Forderungseintreibung

„Auch KFZ-Fachbetriebe sind vor säumigen und zahlungsunwilligen Kunden nicht gefeit. Daher sollte man entsprechend vorsorgen," empfiehlt **Dr. Johannes Öhlböck LL.M.**

Worauf KFZ-Werkstätten achten sollten

Österreich ist im internationalen Vergleich ein Vorzeigebeispiel in Sachen Zahlungsmoral. Nur Finnen und Deutsche zahlen vergleichbar schnell (unter 30 Tage). Trotzdem ist die Statistik trügerisch, belasten doch Einzelfälle und Insolvenzen in vielen Fällen den Fachbetrieb in unverhältnismäßiger Weise.
KFZ-Fachbetriebe bedienen die gesamte Bevölkerung und sind deshalb vor säumigen und **zahlungsunwilligen Kunden** nicht gefeit. Bei Kaufverträgen von Neuwägen oder gebrauchten KFZ sind Zahlungsausfälle untypisch, ist in diesem Geschäftsbereich doch in der Regel Bar- oder Vorauszahlung üblich. Auch bei der gesicherten Finanzierung durch eine Bank oder der Schadenabwicklung durch eine Versicherung hat der Fachbetrieb keine Ausfälle im klassischen Sinn zu fürchten.

Service- und Reparaturarbeiten

Anders ist dies jedoch bei den Dienstleistungen der Werkstätte. Service- und Reparaturarbeiten werden regelmäßig im Nachhinein verrechnet, sodass eine Vorauszahlung ausscheidet. Bei privaten Kunden ist zwar vielfach die Barzahlung bei Abholung des Fahrzeugs üblich, gerade bei **Firmen** oder **Stammkunden** erfolgt hingegen oft eine Rechnungslegung mit nachfolgender Zahlung.
Kommt es dabei dann zur Eintreibung von Forderungen, ist derjenige Unternehmer besser gestellt, der rechtzeitig ausreichend vorgesorgt hat. Mit geringem Aufwand kann man sich nämlich eine deutlich bessere Ausgangssituation in einem späteren Inkassofall erarbeiten.

Geschäftsbedingungen

Eine effiziente Forderungseintreibung beginnt schon bei der Vertragsgestaltung. Ausformulierte Verträge über Reparaturaufträge sind in der Branche zwar nicht üblich, die Verwendung von **allgemeinen Geschäftsbedingungen** ist aber gerade hier bequem und problemlos möglich. Man muss nur darauf achten, dass diese auch wirksam vereinbart sind, da sie sonst nicht auf das Auftragsverhältnis zur Anwendung kommen. Das bedeutet, dass im **Angebot** bzw. auf dem **Auftragsblatt**, welches der Kunde unterschreibt, auf die AGB klar Bezug genommen werden muss. Der Kunde muss auch die Möglichkeit gehabt haben, diese einzusehen. Im Idealfall sind die AGB daher auf der Rückseite des Auftragsformulars abgedruckt und der Kunde bestätigt ihre Kenntnisnahme mit seiner Unterschrift. Es reicht zum Beispiel nicht, wenn die AGB einzig und allein auf der Website oder auf der Rechnung zu finden sind.

Worauf man achten sollte

Ist die korrekte Vereinbarung sichergestellt, gilt es sich Gedanken über den Inhalt zu machen. Bestimmte Klauseln können die Eintreibung von Forderungen deutlich erleichtern. Zunächst sollte daher der Erfüllungsort festhalten werden. Dabei wird es sich im Regelfall um den Ort der Werkstatt handeln. Der Erfüllungsort kann gleichzeitig als **Gerichtsstand** vereinbart werden, wobei zu beachten ist, dass Vereinbarungen mit Verbrauchern hier nur begrenzt Bestand haben. Gerade Dienstleister in Grenznähe oder solche mit verstärktem Auslandskundenverkehr sollten eine **Rechtswahlklausel** vorsehen, da die Zuständigkeit eines österreichischen Gerichts nicht automatisch die Anwendung österreichischer Rechtsvorschriften nach sich zieht.

Um sich finanziell für den Fall der verspäteten Zahlung abzusichern, lohnt es, **Verzugszinsen** zu vereinbaren und deren Höhe in den AGB genau festzulegen, da sonst die gesetzlichen Zinsen, gegenüber Unternehmern 8% über dem jeweiligen Basiszinssatz und gegenüber Verbrauchern lediglich 4% p.a., zum tragen kommen. Bis zu **12% p.a.** werden von der Judikatur als problemlos angesehen. Setzt man hier aber noch höher an, läuft man Gefahr, in den Bereich des Wuchers zu kommen.

Die Berechnung eigener **Mahnkosten** muss ebenfalls vertraglich vereinbart sein. Aufmerksamkeit verdient dabei insbesondere die Organisation des betrieblichen Mahnwesens. Hier empfiehlt es sich, fixe Zeitspannen vorzusehen und regelmäßig zu mahnen, auch wenn es nicht verpflichtend ist, nach Fälligkeit zu mahnen.
Die allgemeine Erfahrung empfiehlt jedoch unbedingt eine Zahlungserinnerung oder Mahnung vorzusehen, ist doch Vergesslichkeit einer der häufigsten Gründe für die Nichtzahlung.

Foto: © ccvision.de

Um sich finanziell für den Fall der verspäteten Zahlung abzusichern, lohnt es, Verzugszinsen zu vereinbaren und deren Höhe in den AGB genau festzulegen. Bis zu 12% p.a. werden von der Judikatur als problemlos angesehen.

In einer „letzten Mahnung" sollte schließlich die Klage bzw. die Beauftragung eines Rechtsanwaltes angekündigt werden, um dabei auch die Nachhaltigkeit zu signalisieren.

Mehr als **drei schriftliche Aufforderungen** sind aber keinesfalls sinnvoll, da bei einer solch großen Zeitspanne die Gefahr einer Insolvenz unverhältnismäßig zunimmt. ■

Rechtsanwalt **Dr. Johannes Öhlböck LL.M.** berät und vertritt
- **Vertragshändler**
- **Werkstätten**
- **Handelsvertreter**
- **Tankstellen**

in allen Fragen des Vertriebsrechtes und unterstützt bei der Auslegung von Händlervertrag, Werkstättenvertrag oder Tankstellenvertrag.

Kontakt
Wickenburggasse 26/5
1080 Wien
Telefon: 01/505 49 59
Fax: 01/505 49 59-30
E-Mail: office@raoe.at
www.raoe.at

Freiland

Selbstbewusst ist das Design des Freelander 2. Der 150 PS Diesel ist kraftvoll.

Fotos: © Garms (2)

Hochwertiges Cockpit im Land Rover.

Im Freelander 2 die Welt entdecken

Wer die Welt von Land Rover betritt trifft in erster Instanz auf den Freelander 2. Dieser sieht nicht nur gut aus, sondern spricht mit seinem Preis-/ Leistungsverhältnis ein relativ breites Zielpublikum an. Was der SUV mit reinem Frontantrieb kann, das haben wir herausgefunden.

Feine Form

Auch wenn die Linienführung des Freelander 2 eine robuste ist, so wirkt das Desing dennoch sehr harmonisch und selbstbewusst. Die bullige Front und das schlichte Heck geben dem Briten eine unverkennbare Form.

Neben seinen ansprechenden äußeren Linien besticht der Land Rover aber auch mit einem hochwertigen Cockpit. Gerade die Topausstattungslinie **HSE** lässt hier praktisch keine Wünsche offen. Von der Volllederausstattung bis hin zum Navigationssystem ist alles an Bord.

Kraftvoll und kultiviert

Der Einstieg in die Welt des Freelander 2 startet mit dem 2,2 eD4 Dieselmotor, welcher **150 PS** leistet und über ein maximales Drehmoment von **420 Nm** verfügt. Damit geht es im Land Rover durchzugsstark voran. Der Verbrauch bleibt mit realistischen **7 Litern** absolut am Boden. Wie bereits eingangs erwähnt, ist der Einsteiger mit reinem Frontantrieb ausgestattet. Für Freunde von Offroadtouren sicherlich nicht optimal, kommt man im Alltag jedoch überall problemlos hin.

Bei rund 31.000 Euro legt der Fronttriebler los. Das Topmodell HSE mit 2WD liegt bei **43.638 Euro**. Wer auf Allrad nicht verzichten möchte, sollte nochmals 2.650 Euro parat haben. Ob der 4WD nun wirklich die bessere Lösung ist, liegt freilich immer im Auge des Betrachters. Für den Alltag auf österreichs Straßen genügt wahrscheinlich der 2WD, in bergigen Regionen würden wir hingegen eher zum 4WD greifen. ■