

Tierarzt als Unternehmer



HILFE! MEIN KUNDE ZAHLT NICHT

Im tierärztlichen Berufsstand ist die sofortige Bezahlung der Leistung mit Bargeld oder per Bankomat glücklicherweise weit verbreitet. Leider kommt es aber im Berufsalltag allzu häufig dazu, dass Kunden ihre Rechnung schuldig bleiben: Ob in der Kleintierordination der aufgeregte Tierbesitzer kein Geld dabei hat, in der Pferdepraxis der Tierbesitzer gar nicht da ist oder in der Nutztierpraxis der Landwirt vereinbarungsgemäß eine Monatsrechnung erhält: Derartige offene Forderungen bergen großes Konfliktpotenzial – Ihr Kunde kann oder will manchmal Ihre Leistung nicht bezahlen.

WAS NUN?

Wir empfehlen jedenfalls, bei „Später-Zahlern“ eine Dokumentation anzulegen. Weisen Sie durch Übergabe zumindest eines Lieferscheins explizit auf den Preis der Leistung hin. Halten Sie auch die Identität des „Später-Zahlers“ fest, so haben Sie später bessere Karten, die Leistung auch tatsächlich bezahlt zu bekommen. Außerdem haben Sie einen guten Überblick: Die beste Prävention gegen nachträgliches Ärgernis ist es, die Leistung möglichst frühzeitig einzustellen. Gerade in der Nutztierpraxis benötigen Sie daher einen akkuraten Überblick über vom Bauern nicht bezahlte Rechnungen.

Egal, ob beim „Brieftaschlvergesser“ in der Kleintierordi oder bei der Monatsrechnung an den Landwirt, vereinbaren Sie immer ein Fälligkeitsdatum mit Ihren Kunden und schreiben Sie explizit auf die Rechnung: „Zahlbar binnen zehn Werktagen.“ Ist das Geld dann nicht am Konto, ist der Empfänger im Zahlungsverzug (sprich säumig). Der Zahlungsverzug berechtigt Sie zur Einleitung weiterer Schritte – zur Übergabe Ihrer Forderung an den Rechtsanwalt oder zum Einschalten eines Inkassobüros.

ZAHLUNGSVERZUG

Der erste Schritt, das Geld tatsächlich zu bekommen, wird aber in der Regel die Mahnung sein. Diese ist nicht formgebunden, oft ist auch die erste Mahnung telefonisch als Zahlungserinnerung verpackt am effektivsten. Kommen Sie damit nicht durch, empfehle ich eine schriftliche Mahnung – per E-Mail, wenn Sie auch sonst per E-Mail Kontakt halten, sonst per Post. Diesen Aufwand verrechnen wir an Unternehmer (auch der Landwirt ist Unternehmer) gemäß der gesetzlichen Bestimmung § 458 UGB mit 40 Euro pauschal (und umsatzsteuerfrei) an den Kunden weiter. Höhere Kosten müssen Sie nachweisen. Daneben steht Ihnen eine Verzinsung der Forderung in Höhe von 9,2 Prozent über dem (derzeit negativen: -0,68 Prozent) Basiszinssatz zu.

Im Geschäft mit Privaten verrechnen Sie die tatsächlichen Kosten der Mahnung wie beispielsweise Post etc. weiter (keine

Pauschalregelung, obwohl sich in der Praxis ein Aufschlag von fünf Euro ab der zweiten Mahnung etabliert hat).

WERDEN SIE AKTIV!

Wir empfehlen die Verrechnung von Mahnspesen ab der zweiten Mahnung; die dritte Mahnung enthält eine Vorankündigung Ihrer weiteren Schritte: Übergeben Sie die Forderung einem Rechtsanwalt (prüfen Sie gegebenenfalls die Kostenübernahme der Forderungseintreibung durch die Rechtsschutzversicherung), erwirkt dieser bei Gericht einen Zahlungsbefehl. Erhebt Ihr Kunde Rechtsmittel, kommt es zum Verfahren. Gewinnen Sie, wird Ihr Kunde auch alle Betreibungskosten bezahlen müssen.

Auch die Übergabe der Forderung an ein Inkassobüro ist möglich. Damit schließen Sie zwar ein Gerichtsverfahren nicht aus, das Inkassobüro bemüht sich aber um Eintreibung Ihrer Forderung. Die entstehenden Kosten trägt dabei grundsätzlich der säumige Zahler.

Informieren Sie sich direkt bei einem Inkassobüro oder dem Rechtsanwalt Ihres Vertrauens.

*Herzlichst
Ihr PRAXISmanager*

MAG. WERNER FRÜHWIRT

ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer aus St. Pölten und hat sich als Unternehmensberater auf den Berufsstand der Tierärzte spezialisiert. Er begleitet nun als PRAXISmanager die Initiativen der Österreichischen Tierärztekammer.