



## RECHT

# Wenn der Kunde nicht zahlt – so sichern Sie Ihre Forderungen

Kunden mit schlechter Zahlungsmoral verursachen nicht nur Ärger und Kosten, sondern können auch die eigene Existenz bedrohen. Frühzeitige Massnahmen helfen, das Risiko von Zahlungsausfällen zu mindern.

AUTORIN SONJA STARK-TRABER

Viele KMU leiden darunter, dass Kunden ihren Zahlungspflichten nur schleppend nachkommen. Gemäss European Payment Report 2016 von Intrum Justitia, der auf der Befragung von rund 10 000 Unternehmen in 29 Ländern basiert, hat sich die Zahlungsmoral in der Schweiz gegenüber dem Vorjahr weiter verschlechtert und hinkt auch dem europäischen Schnitt hinter-

her. Viele KMU müssen deswegen Umsatzeinbussen in Kauf nehmen, mit Liquiditätseingüssen kämpfen oder Arbeitsplätze streichen. Jedes fünfte KMU fürchtet gemäss der Studie gar um seine Existenz aufgrund von Zahlungsausfällen.

Zahlungsausfälle lassen sich zwar häufig nicht gänzlich vermeiden, aber einige frühzeitig getroffene Massnahmen können helfen, das Ausfallrisiko zu minimieren.



**Sonja Stark-Traber**, lic. iur., LL.M., ist als Rechtsanwältin in der Wirtschaftsanwaltskanzlei Suter Howald Rechtsanwälte in Zürich tätig, mit Schwerpunkten im Bereich Prozessführung, Arbeits- und Vertragsrecht. [www.suterhowald.ch](http://www.suterhowald.ch)

## Bonität prüfen

Insbesondere bei Neukunden und Geschäften mit grossem Auftragsvolumen ist es empfehlenswert, vor Vertragsschluss eine Bonitätsprüfung vorzunehmen. Diese erlaubt, Risiken frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden.



**Datenbanken:**  
Professionelle Datenbanken enthalten Informationen zum Zahlungsausfallrisiko.

Nebst der Möglichkeit, eine Betreuungsauskunft über den Geschäftspartner einzuholen, gibt es auch professionelle Datenbanken, welche Informationen zum Zahlungsausfallrisiko von Firmen und Privatpersonen enthalten. Auch Informationen aus dem Internet erlauben in vielen Fällen, die Bonität des Geschäftspartners einer Erstbeurteilung zu unterziehen.

## Präzise Vertragsgestaltung

In der Praxis zeigt sich, dass viele Verträge und AGB Ungenauigkeiten oder Widersprüche enthalten, die es findigen Schuldnern ermöglichen, ihre Zahlung vorübergehend oder gänzlich zurückzuhalten. Bei der Vertragsredaktion ist deshalb darauf zu achten, dass insbesondere die geschuldeten Leistungen, die Zahlungsfristen und -konditionen sowie die Folgen bei Zahlungsverzug klar und vollständig geregelt werden. Widersprüche zwischen Vertrag und AGB sind zu vermeiden. Sicherzu-

stellen ist auch, dass die Zahlungsfristen und -konditionen in den Rechnungsunterlagen mit den Angaben im Vertrag übereinstimmen.

## Vertragliche Sicherungsmittel

Im Rahmen der Vertragsgestaltung können zudem Sicherungsmittel vorgesehen werden, welche das Schadenpotenzial im Fall von Zahlungsausfällen mindern. Welches der folgenden Sicherungsmittel konkret geeignet ist, hängt vom jeweiligen Geschäft (Branche, Auftragsvolumen, Gegenpartei usw.) ab und ist im Einzelfall zu beurteilen:

- **Vorleistung/Anzahlung/Zwischenzahlungen:** Das effizienteste vertragliche Sicherungsmittel ist die Vereinbarung einer Vorleistungs- oder Anzahlungspflicht des Kunden. In diesem Fall hat die Lieferung bzw. Dienstleistungserbringung erst zu erfolgen, wenn der Kunde die Leistung vorgängig vollständig oder teilweise bezahlt hat. In grösseren Projekten sind zudem häufig auch Zwischenzahlungen gemäss Arbeitsfortschritt sinnvoll. Eine Vorleistungs- oder Anzahlungspflicht kann allerdings auch Kunden abschrecken, so dass der Einsatz dieses Sicherungsmittels im konkreten Fall abzuwägen ist. Alternativ können auch Rabatte oder Skonti bei Sofortzahlung vorgesehen werden. Diese stellen zwar kein eigentliches Sicherungsmittel dar, erhöhen aber in vielen Fällen die Zahlungsbereitschaft des Kunden.
- **Eigentumsvorbehalt:** Vor allem bei Kaufverträgen kann ein Eigentumsvorbehalt ein geeignetes Mittel sein, um die Kaufpreisforderung sicherzustellen. Der Kunde wird dabei trotz erfolgter Lieferung erst Eigentümer der Ware, wenn er den Kaufpreis vollständig bezahlt hat. Gerät der Kunde in Zahlungsverzug, so kann der Verkäufer vom Vertrag zurücktreten und den Kaufgegenstand zurückfordern. Dies verhindert insbesondere, dass der Kaufgegenstand bei Insolvenz des Käufers in die Konkursmasse fällt und der Verkäufer sich lediglich mit einer Konkursdividende begnügen

muss. Voraussetzung ist allerdings, dass der Eigentumsvorbehalt am Wohnsitz des Käufers in ein staatlich geführtes Register, das sogenannte Eigentumsvorbehaltsregister, eingetragen wird. Auch ein Eigentumsvorbehalt kann indessen nicht verhindern, dass der Käufer den Kaufgegenstand gültig an einen gutgläubigen Dritten weiterverkauft.

- **Sicherungsübereignung/Sicherungsabtretung:** Im Rahmen einer Sicherungsübereignung kann sich das KMU zur Sicherung seiner Forderung vom Kunden Sachen (z.B. Fahrzeuge, Maschinen, Warenlager usw.) zu Eigentum übertragen lassen, mit der Abrede, dass das KMU über die Gegenstände nur im Rahmen des Sicherungszwecks verfügen darf und sie bei Bezahlung der Forderung auf den Kunden zurückübertragen muss bzw. sie bei Nichtbezahlung verwerten darf. Wenn die übereigneten Gegenstände für den Geschäftsbetrieb des Kunden notwendig sind, können die Parteien auch vereinbaren, dass die Sachen weiterhin beim Kunden verbleiben dürfen. In diesem Fall ist die Sicherungsübereignung allerdings gegenüber Dritten unwirksam, das heisst der Kunde kann die Sachen zum Beispiel gültig an einen Dritten veräussern. Die Sicherungsübereignung ist deshalb in der Praxis nicht von grosser Bedeutung.

Bei einer Sicherungsabtretung werden dem Gläubiger nicht Sachen, sondern Forderungen oder Rechte des Kunden zur Sicherstellung einer Forderung zu vollem Recht abgetreten. Gegenüber dem Drittschuldner muss die Abtretung nicht offengelegt werden. Dieser kann in einem solchen Fall jedoch mit befreiender Wirkung an den Kunden zahlen.

- **Fahrnispfand:** Alternativ kann der Kunde an Sachen, Forderungen oder Rechten auch ein blosses Pfandrecht zugunsten des KMU errichten. Im Gegensatz zur Sicherungsübereignung bzw. -abtretung wird beim Pfandrecht nicht das Eigentum bzw. das Vollrecht übertragen, sondern nur ein sogenannt beschränktes dingliches Sicherungs- und Verwertungsrecht. Auch die gültige Begründung eines Pfandrechts setzt jedoch voraus, dass die Sache bzw. bei Forderungen ein allfälliger Schuldschein dem Gläubiger übergeben wird (sogenanntes Faustpfand-

prinzip), weshalb Fahrnispfandrechte in der Praxis eher selten als Sicherungsmittel Verwendung finden.

- **Garantie:** Möglich ist auch, vom Kunden die Stellung einer Bankgarantie zu verlangen, welche die vertragsgemässe Bezahlung der Waren oder Leistungen absichert (sogenannte Zahlungsgarantie). Voraussetzung für die Inanspruchnahme einer Garantie ist üblicherweise die bloss schriftliche Erklärung des Begünstigten, seine Vertragspflichten vollständig erfüllt, aber bei Fälligkeit keine Zahlung erhalten zu haben. Eine Garantie bietet somit die gleiche Sicherheit wie eine An- oder Vorauszahlung.
- **Bürgschaft:** Denkbar ist schliesslich zu verlangen, dass sich nebst dem Kunden noch eine Drittperson – beispielsweise der Firmeninhaber – verpflichtet, für die Erfüllung der Forderung als Bürge einzustehen. Bürgschaften können inhaltlich unterschiedlich ausgestaltet werden. Stets anzugeben ist in der Bürgschaftsurkunde jedoch der Höchstbetrag der Haftung. Bei Bürgschaften natürlicher Personen sind zudem Formvorschriften zu beachten.

### Schriftliche Dokumentation

Beschreitet ein Gläubiger den Rechtsweg, um seine Forderung durchzusetzen, so trägt er die Beweislast. Es ist deshalb wichtig, alle geschäftlichen Vorgänge – vom Angebot über die Bestellung und Bestätigung bis hin zur Lieferung oder Abnahme und Rechnungstellung – schriftlich zu dokumentieren. Auch zusätzliche Absprachen oder Dienstleistungen, Garantiefälle usw. sowie die gesamte Kommunikation zwischen den Parteien sollten nach Möglichkeit schriftlich festgehalten werden.

### Zeitnahes und konsequentes Vorgehen

Nicht nur Rechnungen sollten möglichst zeitnah gestellt werden, sondern auch mit der Durchsetzung offener Forderungen sollte nicht zu lange zugewartet werden. Zahlt der Kunde auch nach zwei oder drei Mahnungen und auf letzte Fristansetzung hin nicht, sollten rechtliche Schritte geprüft werden. Eine Betreuung oder die Einreichung eines Schlichtungsgesuchs beim Friedensrichter genügen in vielen Fällen um den Schuldner zur Zahlung zu bewegen. ●



«Der Eigentumsvorbehalt kann ein geeignetes Mittel sein, um die Kaufpreisforderung sicherzustellen.»