

## **Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?** **Frank Wiedenhaupt, Schuldnerberatung Berlin-Neukölln**

[Vortrag] **Frank Wiedenhaupt:** „Hallo, mein Name ist Frank Wiedenhaupt, ich bin Schuldner- und Insolvenzberater beim Arbeitskreis „Neue Armut“. Hört sich erst mal gemein an – „Schuldner- und Insolvenzberater“ und dann „Arbeitskreis Neue Armut“. „Neue Armut“ ist zurzeit der Zeitgeist. Wir beraten in Neukölln alle Bürger Neuköllns, und ich speziell seit etwa zehn Jahren Unternehmer. Es ist so, dass auffällt, dass immer mehr Menschen zu uns kommen, die nicht immer arm waren oder immer in Schulden gelebt haben, sondern denen es mal ganz gut gegangen ist, die auch ihre Immobilie hatten und durch irgendwelche Situationen in Verschuldung geraten sind. Ich berate in Neukölln speziell Unternehmer, ehemalige, laufende Unternehmer. Das fing mal an mit einem türkischen Gemüseladen, dann kam im Jahr 2000/2001 Gastronomie, Pizzerien, Restaurants, dann kam die Zeit der Freiberufler, Ärzte, Architekten – auch Rechtsanwälte, nicht zu wenig – und das ging weiter, dass wir anfangen, auch Immobilienprojektierer zu beraten, wo wir dann in völlig neue Schuldschancen kamen. Der größte „Klopper“, den ich beraten habe, hatte 33 Millionen Euro Schulden.

Aus diesen Erfahrungen haben wir heute dieses Seminar gemacht. Ich möchte Ihnen zeigen, was man eigentlich praktisch tun kann, wenn ein Kunde nicht zahlt. Ich bin ja immer auf der anderen Seite, ich berate ja den Kunden, der nicht zahlt. Ich weiß, wie er denkt, und wie man ihn wirklich motivieren kann, zu zahlen. Der Hauptgrund für das Scheitern von Unternehmen sind nämlich ausstehende Forderungen. Das ist besonders im Bau- und Handwerksbereich so: dort gehen wirklich die meisten Unternehmen ein, weil der Kunde nicht zahlt, wobei in diesen Fällen der Kunde auch teilweise nicht zahlen will – und da sind wir dann auch bei diesen strafrechtlichen Komponenten.

Das andere natürlich: schwindende Aufträge und Kunden, gerade im Gastronomiebereich. Heute ist das Restaurant hipp, morgen nicht mehr, heute ist es noch auf, morgen war das Gesundheitsamt drin und hat den Laden zugemacht.

Managementfehler, auch eine wichtige Kategorie. Viele wollen sich selbständig machen, können tapezieren, können fliesenlegen, aber Sie wissen nicht, was Buchhaltung ist, und von „Steuererklärung“ – das ist gar nicht mal zynisch gemeint – hat man nur vom Hörensagen gehört.

Probleme mit dem Steuerberater: ein Thema, das relativ oft vorkommt, der Steuerberater, der tatsächlich falsche Abschlüsse abgibt, falsche Jahresabschlüsse, Einkommenssteuererklärung, und wo in der Nachprüfung das Finanzamt auf einmal fünfstelligen Summen nachfordert.

Und unser Lieblingsfreund, das Finanzamt: das ist immer so der „Sargnagel“, wenn ein Unternehmen zugeht – wobei ich sagen muss, es gibt keinen

angenehmeren Gläubiger als das Finanzamt, man muss nur wissen, wie man ihn behandelt.

Dieser Vortrag ist heute in drei Teile unterteilt. Einmal Prävention: Was kann ich eigentlich tun, damit möglichst wenig Forderungen ausfallen? Das zweite: Was tue ich, wenn sie denn nun ausfallen? Und das dritte, das ist der unangenehme Bereich - den erzähle ich Ihnen durch die Hintertür - was passiert, wenn so viele Kundenforderungen ausfallen, dass Sie selber zum Schuldner mutieren?

So, wir haben wenig Zeit, fangen wir gleich mit der ersten Stufe an, Prävention. Stellen Sie sich vor, Sie sind Existenzgründer, Sie gehen zur Bank und sagen „Ich brauche einen Investitionskredit“. Was macht die Bank? Sie überweist es Ihnen nicht etwa sofort oder gibt Ihnen eine Tüte mit Geld, sondern sie macht eine Bonitätsprüfung, und die macht sie richtig genau. Sie will wissen, wer Sie sind. Sie will wissen, wie das Unternehmen aussieht. Sie will wissen, was haben Sie für Einnahmen, für Ausgaben. Sie will Bilanzen sehen, sie will Einnahmenüberschussrechnung sehen. Sie will wissen, was in Ihrem Portemonnaie ist. Und zum Schluss, wenn Sie vielleicht den Kredit bekommen, darf Ihr Ehepartner noch mitunterschreiben bei der Bürgschaft. Viele meiner Klienten regen sich darüber auf und sagen „Ich kriege ja keinen Kredit“, aber von den Banken lernen, heißt wirklich in dem Falle siegen lernen – denn das, was die Banken machen, das müssen Sie mit ihren Kunden auch machen. Und je höher der Auftrag ist, der Ihnen winkt, und je höher das Risiko ist, dass, wenn dieser Auftrag scheitert, Ihr Unternehmen selber pleite geht, desto genauer müssen Sie diese Bonitätsprüfung machen. Eine gute Bonitätsprüfung wird Ihnen wirklich verdammt viel Ärger weglassen. Prüfung heißt einmal: wer ist denn überhaupt mein Auftraggeber, und was kann mein Auftraggeber? Es ist auffällig, dass gerade im Bau- und Handwerksbereich jemand Aufträge verteilt, der entweder gar keine Aufträge für diese Firma erteilen darf, oder aber für eine Firma erteilt, die es so gar nicht gibt. Von daher: das erste, was Sie machen müssen, ist gucken: wer gibt mir denn diesen Auftrag? Wenn das ein normaler Verbraucher ist, der ihnen diesen Auftrag erteilt, dann guckt man in den Personalausweis, und dann weiß man, wer das ist. Bei einem Unternehmen ist das schon schwieriger. Hier empfiehlt es sich tatsächlich, sich einmal die Gewerbeanmeldung zeigen zu lassen – oder wenn das eine Kapitalgesellschaft ist, sich einmal den Handelsregistrauszug geben zu lassen. Das muss man nicht machen, wenn es um 100 oder 200 Euro geht. Aber in dem Moment, wo man merkt: dieser Auftrag ist groß, und wenn dieser Auftrag scheitert, hab ich ein Problem, sollte man hier genauer sein. Also gucken: Firma. Diese Information kriegt man im Handelsregistrauszug, und dann kann man auch mal gucken: was ist aus dieser Firma geworden? Springen da dauernd die Gesellschafter ab? Ändert sich da dauernd die Geschäftsführung? War früher der Mann Geschäftsführer, jetzt die Frau? Immer ein Indiz dafür, dass mit dieser Firma etwas nicht stimmt. Prüfen Sie das genauer nach. Gucken Sie auch, ob der, der ihnen die Visitenkarte gibt, überhaupt für diese Firma einen Auftrag erstellen kann. Das erlebt man relativ oft, gerade im Bau- und Handwerksbereich, dass Menschen Aufträge vergeben und sich hinterher rausreden: „Ich habe überhaupt keine Kompetenz für das Unternehmen“. Deswegen gucken Sie genau: Wer gibt ihnen diesen Auftrag? Und gucken Sie sich die Verläufe im Handelsregister an. Eine Faustregel ist: Wenn Sie eine Limited gegenüber haben – ich will nichts gegen Limiteds sagen, sonst passiert mir hier noch was -, aber im Zweifelsfall lassen Sie die Finger davon, von einer Limited. Fragen Sie: Wer sind Sie? Sind Sie Geschäftsführer? Was haben Sie für eine Kapitalgesellschaft? Lassen Sie sich von Ihrem Gegenüber die

Unterlagen zeigen. Wenn Sie eine Wohnung anmieten, müssen Sie Schufa-Auskunft mitbringen. Sie müssen eine Bescheinigung von Ihrem Vermieter bringen, dass Sie keine Mietschulden haben. Verlangen Sie das von Ihrem Auftraggeber genauso. Machen Sie nie den Fehler, zu sagen „Wenn ich zu genau bin, dann kriege ich den Auftrag nicht“. Wenn das so wäre – seien Sie froh, dann ist da auch meistens ein Problem. Aber bestehen Sie – wenn der Auftrag höher ist – auf genauen Informationen.

Noch als Anmerkung: Sie können mir immer gerne Löcher in den Bauch fragen. Das ist mir lieber, als wenn ich nur immer was erzähle.

Das zweite ist, wenn Sie wissen, „aha, dieser Kunde kann die Aufträge überhaupt erteilen“: Sie brauchen Informationen über die Bonität. Das soll ja alles möglichst wenig kosten. Es hat keinen Sinn, jetzt einen Rechtsanwalt zu beauftragen, der da genau nachguckt. Es gibt viele Dinge, die können Sie genauso. Das erste ist die berühmte Bankauskunft. Das heißt, Sie können Ihren Kunden veranlassen, dass der Ihnen die Möglichkeit gibt, bei seiner Bank nachzufragen, wie dort das Konto geführt wird. Sie kriegen keine Informationen, was der da überweist und wohin der überweist, aber Sie kriegen Informationen wie „Es ist alles im grünen Bereich“, „Es platzt mal ein Scheck“, „Es können manchmal Überweisungen nicht getätigt werden“. Ganz schlimm ist: Wechselprotest. Wechsel ist im Handel ein Zahlungsmittel, wenn ein Wechsel platzt, ist die Bonität eines Auftraggebers dahin. Sie kriegen also über diese Möglichkeit Informationen. Diese Informationen muss Ihnen aber der Kunde freiwillig übergeben, also Sie können nicht hinterrücks seine Bank fragen, sondern er muss Ihnen diese Möglichkeit erteilen. Das andere, um eine Bankauskunft zu kriegen: Fragen Sie doch Ihren Banksachverständigen! Gehen Sie zu Ihrem Bankmitarbeiter und sagen Sie, „Mensch, ich habe da einen großen Auftrag“ – ist toll, ist ja auch für die Bank schön, wenn ein großer Auftrag kommt – „wie komme ich denn an Informationen, wie der so wirtschaftet?“ Banken haben informelle Wege. Die rufen mal in einer Zweigstelle einer anderen Bank an und fragen mal bei ihrem Kollegen, den sie vielleicht in der Ausbildung gekannt haben, oder den man von irgendeinem Seminar kennt, informell nach: „Wie sieht’s denn da aus?“ Ihrer Bank ist immer daran gelegen, dass Ihre Kundenbeziehung fort dauert. Von daher wird der sich schon bemühen – wenn das ein großer Auftrag ist – eindeutige Informationen zu besorgen.

Verbandsauskunft: Es gibt in jeder Branche graue Schafe, schwarze Schafe, und das weiß niemand besser als ein Verband. Von daher: fragen Sie Ihren Verband, oder die Kammer, oder die Handwerkskammer, Industrie- und Handelskammer, ob derjenige da irgendwo bekannt ist. Scheuen Sie sich nicht, diese Information an Land zu ziehen – lieber jetzt, als hinterher feststellen: „Oh Mann, ich bin einem Betrüger aufgefressen!“

Schufa-Auskunft: Schufa ist so ein zweiseitiges Schwert. In der Schufa ist nicht alles eingetragen, was Menschen an Schulden haben. Finanzämter zum Beispiel melden nicht der Schufa, das heißt, wenn ein Auftraggeber 200.000 Euro Schulden hat, steht das nicht in der Schufa. In der Schufa stehen aber Dinge wie: Eidesstattliche Versicherung - immer ein Zeichen, dass Ihr Gegenüber ganz große Zahlungsschwierigkeiten hat. In der Schufa steht: Haftbefehl - ein Zeichen, dass der Unternehmer, oder ihr Gegenüber, ihr Auftraggeber, keine Eidesstattliche Versicherung abgeben will. Und auch Insolvenz ist in der Schufa eingetragen – wobei, man muss gucken: es muss nicht ein Nachteil sein, wenn Ihr Auftraggeber in der Insolvenz ist, dazu komm ich noch später.

Dann haben Sie die Möglichkeit, über Inkasso-Dateien Informationen zu bekommen. Das ist sicherlich nicht kostenlos, aber Sie kriegen da schon Informationen von dieser Inkasso-Gesellschaft: was liegt – oder liegt überhaupt etwas gegen Ihren Auftraggeber dort vor? Es gibt in Deutschland große Inkasso-Unternehmen, ich hoffe, Sie kennen sie alle noch gar nicht: Kredit-Reform, Deutscher Inkasso-Dienst, Infoscore; die haben alle riesengroße Datenbanken, wo fast jedes Unternehmen und auch jeder natürliche Schuldner eingetragen ist. Dort kriegen Sie Informationen, ob es Vollstreckungen gibt, ob es Pfändungen gibt, oder ob auch nichts ist. Und natürlich – man sollte vernetzt sein in seiner Branche – fragen Sie Kollegen. Das ist eigentlich immer die beste Referenz für einen Kunden, einfach mal seinen Kollegen, den man bei irgendeinem Seminar getroffen hat, anrufen und sagen: „Mensch, sag mal, die Müller AG, wie bist Du mit der klargekommen? Kennst Du die?“ Und entweder hört man, „Ja, wunderbar“ oder „Lass die Finger davon!“. Von daher: fragen Sie im Vorfeld nach, holen Sie sich möglichst viele Informationen über Ihren Auftraggeber. 14 Tage reichen für die Auftragsbestätigung, um diese Informationen einzuholen. Sie sollten bereits bei Ihrem Kunden vorher, wenn er den Auftrag erteilt, ein Formular da haben, gib mir bitte die Möglichkeit, bei deiner Bank nachzufragen, wie dein Kontoverlauf ist. Das sollten Sie nicht bei kleinen Aufträgen machen, aber bei großen natürlich ist das kein Problem und 14 Tage reichen. 14 Tage reichen, um die Identität und auch von der Schufa Auskünfte zu bekommen.

Der zweite Teil: Was passiert denn nun eigentlich – wir haben eine tolle Bonitätsprüfung gemacht, trotzdem zahlt der Schuldner nicht. Die erste Grundregel ist immer: Ruhe bewahren! Es gibt nichts schlimmeres, als einen bösen, emotional geladenen Brief an den Kunden zu schreiben und zu sagen „Du Schwein“ und „Deinetwegen muss ich jetzt Arbeitslosengeld II beantragen“ und „Oh Gott oh Gott“. Solche Briefe habe ich gesehen – bringt alles nichts. Sie haben zwei Möglichkeiten, zwei Richtungen, wie Sie gegen ihren säumigen Schuldner vorgehen. Bei beiden Möglichkeiten ist das Ziel, möglichst viel Geld hineinzubekommen, möglichst die komplette Forderung. Das eine ist der zivilrechtliche Weg. Zivilrechtlich – Sie gucken: „Aha, Forderung ist fällig“. Entweder Sie haben in Ihrer Rechnung einen bestimmten Fälligkeitstermin eingetragen, oder dreißig Tage nach Rechnung wird diese Forderung fällig. Der beste Weg ist, eine Erinnerung zu schreiben. Eine ganz nette, freundliche Erinnerung – man sieht sich immer zweimal, man will mit dem Kunden ja auch noch mal einen Auftrag wieder haben: „Hallo, haben wir festgestellt... ist vielleicht übersehen worden, die Zahlung. Wäre nett, wenn Sie diese Zahlung in den nächsten Tagen tätigen würden.“ Wenn dann nichts passiert, sollten Sie telefonieren. Telefonieren Sie mit den Kunden! Rufen Sie da an! Gucken Sie: Wer meldet sich da am Telefon? Meldet sich da schon der Insolvenzverwalter? Oder meldet sich da eine gestresste Sekretärin? Oder der Chef selbst? Reden Sie mit denen. Sie glauben gar nicht, wie schnell Sie zum Ziel kommen, wenn Sie persönlich dort anrufen. Geben Sie Zeit, sagen Sie: „Okay, wie lange brauchen Sie, um das zu überweisen?“ Halten Sie diese Zeit ein, machen Sie solange nichts, wie die Buchhaltung sagt, dass sie noch braucht – bleiben Sie ruhig. Wenn dann nichts kommt, sollten Sie natürlich energischer vorgehen. Dann kommt die erste ernste Mahnung, und auch hier sollten Sie die erste Mahnung koppeln mit einem Anruf. Das machen nicht viele, aber rufen Sie noch mal an, sagen Sie „Was ist los? Wir können uns ja einigen. Wenn ihr Probleme habt, diese Rechnung in einem Stück zu bezahlen, dann teilen wir die, machen eine Ratenzahlung daraus, oder zwei Häppchen“. Wie auch immer – kommen Sie auch

ihrem Kunden entgegen. Wenn das alles nicht hilft – Sie können noch eine dritte Mahnung, Sie können auch eine vierte Mahnung schicken – wird es ernst, dann müssen Sie gerichtlich vorgehen. Wenn es eine unstrittige Forderung ist, dann erlassen Sie einen Mahnbescheid. Dazu brauchen Sie keinen Anwalt, das können Sie alles selbst. So etwas kann man mittlerweile online machen, oder aber dieses Formular auch im Schreibwarenladen kaufen, das ist überhaupt kein Problem. Dieser Mahnbescheid wird – hier in Berlin – dem Amtsgericht Wedding zugeschickt. Das Amtsgericht Wedding erlässt diesen Mahnbescheid, schickt den Ihrem Kunden, Ihrem Schuldner, und der Schuldner hat zwei Wochen Zeit, darauf zu reagieren. Reagiert er nicht, wird ein sogenannter Vollstreckungsbescheid erlassen. Dieser Vollstreckungsbescheid ist dann ein gerichtlicher Titel. Mit diesem Titel können Sie den Gerichtsvollzieher beauftragen und sagen: „Hol mir mein Geld!“. Aber der Schuldner kann auch sowohl gegen den Mahnbescheid als auch den Vollstreckungsbescheid Widerspruch einlegen. Legt er Widerspruch ein, dann müssen Sie vor einem Gericht ihre Forderung einklagen, darum kommen Sie dann nicht herum.

Es gibt noch einen zweiten Weg. Wenn Sie diese ganze Vollstreckungsarie machen, müssen Sie auch überlegen: Wie war denn das damals, als Sie diesen Auftrag bekommen haben? Es gibt einen strafrechtlichen Weg. Es ist so: Wenn ein Kunde, ein Auftraggeber, im Zeitpunkt der Auftragsvergabe wusste oder wissen musste, dass er diesen Auftrag nicht bezahlen kann, dann macht er sich strafbar, dann ist da Betrug, Eingehungsbetrug. Dieses müssen Sie prüfen. Prüfen tun Sie das, indem Sie auch wieder weitere Informationen einholen, zum Beispiel auch über ein Inkassounternehmen. Und wenn Sie dort sehen, auf einmal, zwischen der letzten Auskunft und jetzt ist einiges passiert, es sind Vollstreckungen aufgetreten, Ihr Schuldner hat die Eidesstattliche Versicherung abgegeben, dann liegen die Anzeichen vor, dass dieser Kunde eine Straftat begangen hat. Und ich muss ehrlich sagen, auch wenn ich damit meine eigenen Klienten verrate, ich erlebe schon in der Praxis, dass Menschen in einer Situation bestellen, wo sie es eigentlich nicht mehr dürften. Zum Beispiel bei Handyverträgen: das gibt es gerade bei Jugendlichen, die ein Handy bestellen, nicht bezahlen, das zweite bestellen, nicht bezahlen, das dritte bezahlen. Das sind zwei Straftaten! Zwei Handyverträge wurden gemacht in dem Wissen: Ich kann ja das erste nicht bezahlen. Auch hier sollten Sie prüfen, ob eine strafrechtliche Komponente vorliegt. Wenn Sie jetzt feststellen, da gibt es eine strafbare Handlung, dann müssen Sie überlegen: Was wollen Sie jetzt? Wollen Sie den fertigmachen oder wollen Sie ihr Geld? Strafbare Handlung heißt, Sie können drohen. Sie können sagen: „Pass auf, ich weiß, du hast eine strafbare Handlung begangen. Ich könnte das jetzt anzeigen. Ich habe aber nichts davon – wie können wir uns einigen?“ Das hat schon ein ganz anderes Gewicht, wenn Sie mit einem Kunden reden und damit drohen. Sie müssen aber anders drohen; Sie können nicht einfach sagen „ Entweder du zahlst oder ich zeige dich an!“, das geht nicht, weil das Nötigung oder Erpressung wäre, sondern Sie müssen sagen: „ Wenn du jetzt nicht zahlst, dann hast du eine strafbare Handlung begangen, und dann zeige ich dich an. Aber wir können uns gerne einigen, auf eine Ratenzahlung, auf einen Vergleich, auf sonstige Möglichkeiten – aber ich will jetzt von dir irgendwie Bewegung haben.“ Die strafbare Komponente ist ein hervorragendes Druckmittel, um Schuldner dazu zu bringen, zu zahlen – oder sich zu bewegen. Bei dem zivilrechtlichen Weg: Wenn Sie vollstrecken und feststellen, der hat ja gar nichts mehr, und das Haus gehört seiner Frau, und das Konto gehört seiner Frau und die Firma gehört mittlerweile seiner Frau – ich will hier keine Frauen niedermachen, aber in der Praxis ist es so, in solcher Zeit geht

das Vermögen vom Mann zur Frau über – dann sagen mir viele Klienten: „So ein Mist. Da komm ich ja nicht mehr ran.“ Ist nicht so! Das ist Betrug! Vermögensverschiebung, um Vermögen den Gläubigern vorzuenthalten, ist Betrug, und das kann man anzeigen. Und das schöne daran ist, dass dann das alles rückabgewickelt werden muss, dass man das alles anfechten kann, dass die Immobilie rückabgewickelt werden muss, und dass Sie dann Ihren Grundbucheintrag kriegen, um an diese Immobilie heranzukommen. Oder wenn der Porsche vorher ihm gehört und dann ihr: Auch den können Sie rückabwickeln – und dann pfänden. Von daher: Nicht nur ärgern, dass er sein Vermögen beiseite geschafft hat, wie gesagt, eine Straftat, dagegen müssen Sie vorgehen. Das machen die wenigsten Gläubiger.“

Zwischenfrage: „An wenn wende ich mich denn da am besten?“

Frank Wiedenhaupt: „Sie wenden sich an die Polizei. Sie gehen einfach zur nächsten Polizeidienststelle mit den Unterlagen und sagen: Das sind die Belege, dass der nicht zahlen wollte oder dass das Vermögen zu dem und dem Zeitpunkt übergegangen ist an eine andere Person.“

Zwischenfrage: „Wie weise ich das denn der Polizei nach?“

Frank Wiedenhaupt: „Das weisen Sie nach durch das Protokoll des Gerichtsvollziehers. Sie fahren ruhig mal vorbei, wenn Sie können, sehen das Auto, und der Gerichtsvollzieher sagt: „Tut mir leid, konnte ich nicht pfänden, gehört ja seiner Frau.“ – Wunderbares Indiz, und die Polizei weiß das auch mittlerweile. Wenn die hört, aha, gehört jetzt der Frau - da gehen die schon vor. Wurde aber relativ wenig gemacht, ich weiß auch nicht, warum. Aber: Vermögensverschiebung ist eine Straftat, die übrigens auch Sie sich immer überlegen müssen, wenn Sie in der Situation sind. Es wird sehr oft gemacht.“

Zwischenfrage: „Wie weise ich denn nach, dass die Vermögensverschiebung vor dem [unverständlich]“

Frank Wiedenhaupt: „Vermögensverschiebungen müssen in der Regel irgendwie belegt werden. Wenn Sie ein Auto verschieben – das ist der Klassiker – dann sehen Sie das beim Kfz-Amt. Dort können Sie eine Anfrage machen, auch über den Gerichtsvollzieher, dann sehen Sie: Wann ist denn das Auto übergegangen. Bei einer Immobilie sehen Sie es beim Grundbuchamt. Sie sehen es im Grundbucheintrag, wann diese Immobilie übergegangen ist. Wenn eine ganze Unternehmung verschoben wird, sehen Sie es im Handelsregisterauszug oder in der Gewerbeanmeldung. Für alle großen Vermögensverschiebungen gibt es also Urkunden oder Belege. Und auch Guthaben auf dem Konto können Sie nachweisen, bei einer Kontopfändung. Auch dort können Sie sich, wenn Sie den Verdacht haben, Kontoauszüge geben lassen und sehen: Da ist eine große Summe wegtransferiert worden. Es gibt also, wenn man sich ein bisschen auf die Hinterbeine stellt, genug Urkunden und Belege, um dieses zu erkennen.“

Hier noch mal das gerichtliche Mahnverfahren: Bei einer unstrittigen Forderung ist der kostengünstigste Weg: Mahnbescheid, wenn kein Widerspruch kommt Vollstreckungsbescheid. Rechtsanwalt brauchen Sie nicht. Den brauchen Sie auch nicht einmal bei einer strittigen Forderung bis 5000 Euro. Das sind Amtsgerichtsverfahren, auch dort brauchen Sie keinen Anwalt, das können Sie wirklich selbst machen. Und die Richter sind nicht so, dass sie sagen „Sie haben

ja keine Ahnung von Recht, raus hier“, sondern es ist überhaupt kein Problem selber als Unternehmer sein Recht vor dem Amtsgericht zu holen. Beim Landgericht geht das nicht, dort brauchen Sie einen Anwalt.

Hier sind die Gebühren für den Erlass eines Mahnbescheids. Bei einem Streitwert von 300 Euro zahlen Sie, wenn Sie alleine den Mahnbescheid erlassen, 23 Euro, beauftragen Sie einen Anwalt – der kann eine ganze Gebühr verlangen – sind das 25 Euro, und je höher der Streitwert ist, desto höher werden auch diese Gebühren. An sich ist der Mahnbescheid schon die kostengünstigste Methode, um sein Recht zu erlangen.

Jetzt haben wir nun den Fall: ihr Kunde zahlt und zahlt nicht, und es war auch kein Betrüger, sondern der hatte einfach Pech, und Sie kriegen kein Geld. Sie kriegen jetzt aber auf einmal selber finanzielle Schwierigkeiten. Noch nicht so groß, aber Sie selber haben auf einmal in Ihrer Liquiditätsplanung ein Loch. Viele meiner Kunden, meiner Klienten, machen dann leider den Fehler, dass sie nichts machen. Das ist der größte Fehler, den Sie machen können. In dieser Zeit müssen Sie sich ans Telefon setzen und alle wichtigen Institutionen und Gläubiger, die Sie haben, anrufen. Es ist wahnsinnig wichtig, das auch persönlich zu machen. Ihre Gläubiger müssen das Gefühl haben, Sie stehen hinter ihrem Unternehmen, da ist ein Missgeschick passiert, eine vorübergehende Schwäche ihres Unternehmens – zeigen Sie sich. Das, was Sie auch von Ihrem Schuldner verlangen, wenn Sie ihn anrufen, müssen Sie selber machen. Zeigen Sie sich, reden Sie. Reden Sie auch mit meinem Liebling, dem Finanzamt. Die Finanzämter sind wirklich die angenehmsten Gläubiger, weil wir in irgendeinem Gesetz den Passus haben: sie dürfen keine Existenzen vernichten. Wenn Sie das wissen, kriegen Sie mit den Finanzämtern relativ schnell einen Deal hin. Die sind echt nicht so, wie man denkt. Und auch die Gerichtsvollzieher vom Finanzamt – so als Exkurs - sind richtig angenehm. Ich habe Klienten, da kommen die jede Woche, gucken: „Was kannst Du zahlen?“ – „Heute nur 500 Euro.“ – „Ja gut, nächste Woche wird’s wieder schwieriger.“ – „Ja gut“. Die werden richtig Freunde, ohne Witz, die kommen da wöchentlich. Nur: reden Sie mit den Gläubigern. Ganz, ganz wichtig: wenn Sie Ihren Gläubigern Ratenzahlung anbieten, dann ist das Entscheidende, nur in einer Höhe, die Sie wirklich zahlen. Sagen Sie lieber: Ich kann erst nächsten Monat zahlen. Oder: Ich kann nur eine kleiner Rate zahlen. Machen Sie nicht den Fehler, zu sagen: Ich zahle hier 1000 Euro, und in Wirklichkeit haben Sie nur 500 Euro Umsatz in dem Monat. Wirklich nur das anbieten, was Sie können – und das aber dann auch wirklich zahlen. Und wenn Sie eine längere Periode ausmachen, ein längeres Zahlungsziel mit monatlichen Raten, und es kommt doch noch einmal der Moment, wo Sie nicht zahlen können: Rufen Sie gleich an. Sagen Sie: Diesen Monat ist es schwer, ich kann diese Rate nicht zahlen. Nicht erst hinterher, rufen Sie vorher an. Die Gläubiger werden das alle mitmachen. Auch das Finanzamt. Bei Krankenkassen, wenn sie Mitarbeiter haben, ist das nicht ganz so einfach, da müssen Sie sich sehr viel anhören, aber auch die werden das mitmachen.“

Zwischenfrage: „Soll man darüber Vereinbarungen treffen?“

Frank Wiedenhaupt: „Können Sie. In dem Moment, wo Ihr Gläubiger einen Rechtsanwalt dafür einschaltet, und Sie machen eine Vereinbarung, wird es teuer. Dann ist das wie ein Vergleich, und da gibt es eine Vergleichsgebühr. Machen Sie es mündlich. Es werden eine ganze Menge Ratenzahlungen auch mündlich akzeptiert. Erst wenn es richtig ernst wird, wenn diverse Mahnungen erfolgt sind, wenn schon praktisch der Fall beim Anwalt des Gläubigers ist, dann

muss man es schriftlich fixieren. Aber wenn man selbst in der Buchhaltung des Gläubigers anruft, müssen Sie es nicht schriftlich machen, also in den wenigsten Fällen. Auch beim Finanzamt – wenn der da einen guten Tag hat, brauchen Sie es auch nicht schriftlich fixieren. Also ich kann Ihnen wirklich nur sagen: Glauben Sie nicht, was Sie hören. Finanzamt – toller Gläubiger.

Jetzt stellen wir uns mal vor, Ihr Kunde, von dem Sie Geld zu bekommen haben, ist in der Insolvenz. Das wird Ihnen immer mal passieren, von daher bleibt Ihnen nichts übrig, als sich auch mal mit der Insolvenz, mit dem Insolvenzrecht zu beschäftigen. Zum ersten können Sie davon ausgehen, dass Sie einen Totalverlust Ihrer Forderung haben. In den seltensten Fällen, die ich erlebe, werden Sie irgendwie Ihr Geld kriegen. Insolvenz des Schuldners hat aber noch ein anderes Problem: Sie werden nämlich möglicherweise Geld los. Es gibt im Insolvenzrecht eine sogenannte Rückschlagsperre und das Institut der Anfechtung. Jetzt stellen Sie sich mal vor, Sie haben doch noch ein geheimes Konto Ihres Schuldners erwischt und pfänden dort Geld, 5000 Euro. Sie sagen, super, ich habe Geld gekriegt. Einen Monat später hören Sie, da ist das Insolvenzverfahren über den eröffnet worden. Sie können mit Sicherheit davon ausgehen, dass der Insolvenzverwalter Sie anschreibt und von Ihnen die gepfändeten 5000 Euro verlangt. Und Sie haben überhaupt keine Chance, sich dagegen zu wehren, weil im Gesetz steht: bei einem Unternehmen, das in der Insolvenz ist, gibt es eine Rückschlagsperre von einem Monat. Das heißt, das, was gepfändet wird bis einen Monat vor Beantragung des Verfahrens, muss zurückgegeben werden, und bei normalen Personen bis zu drei Monaten. Das heißt, wenn Sie einem Verbraucher irgendetwas wegpfänden, und der geht hinterher in die Insolvenz – mein Spezialgebiet – müssen Sie Ihr Geld wiedergeben. Und das kann für Sie schwierig werden, wenn Sie dieses Geld bereits Ihren Gläubigern überwiesen haben, und Sie müssen das zurückgeben, dann stehen Sie auf einmal da. Nun kann man mit Insolvenzverwaltern reden, die kennen diese Materie – aber Sie kommen nicht darum herum, dieses Geld zurückzuzahlen.

Noch schlimmer ist die Anfechtung. Die Insolvenzordnung hat Paragraphen 129 ff., die sind noch schlimmer. Da geht es nicht mehr um Monate, sondern um Jahre. Wenn Sie zum Beispiel wussten, dass Ihr Schuldner zahlungsunfähig ist, und konnten von dem noch Geld irgendwo besorgen, dann kann der Insolvenzverwalter das anfechten – im Notfalle sogar noch zehn Jahre danach, wenn er diese Unterlagen findet. Das heißt, Sie müssen immer damit rechnen, dass Sie das Geld, das Sie bekommen haben, hinterher zurückgeben müssen. Insbesondere, wenn Sie wussten, dass Ihr Schuldner insolvenzrechtliche Probleme hat. Deswegen: wenn Sie Vergleiche machen mit jemandem, der so kurz vor der Insolvenz ist, gibt es einen wunderbaren Trick. Sie machen den Vergleich nicht mit dem Unternehmen, das vor der Pleite steht, oder mit dem Schuldner – Sie machen den Vergleich mit einem Dritten, mit der Mutter des Schuldners, mit der Frau, mit der Tante, mit einem anderen Menschen. Denn dieses Geld ist nicht anfechtbar, dieses Geld können Sie dann behalten. Wenn Sie es aber mit dem Schuldner machen, und der geht in die Insolvenz, kann es ihnen passieren, dass Sie Ihr Geld verlieren.

Eine weitere Möglichkeit vielleicht Ihre Forderung zu retten, wenn Ihr Schuldner in die Insolvenz geht, sind zwei Dinge (dieses funktioniert in der Regel nur, wenn Ihr Schuldner eine natürliche Person ist, ein normaler Verbraucher): Forderungen aus Straftaten, aus unerlaubter Handlung, sind von der Restschuldbefreiung



ausgenommen, wenn Sie als Gläubiger diese Forderung in der Insolvenz so anmelden. Wenn Sie dem Schuldner also vorher nachweisen konnten, oder auch einen hohen Verdacht hatten: Der hat mich reingelegt, der hat mich betrogen, der konnte ja gar nicht zahlen, der wollte nicht zahlen, dann melden Sie diese Forderung in der Insolvenz des Schuldners als aus vorsätzlich unerlaubter Handlung an. Der Schuldner kann sich dagegen wehren, Sie müssen das natürlich schon belegen. Sie können das nicht ins Graue hinein einfach vorwerfen. Aber wenn Sie das schlüssig belegen, dann überlebt Ihre Forderung die Insolvenz. Sie kennen wahrscheinlich alle das Wort Restschuldbefreiung. Man kriegt als natürliche Person nach sechs Jahren in einer Insolvenz eine Restschuldbefreiung, das heißt, die Menschen haben dann keine Schulden mehr. Ihre Forderung bleibt dann aber bestehen, und Sie können nach den sechs Jahren wieder vollstrecken. Das andere ist: Antrag auf Versagung der Restschuldbefreiung. Auch diese Möglichkeit haben Sie. Wenn Sie jemand so völlig reingelegt hat und Sie wirklich bewusst reinlegen wollte, dann können Sie beantragen, ihm die komplette Restschuldbefreiung versagen zu lassen. Das hat wiederum zur Folge, dass dieser Schuldner nicht von seinen Schulden erlassen wird, sondern sie nach der Insolvenz beibehält.“

Zwischenfrage: „Von allen Schulden?“

Frank Wiedenhaupt: „In einem Insolvenzverfahren werden Sie von allen Schulden befreit.“

Zwischenfrage: „Also mit meinen 1000 Euro kann ich seine gesammelten 100.000 Euro sperren?“

Frank Wiedenhaupt: „Genau. Wenn Sie nachweisen können, wie er Sie betrogen hat, können Sie sein komplettes Verfahren ruinieren. Auch dieses sollten Sie möglichst als Drohmittel benutzen. Sie wollen ja ihr Geld. Von daher reden Sie mit ihm persönlich, sagen Sie: „Das sind meine Informationen, ich könnte jetzt dieses, jenes und solches machen, davon habe ich nichts, Du hast nichts davon, wie können wir uns einigen?“ Ich bin ein Freund von Vergleichen, Verhandlungen. Nehmen Sie es als Drohmittel. Wenn der Sie nun richtig reingelegt hat, dann können Sie auch ein bisschen Emotionen zeigen, und dann ruinieren Sie ihm das Insolvenzverfahren.“

Eigentlich erzähle ich Ihnen jetzt noch etwas, was die wenigsten wissen, und was ich glaube, was ganz, ganz wichtig ist. Was passiert denn eigentlich, wenn Sie als Selbständiger in die Insolvenz gehen? Insolvenz ist nicht das, was Sie glauben. Insolvenz ist mittlerweile ein Sanierungsinstrument. Wenn Sie eine inhabergeführte Firma sind, und Sie stellen fest, Sie können einfach nicht mehr, es funktioniert nicht mehr, aber operativ funktioniert Ihr Unternehmen, dann können Sie in eine sogenannte Regelinsolvenz für natürliche Personen. Auch diese läuft sechs Jahre. In diesen sechs Jahren können Sie Ihr Unternehmen weiter bearbeiten, Sie sind weiter selbständig. Der Insolvenzverwalter hat auch nicht die Möglichkeit, Ihnen die Selbständigkeit zu zerstören, und Sie kommen nach den sechs Jahren mit diesem Unternehmen wieder raus ohne Schulden. Sie können auch in dieser Zeit expandieren. Sie können alles Mögliche machen, Sie können auch überall in der Welt Ihre Selbständigkeit weiterführen. Insolvenz ist mittlerweile ein anerkanntes Sanierungsinstrument. Und gerade für inhabergeführte Firmen ist es die Chance, wenn nun gar nichts mehr geht - wie so ein Reset-Knopf am Computer - Ihr Unternehmen zu retten. Sie verlieren –

wie beim Computer – Ihre Daten, also Ihr Vermögen (wobei man ja mittlerweile Lebensversicherungen schon sichern kann) aber Sie behalten ihre Existenz, Sie können damit weiterarbeiten. Und deswegen immer mein Appell: Informieren Sie sich rechtzeitig darüber! Wenn Sie mit einem Flugzeug fliegen, dann kommt immer die Stewardess und zeigt Ihnen links und rechts die Notausgänge, und wenn Sie im Kino sind, sehen Sie auch die grünen Schriften „Notausgang“. Wenn Sie selbständig sind oder sich selbständig machen wollen, kann ich Ihnen nur empfehlen, gucken Sie auch mal, was passiert, wenn es schief geht, gucken Sie sich auch mal den Notausgang an.

Das so als letzter Appell – wenn Sie keine Fragen mehr haben, dann wäre ich fertig und wünsche Ihnen, wenn Sie selbständig sind, viel Glück; und wenn Sie selbständig werden wollen, viel Glück und gute Nerven.“