

Wer nicht bezahlt wird und untätig bleibt, ist selber schuld

Categories : [Insolvenzrecht](#)

Tagged as : [Ausfallrisiko](#), [Forderungen](#), [Forderungsmanagement](#), [Liquidität](#), [Payment Behaviour](#), [Zahlungseingang](#)

Date : 23. Mai 2018

Sie kennen das. Die Geschäfte laufen grundsätzlich gut, die Auftragsbücher sind voll, aber die Kunden zahlen einfach nicht. Damit sind Sie nicht alleine: Laut einer kürzlich veröffentlichten [Studie](#) der [Kreditversicherung Euler Hermes](#) mit dem Titel „Payment Behaviour“ warten weltweit Unternehmen auf ihr Geld. Dies liegt (auch) daran, dass die Kontrolle von Zahlungseingängen gerne vernachlässigt wird. Nach der Studie lag die Wartezeit in Deutschland bei immerhin 54 Tagen. Das sei zwar immer noch weniger als der internationale Schnitt von 66 Tagen Wartezeit. Doch der Trend zeigt nach unten. Seit letztem Jahr ist laut Studie ein weiterer Tag Verzögerung hinzugekommen. Euler Hermes geht davon aus, dass sich dieser Trend noch fortsetzen wird. Die gute Konjunktur verleite Unternehmen zu mehr Vertrauen und dadurch zu einer toleranteren Kontrolle der Zahlungseingänge.

Wer seine Forderungen völlig ungeordnet und unkontrolliert – quasi nebenbei – einzieht, setzt sich jedoch Gefahren aus. Neben dem Entzug der eigenen Liquidität drohen ganz erhebliche Ausfallrisiken. Wer zu lange wartet, muss im schlimmsten Fall damit rechnen, dass Rechnungen gar nicht mehr bezahlt werden. Und hier droht das nächste Dilemma. Fällt der Vertrags- oder Geschäftspartner in Insolvenz, sind die Forderungen in der Regel abzuschreiben.

Eine weitere Studie, diesmal vom [Statistischen Bundesamt](#), zeigt auf, dass die Forderungen in den im Jahr 2016 beendeten Insolvenzverfahren durchschnittlich nur mit einer Quote von 2,6 Prozent befriedigt wurden. In Verbraucherinsolvenzverfahren werden regelmäßig noch schlechtere Quoten von 1,5 Prozent erzielt. Bei Unternehmerinsolvenzen liegt die Quote bei ca. 4,1 Prozent. Welche Schäden dadurch entstehen, liegt auf der Hand: Sie bewegen sich in Sphären oberhalb [von 12 Mrd. Euro](#).

Um dem zu entgehen, ist ein professionelles Forderungsmanagement unerlässlich. Umso vorteilhafter ist dies, wenn über das Vermögen des Vertrags- oder Geschäftspartners am Ende ein Insolvenzverfahren eröffnet wird. Die jüngere Rechtsprechung des [Bundesgerichtshofs](#) (BGH) zur Insolvenzanfechtung belegt ([wir berichteten](#)), dass ein professionelles Forderungsmanagement Anfechtungsrisiken in der Krise des Vertrags- oder Geschäftspartners minimieren und bisweilen sogar ausschließen kann.

Wer (Dienst-)Leistungen erbringt, hat es verdient, dafür auch bezahlt zu werden. Und zwar schnell und zuverlässig. Das Forderungsmanagement sollte daher keinesfalls auf die leichte Schulter genommen werden.

Ansprechpartner: [Markus Ladenburger/Nils Langeloh/Steffen Lux](#)