

EINGEGANGEN

15. Juli 2015

Erl...

Aktuell

- 02 Editorial: Endlich Sommer...
- 02 AWA-Rückblick: Nachrichten in aller Kürze
- 03 In eigener Sache: Neue Tabellen und Daten

Politik & Wirtschaft

- 04 Im Spiegel der Zahlen:
Wirtschaftsdaten 2014 unter der Lupe

Management & Marketing

- 07 Saisonale Apothekenführung:
Sommerzeit - „Tote-Hose-Zeit“?
- 09 Profilieren mit Hilfsmitteln:
Geräteverleih mit Gewinn?

Recht

- 11 Forderungsmanagement:
Zahlungsausfälle vermeiden

Personalwesen

- 13 Sonderzahlungen:
Ansprüche von seit Kurzem Beschäftigten,
von Minijobbern und während der Elternzeit?

Finanzen & Anlage

- 15 Niedrigzinsphase:
Investieren um (fast) jeden Preis?

Steuer-Spartipps

- 17 Gehalts-Extras: Zinsgünstige Arbeitgeberdarlehen
- 18 Grunderwerbsteuer:
Einheitliches Vertragswerk bei Anbaukosten

Forderungsmanagement

Zahlungsausfälle vermeiden

Jeder Apotheker kennt das: Werden Arzneimittel auf Rechnung ausgegeben oder geliefert, kommt es zunehmend zu Zahlungsausfällen. In der Praxis werden nicht bezahlte Rechnungen zu häufig „aufgegeben“. Zahlungsausfälle wirken sich direkt im Ergebnis aus. Das gilt es zu vermeiden.

Apotheker sind nicht nur Kaufleute, sondern auch Leistungserbringer im Gesundheitswesen. Damit geht einher, dass sie in zum Teil erheblichem Umfang in Vorleistung gegenüber Patienten gehen. Kalkulierbar ist der Geldeingang beim Bargeschäft oder in Zusammenarbeit mit den Abrechnungszentren. Beim Verkauf von Arzneimitteln auf Rechnung nehmen leider Zahlungsausfälle in bedeutendem Umfang zu. Daher empfiehlt es sich, neben dem innerbetrieblichen Rechnungswesen ein strafes Forderungsmanagement zu betreiben.

Voraussetzung für ein konsequentes Forderungsmanagement ist ein **funktionierendes Rechnungswesen**. Das setzt voraus, dass dem Steuerberater die Belege zeitnah übermittelt werden und dieser zeitnah bucht. Denn nur so kann der Apotheker über die **Offene Postenliste (OPOS)**, die ihm vom Steuerberater ausgehändigt wird, feststellen, welcher Kunde nicht gezahlt hat. Ohnehin sollte jeder Apotheker gegenüber seinem Steuerberater darauf bestehen, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen zu erhalten, da er nur so die Kennzahlen für die Unternehmenssteuerung in den Händen hält und in der Lage ist, möglichen Fehlentwicklungen gegenzusteuern. Die OPOS-Liste weist das Rechnungsdatum, die Fälligkeit der Zahlung und gegebenen-

falls schon durchgeführte Mahnungen aus.

Was ist im Einzelnen zu tun? Zunächst ist die **Fälligkeit der Zahlung** zu regeln, also der Zeitpunkt, wann der Kunde auf die Rechnung zahlen muss. Wird dazu auf der Rechnung nichts vermerkt, ist die Rechnung sofort zur Zahlung fällig. Alternativ können auch **Zahlungsziele** geregelt werden, z.B. die Rechnung ist zahlbar sieben Tage nach Rechnungsdatum. Für eine längere „Kreditierung“ besteht in der Regel kein Anlass, da der Patient die Ware erhalten hat und er sie dann auch bezahlen können muss. Allenfalls bei Großkunden ist denkbar, längere Zahlungsziele einzuräumen.

Verzug des Schuldners

Zahlt der Kunde nicht, ist er nicht automatisch in juristischem Sinne in Verzug. Das ist insbesondere deshalb von Bedeutung, weil nur derjenige Schuldner, der sich mit der Zahlung auch juristisch in Verzug befindet, alle Kosten der Rechtsverfolgung, Mahngebühren (in der Regel 5,00 €) und Verzugszinsen (5 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz gegenüber Verbrauchern, 9 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz gegenüber Unternehmen) tragen muss.

Es gibt zwei Möglichkeiten, den Schuldner in Verzug zu setzen: Zum einen sieht § 286 Absatz 3 BGB den automatischen Zahlungsverzug des Schuldners **30 Tage nach Fälligkeit und Rechnungszugang** vor. Dies gilt allerdings nur gegenüber Geschäftskunden. Der Verbraucher muss auf den Verzugseintritt 30 Tage nach Rechnungserhalt ausdrücklich auf der Rechnung hingewiesen werden.

Zum anderen kommt der Schuldner dann in Verzug, wenn die **Zahlung angemahnt** wird. Die Regelung mehrerer Mahnstufen (erste, zweite, dritte Mahnung), wie sie gelegentlich in größeren Unternehmen praktiziert wird, ist für die Apotheke nicht zu empfehlen. Denn wer nach der ersten Mahnung des Apothekers nicht zahlt, wird es auch nach einer zweiten oder dritten nicht tun.

Praxistipp: Treffen Sie klare Regelungen der Fälligkeit und des Verzugs. Beides kann auf der Rechnung erfolgen.

Liegt automatischer Zahlungsverzug des Schuldners nach 30 Tagen vor, kann es im Einzelfall zur Pflege der Geschäftsbeziehung empfehlenswert sein, dass der Apotheker noch eine Mahnung hinterherschickt, er es also noch einmal im „Guten“ versucht. Im Mahnschreiben ist generell eine **kurze Frist zur Zahlung zu setzen, maximal 14 Tage**.

Ob bereits mit dem ersten Mahnschreiben Mahngebühren erhoben werden, ist Geschmacksfrage. Es könnte sich anbieten, den Schuldner darauf hinzuweisen, dass bei Verstreichen der Zahlungsfrist Mahngebühren und Verzugszinsen erhoben werden und die Angelegenheit kostenpflichtig zur Beitreibung an den Rechtsanwalt abgegeben wird.

Sofern der Patient auf der Rechnung auf den automatischen Verzug nach § 286 Absatz 3 BGB hingewiesen wurde, kommt dem Mahnschreiben nur noch deklaratorische Bedeutung zu. Wird der Schuldner erst durch ein Mahnschreiben in Verzug gesetzt, ist es wichtig, den **Zugang dieses Mahnschreibens nachweisen zu können**. Der einzig sichere Zugangsnachweis besteht in der persönlichen Übergabe des Mahnschreibens im Beisein eines Zeugen. Das kann auch dadurch bewirkt werden, dass der Bote der Apotheke den Inhalt des Mahnschreibens zur Kenntnis nimmt und dieses beim Patienten in den Briefkasten wirft. Damit ist das Mahnschreiben nachweisbar zugegangen.

Einschalten eines Rechtsanwalts

Ein **anwaltliches Aufforderungsschreiben** wirkt dann häufig Wunder. In diesem werden dem Schuldner die Einleitung und Konsequenzen gerichtlicher Schritte aufgezeigt. Gleichzeitig werden mit dem anwaltlichen Aufforderungsschreiben auch die Kosten für die Inanspruchnahme des Rechtsanwalts beim Schuldner geltend gemacht. Der Schuldner, der sich in Verzug befindet, muss diese Kosten tragen. In der

Praxis werden dann häufig Forderungen sofort beglichen oder es werden Ratenzahlungsvereinbarungen getroffen, die vom Rechtsanwalt überwacht werden.

Hilft auch das nicht, kann die Forderung gerichtlich geltend gemacht werden, wobei in der Regel zunächst ein **Mahnbescheid** beantragt wird. Die Einleitung des Mahnverfahrens ist zunächst mit geringen Kosten verbunden. Teurer wird es, wenn dann das Mahnverfahren ins gerichtliche Verfahren übergeleitet wird. In diesem Fall müssen Gerichtsgebühren durch den Apotheker vorgestreckt werden. Außerdem fallen höhere Anwaltsgebühren an.

Da es in der Regel keine sachlichen Einwendungen gegen die Zahlungsverpflichtungen gibt, muss man in den wenigen verbleibenden Fällen der Nichtzahlung nach anwaltlichem Aufforderungsschreiben davon ausgehen, dass der **Schuldner Zahlungsschwierigkeiten** hat. Vor diesem Hintergrund prüft der Rechtsanwalt, ob es bereits Hinweise auf Zwangsvollstreckungen oder Insolvenz gibt. In diesem Fall lohnen sich in der Regel weitere Maßnahmen nicht.

Grundlage eines seriösen anwaltlichen Forderungsmanagements ist eine **klare Absprache mit dem Apotheker über die Struktur des Vorgehens**: Den einzelnen rechtsanwaltlichen Maßnahmen (Mahnschreiben, Mahnbescheid, gerichtliches Verfahren) werden in der Regel verschiedene Forderungswerte als Minimum für die Einleitung von Maßnahmen zugrunde gelegt. Aufwand, Ertrag und Kostenrisiko müssen in einem angemessenen Verhältnis stehen. Auch muss eine klare Regelung darüber getroffen wer-

den, welche Kosten im Falle des Forderungsausfalls (es stellt sich z.B. im Laufe des Verfahrens heraus, dass der Schuldner den „Offenbarungseid“ abgegeben hat oder er meldet Insolvenz an) in welcher Höhe dem Rechtsanwalt zu erstatten sind. Unterm Strich muss sich die Einschaltung des Anwalts für den Apotheker rechnen. Dabei ist es empfehlenswert und zulässig, mit dem Rechtsanwalt **Pauschalvergütungen** zu vereinbaren. In der Regel kann ein Rechtsanwalt die Forderung mit höherem Nachdruck einfordern, als dies ein Inkassounternehmen tut. Insbesondere „notorische“ Nichtzahler nehmen häufig Mahnschreiben von Inkassobüros nicht mehr ernst. Diese Fälle landen dann ohnehin beim Rechtsanwalt.

Tipp: Rechtsanwalt einschalten und klare Regeln über Vorgehen und Kostentragung treffen.

Zusammengefasst lässt sich festhalten: Voraussetzungen für ein funktionierendes und konsequentes Mahnwesen sind eine zeitnahe Buchführung, konsequente Zahlungs- und Fälligkeitsregelungen sowie eine zügige anwaltliche Aufforderung zur Zahlung. Wer so aufgestellt ist, kann nahezu alle offenen Forderungen zeitnah und ohne Kostenaufwand betreiben. In den wenigen verbleibenden Fällen der Zahlungsverweigerung ist die gerichtliche Durchsetzung dann sinnvoll, wenn die Forderung nicht unerheblich ist und Anzeichen dafür bestehen, dass die Forderung im Vollstreckungsweg auch durchsetzbar ist.

Rechtsanwalt Dr. Markus Rohner,
Sozietät Witte Rohner Zur Mühlen /
RST Beratungsgruppe, 45130 Essen,
mrohner@rst-beratung.de