Zustellung des Zahlungsbefehls.

### **Factoring**

Ein Unternehmen kann das Eintreiben von Forderungen auch auslagern. Dabei überträgt es seine Forderungen an ein professionelles Factoring-Unternehmen, das sich um die Eintreibung der Forderungen kümmert. Durch echtes Factoring verbessert das Unternehmen seine Liquidationssituation und Eigenkapitalquote.

Tags: Rechtsberatung, Debitoren-Management, Schuldnerverzug, Verzugszins, Betreibung, Recht