



Berliner
Volksbank



KANZLEI SHAFIR
LEGAL CONSULTING

KLUGES FORDERUNGSMANAGEMENT EFFEKTIV MEHR LIQUIDITÄT SICHERN

ONLINE-SEMINAR AM 15.06.2021



Heinz-Oliver Lehnardt

Leiter Kredit I Forderungsmanagement
Prokurist

Dipl. Bankbetriebswirt (Bankakademie)
Zertifizierter Problemkreditmanager (ADG)
Zertifizierter Vertriebscoach (ADG)

Langjährige Führungsverantwortung in den Bereichen
Firmenkunden, Kreditmarktfolge und Problemkreditmanagement

**„JEDE KRISE IST ZUGLEICH CHANCE. FRÜHES ERKENNEN UND
GEMEINSAMES GEGENLENKEN BIETET AUSSICHT AUF
GRÖßTMÖGLICHEN ERFOLG!“**

IHRE REFERENTIN RECHTSANWÄLTIN IRINA SHAFIR

KANZLEI SHAFIR
LEGAL CONSULTING



Irina Shafir

Rechtsanwältin & Kanzleihinhaberin

Schwerpunkte: Forderungsmanagement, Insolvenzrecht

Europäische Wirtschaftsjuristin, LL.M. (Eur.)

Business-Coach / Dozentin / Mitgründerin von Inkasso2go

Optimierung des innerbetrieblichen Forderungsmanagements

Mindset, Kommunikation, Sprache im Recht

**„ICH UNTERSTÜTZE MEINE MANDANTEN DABEI, SCHNELL UND EFFEKTIV
MEHR LIQUIDITÄT ZU ERREICHEN!“**

AGENDA

1. FORDERUNGS AUSFÄLLE VERMEIDEN
2. ZEITMANAGEMENT BEI DER FORDERUNGSDURCHSETZUNG
3. MINDSET UND KOMMUNIKATION
4. WENN SIE ALLEINE NICHT WEITERKOMMEN
5. INSOLVENZ DES SCHULDNERS
6. FAZIT

1. FORDERUNGS AUSFÄLLE VERMEIDEN

Wie vermeiden Sie, dass Ihr Kunde oder Geschäftspartner Ihre Forderung nicht bezahlt?

- Bonität prüfen
- Rechtliche Absicherung im Vertrag, z. B. durch Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Kurze Zahlungsziele setzen, Teilzahlungen und Skonto anbieten
- Unkomplizierte Bezahlungsmöglichkeiten anbieten
- Bürgschaft und andere Sicherheiten vereinbaren

1. FORDERUNGSAusFÄLLE VERMEIDEN

Bonität prüfen, Risiko eines Zahlungsausfalls kalkulieren

- Bonität → Der Ruf einer Person oder Firma in Bezug auf Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- Wo prüfen?
 - Creditreform, Schufa, Bürgel, etc.
 - Je höher der Rechnungsbetrag, desto wichtiger ist die Bonitätsprüfung
- Informationen variieren, je nach Informationsbestand der Auskunftsei
- Kriterien: Jahresabschlüsse, Bilanzen, Zahlungsverhalten, etc.

1. FORDERUNGS-AUSFÄLLE VERMEIDEN

Rechtliche Absicherung im Vertrag – Welche Möglichkeiten haben Sie?

- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) - Vorteile
- Transparenz und Klarheit, z. B. Zahlungsbedingungen, Verzug, Gerichtsstand
- Sie setzen AGB Ihres Vertragspartners außer Kraft und nutzen Ihre AGB zum Vorteil
- Sie schaffen einen professionellen Eindruck für Ihr Unternehmen
- Sie vermeiden Rechtsstreitigkeiten im Vorfeld

1. FORDERUNGS AUSFÄLLE VERMEIDEN

- Klar strukturierte Zahlungsmodalitäten schaffen mehr Sicherheit
- Kurze Zahlungsziele → Optimaler Zusammenhang zwischen Leistung und Zahlung (7-14 Tage)
- Teilzahlung bei längerer Leistungsdauer
- Skonto bei zeitnahe Rechnungsabgleich

Tipp:

SOLLTE ES DOCH ZUM ZAHLUNGS AUSFALL NACH RECHNUNGSSTELLUNG KOMMEN, SO SOLLTE DER MAHNLAUF OPTIMAL STRUKTURIERT SEIN!

1. FORDERUNGS-AUSFÄLLE VERMEIDEN

Unkomplizierte Bezahlungsmöglichkeiten (fast & easy)

- Keine Geldbörse, keine PIN, kein Kartelesegerät und keine komplizierte Registrierung
- PayPal
 - Vorteil: Ein Klick für den Kunden ohne Angabe der Bankdaten
 - Nachteil: Gebühren von bis zu 2,5 % für den Unternehmer
- Apple Pay
 - Vorteil: Keine Registrierung nötig, ein Klick oder Face-ID, funktioniert auch ohne Internet
 - Nachteil: Nur für Nutzer von Apple

1. FORDERUNGS AUSFÄLLE VERMEIDEN

Welche Sicherheiten können Sie vereinbaren, um Ihre Forderung abzusichern?

- Bürgschaft
- Eigentumsvorbehalt
- Sicherungsabtretung von Forderungen und anderen Rechten
- Versicherung, z. B. Warenkreditversicherung

1. FORDERUNGSAusFÄLLE VERMEIDEN

Umsätze sichern und vor Forderungsausfall schützen



Forderungsausfall-Rechner

Außenstände bewerten – Liquidität sichern

Berechnen Sie in wenigen Schritten, wie sich die Außenstände Ihres Unternehmens auf Ihr Betriebsergebnis auswirken. Der Rechner gibt Ihnen den erforderlichen Mehrumsatz an, um die Liquidität Ihres Unternehmens zu erhalten.

Ihre Eingaben	
Umsatzerlöse i	500.000,00 EUR
Angestrebter Gewinn i	50.000,00 EUR
Forderungsausfall i	5.000,00 EUR

[Berechnen](#)

Ihr Ergebnis	
Angestrebte Umsatzrendite	10,00 %
Gewinn nach Forderungsausfall	45.000,00 EUR
Erforderlicher Mehrumsatz zum Ausgleich	50.000,00 EUR

1. FORDERUNGSAusFÄLLE VERMEIDEN

Umsätze sichern und vor Forderungsausfall schützen

VR Factoring

<https://www.berliner-volksbank.de/firmenkunden/produkte-und-loesungen/factoring.html>



Du bist nicht allein.

<https://www.ruv.de/ratgeber/unternehmen/unternehmerrisiko-forderungsausfall>

UMB

<https://www.umb-inkasso.de/>

2. ZEITMANAGEMENT

Wann starten Sie den Mahnlauf und wie geht es weiter?

- 5-10 Tage nach Fälligkeit der Zahlung eine Zahlungserinnerung versenden
- Zahlungsfrist von 7- 14 Tagen
- Maximal 3 Mahnungen
- Alles automatisieren, um Ressourcen zu sparen

2. ZEITMANAGEMENT

Zahlungserinnerung

Beispiel

Kundennummer: 1001; **Rechnungsnummer:** 2021-100

Datum: 15.01.2021

Hallo **Herr/Frau Mustermann**,

am 01.01.2021 haben Sie unsere Dienstleistung in Anspruch genommen.

Am 10.01.2021 war ein **Betrag** in Höhe von 10.000,00 € zur Zahlung fällig. Leider konnten wir bisher keinen entsprechenden Zahlungseingang feststellen.

Wir möchten Sie bitten, den Rechnungsbetrag i.H.v. **10.000,00 € bis spätestens zum 20.02.2021** auf das nachfolgend genannte **Bankkonto** zu überweisen:

Kontoinhaber:

IBAN:

BIC:

Verwendungszweck:

Bitte geben Sie unbedingt die Rechnungsnummer als **Verwendungszweck** an, damit Ihre Zahlung richtig zugeordnet werden kann.

Sollte Ihre Zahlung nicht spätestens bis zum o.g. Datum eingehen, würden im nächsten Schritt weitere Kosten für Sie anfallen.

Wir wären angehalten, die gesetzlich vorgesehene Mahnpauschale in Höhe von 40,00 € sowie Verzugszinsen zu berechnen, die ohnehin schon angefallen sind, auch geltend zu machen und notfalls weitere Schritte einzuleiten.

Sollten Sie den Betrag bereits angewiesen haben, so betrachten Sie dieses Schreiben als gegenstandslos.

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen weiterhin gerne zur Verfügung!

Viele Grüße

Name (Signatur)

2. ZEITMANAGEMENT

Beispiel

Mahnung

Kundennummer: 1001; **Rechnungsnummer:** 2021-100 **Datum:** 15.01.2021

Hallo **Herr/Frau Mustermann**,

am 01.01.2021 haben Sie unsere Dienstleistung in Anspruch genommen.

Am 10.01.2021 war ein **Betrag** in Höhe von 10.000,00 € zur Zahlung fällig. Leider konnten wir bisher keinen entsprechenden Zahlungseingang feststellen.

Wir haben Sie in dem Zusammenhang am 15.01.2021 schon einmal angeschrieben, ohne dass Sie eine Reaktion zeigten.

Wir hatten Ihnen gegenüber angekündigt, bei nun auch die gesetzlich vorgesehene **Mahnpauschale** in Höhe von 40,00 € und die uns gesetzlich zustehenden **Verzugszinsen** geltend zu machen.

Fällig ist nunmehr folgender Gesamtbetrag:

10.000,00 €	Ausstehende Forderung/Rate
40,00 €	Mahngebühren gem. § 288 Abs. 5 BGB
<u>3,50 €</u>	<u>Bis dato angefallene Verzugszinsen</u>

10.043,50 € Gesamtbetrag

Wir möchten Sie letztmalig bitten, den Gesamtbetrag bis **spätestens zum 20.02.2021** auf das nachfolgend genannte **Bankkonto** zu überweisen:

Kontoinhaber:
IBAN:
BIC:
Verwendungszweck:

Bitte geben Sie unbedingt die Rechnungsnummer als **Verwendungszweck** an, damit Ihre Zahlung richtig zugeordnet werden kann.

Sollte Ihre Zahlung nicht spätestens bis zum o.g. Datum eingehen, sehen wir uns veranlasst, die Angelegenheit an einen **Anwalt** abzugeben. Dies wird für Sie mit **weiteren Kosten** verbunden sein.

Wir hoffen, dass dies nicht notwendig sein wird und stehen für Rückfragen zur Verfügung.

Viele Grüße

Name (Signatur)

Tipp:

**KEINE ZAHL VOR DIE MAHNUNG!
DER SCHULDNER ERWARTET SONST
EINE NÄCHSTE MAHNUNG.**

2. ZEITMANAGEMENT

Tools für ein automatisiertes Mahnwesen

- [easybill.de](https://www.easybill.de)
- [kleverbill.de](https://www.kleverbill.de)
- [invoiz.de](https://www.invoiz.de)

... oder nutzen Sie den **VR SMART GUIDE!**

Der VR Smart Guide unterstützt Unternehmer in ihrem Finanzalltag



Herausforderungen von Unternehmern

Fehlende Transparenz

- Wie viel Geld habe ich diesen Monat verdient?
- Wie sieht meine Liquidität in den nächsten Wochen aus?
- Welche Rechnungen sind noch zu bezahlen?

Wenig Zeit im Alltag


- Ich habe keine Zeit neben meinem Geschäft meine Finanzen und die Buchhaltung im Blick zu behalten
- Habe ich alle Unterlagen für den Steuerberater zusammen?
- Habe ich den Überblick über meine erstellten Rechnungen?


Hohe Komplexität


- Wo sind Kunden-, Lieferanten-, und Produktdaten gespeichert?
- Muss ich verschiedene Tools für meine Finanzen und Buchhaltung nutzen?


2. ZEITMANAGEMENT


Darüber hinaus unterstützen weitere Funktionen und Services bei alltäglichen Aufgaben

 Rechnungen und Angebote einfach **duplizieren** und effizienter schreiben

 **Überweisungen** direkt aus der Anwendung heraus tätigen

 **Zahlungserinnerungen** direkt erstellen und versenden

 Liquiditätsengpass durch die **Online-Finanzierung** direkt überbrücken

 Eingehende Rechnungen per **App einlesen** und zentral ablegen

 Daten per Export **direkt an den Steuerberater** übermitteln

3. MINDSET

„Unser Denken, Empfinden, Verhalten und unsere Emotionen werden von unseren Wertevorstellungen gesteuert. So wie wir uns in der Gesellschaft verhalten, so erwarten wir es auch von anderen.“

„Wir überlegen nicht, ob unsere Wertevorstellungen korrekt sind und ob diese Normen für die Allgemeinheit gelten müssen. Unser menschlicher Steuerungsmechanismus reagiert sofort mit Emotionen auf Schuldner mit anderen Wertevorstellungen.“

3. MINDSET

Gläubiger vermuten bei Forderungsausfall...

- schlechte Gesinnung
- nichts zu holen
- Schuldner meldet bald Insolvenz an
- Aufwand zu groß
- macht nur Stress
- Forderungsdurchsetzung verbreitet schlechte Energie
- lieber auf die Forderung verzichten, etc.

Schuldner vermutet bei Forderungsausfall.... **NICHTS**, denn...

3. MINDSET

Gründe für den Zahlungsverzug / Zahlungsausfall eines Schuldners sind vielfältig

- Rechnung ist unentdeckt geblieben
 - Buchhaltung nachlässig
 - Schuldner krank; verreist; persönliche Krise; wirtschaftliche Krise
 - Schuldner hat Einwände gegen die Leistungserbringung (z. B. Mängel), etc.
-
- Selten: Schuldner zahlt tatsächlich böswillig nicht und wartet auf Reaktion
-
- Daher: Positiv denken, emphatisch sein, Hintergründe abklären!

3. MINDSET



„Ihr Mindset, Ihre Grundhaltung dem Schuldner gegenüber schwingt immer mit – egal ob in der Kommunikation, in der Verhandlung oder in der rechtlichen Auseinandersetzung!“

3. KOMMUNIKATION

- Forderungsausfälle führen zu Emotionen
- Ärger, der einer neutralen Kommunikation im Weg steht
- Neutrale Ausdrucksweise
- Sachverhalt strukturiert und neutral darlegen
- Bedürfnis nach schneller Zahlung klarstellen
- Fragen stellen, Konsequenzen aufzeigen

3. KOMMUNINATION

Ziele der persönlichen Kommunikation mit Ihrem Schuldner

- Zeigen Sie, dass Sie die Höhe des Forderungsausfalls genau im Blick haben
- Klären Sie, ob der Zahlung z. B. Einwände im Weg stehen
- Machen Sie deutlich, dass Konsequenzen (Zinsen, Mahnkosten, Rechtsstreit) drohen
- Bleiben Sie neutral, höflich und setzen Sie eine Frist

4. WENN SIE ALLEINE NICHT WEITERKOMMEN

Gerichtliches Mahnverfahren

- Wann eignet sich das Mahnverfahren?
- Wo beantrage ich einen Mahnbescheid?
 - www.mahnbescheid-formular.de
 - www.online-mahntrag.de
 - www.mahnbescheid24.online

Was kostet das Verfahren? www.mahngerichte.de



Kostenrechner

4. WENN SIE ALLEINE NICHT WEITERKOMMEN

Vorteile des Mahnverfahrens

- kostengünstig & schnell
- selbständige Beantragung unkompliziert
- wenn kein Widerspruch oder Einspruch kommt, gilt Vollstreckungstitel 30 Jahre

Nachteile des Mahnverfahrens

- nur bei unbestrittener Forderung sinnvoll

4. WENN SIE ALLEINE NICHT WEITERKOMMEN

Inkassounternehmen

- Wann eignet sich die Abgabe der Forderung an ein Inkassounternehmen?
- Wo finden Sie das passende Inkassounternehmen?
- Welche Kosten werden berechnet?
- Wie lange dauert die Forderungsdurchsetzung?

4. WENN SIE ALLEINE NICHT WEITERKOMMEN

Vorteile von Inkassounternehmen

- die „Macht des Dritten“, eine neutrale Stelle
- oftmals schnell und effektiv
- Sie müssen sich um nichts mehr kümmern
- Nachteile von Inkassounternehmen
- wird die Forderung strittig, ist Abgabe an einen Anwalt notwendig

4. WENN SIE ALLEINE NICHT WEITERKOMMEN

Rechtsanwalt

- Wann eignet sich die Abgabe der Forderung an einen Rechtsanwalt?
- Wo finde ich den passenden Rechtsbeistand?
- Welche Kosten entstehen?
- Wie lange dauert die Forderungsdurchsetzung?

4. WENN SIE ALLEINE NICHT WEITERKOMMEN

Vorteile einer anwaltlichen Forderungsdurchsetzung

- die "Macht des Dritten"
- eignet sich insbesondere bei bestrittenen Forderungen
- kann Rechtslage sofort einschätzen und Risiken abwägen
- keine zusätzlichen Kosten, wenn Forderung unstrittig war und dann strittig wird
- Kann Forderung auch gerichtlich durchsetzen

4. WENN SIE ALLEINE NICHT WEITERKOMMEN

Verjährung im Blick behalten

- Wenn Sie alleine nicht weiterkommen, geben Sie die Forderung frühzeitig ab
- Verjährung (regelmäßige Verjährung) beträgt gemäß § 195 BGB drei Jahre
- Verjährungsbeginn ist gemäß § 199 BGB mit dem Schluss des Jahres, in dem die Forderung entstanden ist

Tipp:

**ES GIBT UNREGELMÄßIGE VERJÄHRUNGSFRISTEN UND
HEMMUNGSMÖGLICHKEITEN.**

HABEN SIE EINE ÄLTERE FORDERUNG, SO LASSEN SIE SICH BERATEN!

5. INSOLVENZ DES SCHULDNERS

Wie gehen Sie vor, wenn Ihr Schuldner Insolvenz anmeldet?

- Zahlungsunfähigkeit
- Überschuldung
- Verfahrenseröffnung
- Forderungsanmeldung (pünktlich und nachvollziehbar)

6. FAZIT



Jeder Fall ist anders!

- Kostenlose, unverbindliche Beratung zu Ihrer Forderung jederzeit möglich.

www.kanzlei-shafir.de

kontakt@kanzlei-shafir.de

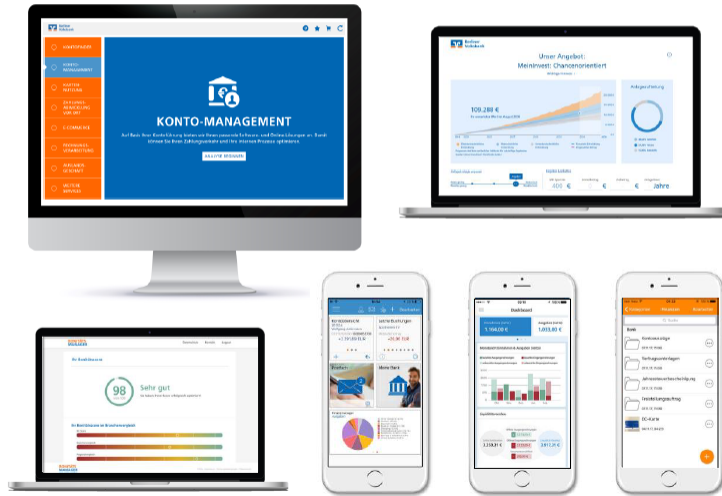
- Ab **Oktober 2021** Online-Kurs „**Inkasso2go**“ in Kooperation mit der Finanz Factory

DAS TUN WIR FÜR SIE!

KANZLEI SHAFIR
LEGAL CONSULTING



Überall. Zu jeder Zeit. Sicher. Unsere digitalen Leistungen.



VR-BankingApp

Bankgeschäfte jederzeit online oder mobil erledigen!

BankingGuide

Zahlungsverkehr professionalisieren!

Bonitätsmanager

Bonität aktiv managen und Finanzierungsvorteile sicher!

VR Smart Guide

Effizienz steigern und Buchhaltung digitalisieren!

VR-Organizer

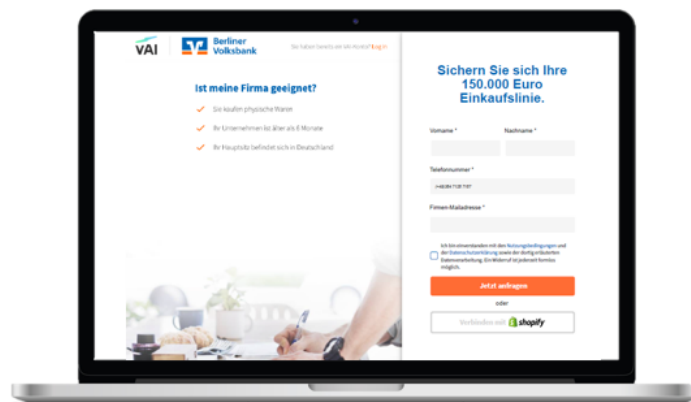
Dokumente sicher verwalten und mit Steuerberater/Bank teilen!

MeinInvest

Geldanlagen professionell managen!



Mehr einkaufen, weniger Kapital binden: mit unserer digitalen Einkaufsfinanzierung VAI



Ihre nächste Rechnung geht an uns

- Lieferantenrechnungen für Waren im Wert von bis zu 150.000 Euro werden unkompliziert finanziert – innerhalb von 24 Stunden.
- Ihr Zulieferer erhält sofort den vollen Betrag, die bestellte Ware kann ohne Verzögerungen ausgeliefert werden.
- Skonti werden zu Ihrem Vorteil genutzt und reduzieren Ihre Kosten - weltweit zum besten Wechselkurs.
- Zurückgezahlt wird in Raten und innerhalb von bis zu 180 Tagen.
- Alle Infos unter: www.berliner-volksbank.de/vai

Für Sie vor Ort - in Berlin und Brandenburg.



Wir sind für Sie da in unseren
BeratungsCentern für Firmenkunden:
6 x in Berlin und 3 x in Brandenburg

Firmenkunden-Service der Berliner Volksbank:
(Montag – Freitag, 8 – 18 Uhr)
Telefon: 030 3063-3355
firmenkunden@berliner-volksbank.de

**Herzlichen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit ...**

Und weiter geht's ...

**24.06.2021, 10:00 Uhr
Neue Preisstrategie: Klug auf
Veränderungen reagieren**