

tieren kann, wie etwas abgelaufen ist. Man hat dann zwar immer noch nicht sein Geld, aber zumindest hat man Recht bekommen.

Pro Job und Auftrag lege ich auf meinem Computer einen Ordner an, in dem ich alle Angebote, Briefings, Texte, Emails und Faxe aufbewahre. Wenn der Job fertig gestellt ist, mache ich aus allen Dateien ein einziges PDF-Dokument, das ich dann archiviere. Dieses beschrifte ich mit Kundenname und Job. Nicht selten kommt ein Kunde und fragt, „Können sie mir noch einmal den Text vom letzten Jahr schicken?“ - Natürlich kann ich.

## **Zahlungsunwillig**

Ein Freund von mir läuft seit Jahren seinen 7000 Euro Produktionskosten hinterher. Eine Agentur, die zuerst einen auf „Du“ gemacht hatte, übernahm sich und entzog sich mit fadenscheiniger Argumentation ihrer Zahlungspflicht. Trotz Anwalt und der Androhung von osteuropäischen Geldeintreibern.

Auch ich habe in den letzten 15 Jahren mit Zahlungsunwilligen meine Erfahrungen gemacht. Ebenso mit Verständnis, Mahnverfahren, Richtern, einem Inkassobüro und einem Rechtsanwalt. Nichts von all dem hat pauschal immer funktioniert. Nun entscheide ich immer im Einzelfall, zu welchen Mitteln ich greife.

Irgendwann einmal saß mir ein Mitarbeiter einer großen Inkasso-Firma gegenüber und erklärte mir die Möglichkeiten seiner Firma, Zahlungsunwillige

---

zur Zahlung aufzufordern. Er vermied es, konkret zu werden, hinterließ jedoch den Anschein, er könne dem Klienten unangenehm mitspielen und Druck machen. Nachdem ich schon einige Ausfälle hatte, entschied ich mich für ein Jahr Mitgliedschaft. Jahrespauschale ungefähr 800 Mark. In dieser sollten alle Gebühren enthalten sein. Was natürlich nicht stimmte, wie sich später herausstellte. Das Inkassounternehmen übernahm meine vier Fälle und machte letztendlich nichts anderes, als ein Rechtsanwalt auch – nur teurer. Mahnungen, Mahnbescheid, Korrespondenz mit gegnerischen Anwälten, Rechtsstreit vor Gericht. Der Dumme war ich, denn für jeden Handgriff musste ich zahlen. Das Ende vom Lied: ich kündigte nach einem Jahr und bekam meine Fälle wieder zurück. Nicht das, was ich erwartet hatte.

Daraufhin versuchte ich es mit einem befreundeten Anwalt, der mir für einen Pauschalpreis bis zu einem gewissen Aufwand das gesetzliche Mahnverfahren machte und mir dann riet, entweder weiter zu machen, oder es sein zu lassen. Der Deal war gut. Und ich hatte Vertrauen. Ich bekam tatsächlich einige Außenstände zurück, bis auf den Tag, an dem er plötzlich seine Anwaltszulassung verlor und nicht mehr auffindbar war. Von ihm lernte ich das Wichtigste, nämlich schlechten Kunden nicht noch gutes Geld hinterher zu werfen.

In Geldangelegenheiten muss man nicht kleinlich sein, sondern klar. Klar in der Forderung, klar in der Handlung und klar in den Konsequenzen. Wenn ein Job erledigt ist, wird im Anschluss die Rechnung oder die Honorar-Note geschrieben. Diese enthält ein konkretes Zahlungsdatum bzw. die Angabe der sofortigen Fälligkeit.

---

Da nur wenige Kunden eine Rechnung direkt begleichen, warte ich bei Neukunden zirka zwei Wochen und hake dann erst einmal freundlich aber bestimmt telefonisch nach. Es gibt Kunden, die versuchen, mit einem zu spielen und zu testen, wie lange man sich mit der Zahlung Zeit lassen kann. Je klarer man ein Zeichen setzt und zu verstehen gibt, „mit mir spielt man nicht“, desto schneller kommt man an sein Geld. Ist nach drei Wochen noch keine Zahlung eingegangen, gibt es die erste Mahnung, mit dem Zahlungsziel von weiteren sieben Tagen. Verstreicht auch dieses Datum, folgt die zweite Mahnung mit weiteren sieben Tagen und dem Hinweis, dass danach das gerichtliche Mahnverfahren eingeleitet wird, das wiederum mit Kosten für denjenigen verbunden ist.

Man darf sich nicht scheuen, deutliche aber dennoch versöhnliche Worte zu finden. Ich versuche immer, mit dem Kunden im persönlichen Kontakt zu bleiben, um Differenzen aus der Welt zu schaffen. Vielleicht ist es finanziell gerade eng und er gibt dies am Telefon kleinlaut zu. Oder er hat es schon wieder versemelt, die Rechnung zu überweisen. Oder die Buchhalterin ist noch eine weitere Woche krank. Chaos herrscht in vielen Büros. Dabei mag es nicht mal böse Absicht sein. Um das zu hinterfragen, geht es aber. Wir müssen wissen, woran wir sind. Wenn man aber den Eindruck gewinnt, da fängt jemand an zu pokern, ist eine klare Ansage vonnöten. „Mein Rechtsanwalt hat mir geraten, noch ein letztes Mal mit Ihnen direkt zu klären, ob und wann ich mein Geld bekomme. Ansonsten übergebe ich ihm die Unterlagen, der Sie dann kostenpflichtig auffordern wird. Wir haben eine bestehende Vereinbarung, die keine Interpretation zulässt. Je mehr ich unternehmen muss, um an mein Geld zu kommen, desto teurer wird es für Sie.“

---

Mehr als eine solche Drohgebärde können wir leider nicht aussprechen. Hat diese auch keinen Zweck, kann man für wenig Geld das gerichtliche Mahnverfahren in Gang setzen, was man im Übrigen auch ohne Anwalt tun kann. Der Zahlungsunwillige bekommt dann vom zuständigen Amtsgericht einen Mahnbescheid zugestellt. Bis dahin hält sich der eigene finanzielle Aufwand in Grenzen. Nun hat der so genannte Schuldner die Möglichkeit, die Forderung zu begleichen, inklusive der dafür entstandenen Zinsen und Gebühren. Oder er widerspricht dem Mahnbescheid und muss dies dem Amtsgericht innerhalb einer Frist schriftlich begründen. Im Regelfall nimmt sich der Schuldner ab diesem Zeitpunkt einen Anwalt. Lässt dieser jedoch die Einspruchsfrist verstreichen, kann man beim Amtsgericht einen so genannten „Titel“ beantragen, den dann ein Anwalt oder ein Gerichtsvollzieher via Konto- oder Taschenpfändung eintreiben kann. Gerichtsvollzieher sind permanent überlastet. Das Eintreiben einer Forderung kann schon mal ein paar Jahre dauern.

Wenn ein zahlungsunwilliger Kunde alle Mahnungen und Mahnbescheide verstreichen lässt, kann man davon ausgehen, dass bei diesem nichts mehr zu holen ist. Man hat letztendlich einen vollstreckbaren Titel in der Hand, der aber im Moment nutzlos ist. Einziger Lichtblick: ein Titel kann noch bis zu 30 Jahre nach Ausstellung vollstreckt werden, solange es sich beim Schuldner um eine Einzelfirma handelt. Kommt derjenige irgendwann mal wieder zu Geld, stehen die Chancen gut, an seine Kohle zu kommen. Das geht aber nicht automatisch. Man muss sich immer wieder darum kümmern.

Ist der Kunde eine GmbH, geht meistens so gut wie gar nichts mehr. In der Regel gehen nicht nur wir leer aus, sondern auch alle anderen, die mit der Firma Geschäfte gemacht haben. Eine GmbH muss bei Zahlungsunfähigkeit

---

Insolvenz anmelden. Unsere Forderung müssen wir dann einem bestellten Insolvenzverwalter gegenüber geltend machen, der dann nach einem Verteilungsschlüssel das restliche Vermögen, falls vorhanden, aufteilt. Ich erinnere mich noch gut, dass ich von einem Radiosender, der Pleite gemacht hatte, aus meiner 1100 Euro Forderung Jahre später 87 Cent zurück bekam. Hossa!

Selbst wenn man vor Gericht Recht bekommt, hat man immer noch kein Geld. Dafür aber Anwaltsgebühren und Gerichtskosten, die man vorstrecken muss. Ganz zu schweigen vom Ärger und der Zeit, die man investiert. Aus diesem Grund sollte man abwägen, was man einsetzen muss, um eine Forderung von 400 Euro einzutreiben. Wenn nur noch die Aussicht auf ein kostspieliges und zeitintensives Gerichtsverfahren besteht, sollte man als Letztes versuchen, in einem persönlichen Gespräch mit dem Gläubiger und seinem Anwalt wenigstens die Höhe der Fremdhonorare einzutreiben, um nicht auf diesen sitzen zu bleiben. Probieren kann nicht schaden. Der Anwalt, der für uns arbeitet bekommt immer sein Geld. Bei einem gewonnenen Fall erhält er seine Auslagen vom Schuldner, ansonsten von Auftraggeber, also von uns. Ich nenne das die „400-plus-x-Euro-Regel.“

Eine sichere Methode an sein Geld zu kommen, ist die Vorkasse. Darauf lässt sich aber nicht jeder Kunde ein. Oft mit fadenscheiniger Begründung. Die meisten Radiosender arbeiten ausschließlich mit Vorkasse. Hier geht es mitunter um fünf- oder sechsstelligen Beträge. Da darf nichts schief gehen. Speziell im Gastro- und Diskothekenbereich ist Vorkasse meistens Pflicht. Es spricht nichts dagegen, sich von Neukunden eine Einzugsermächtigung geben zu lassen. Mit dieser beauftragt man seine Bank, bei der Bank des Kunden den Rechnungsbetrag einzuziehen. Aber Vorsicht: bei einer Einzugser-

---

mächtigung kann der Kunde das Geld noch bis zu sechs Wochen danach wieder zurückbuchen lassen. Sicherer ist dagegen ein Abbuchungsauftrag. Hier ermächtigt der Kunde seine Bank, dass von seinem Konto ein Betrag abgebucht werden kann. Das ist jedoch mit Aufwand verbunden, da der Kunde dies schriftlich machen muss.

Bei größeren Produktionen vereinbare ich mit dem Kunden Teilzahlung. Zum Beispiel 50% im Voraus. Das ist dann sinnvoll, wenn laut Angebot viel Fremdleistung anfällt, die man vorfinanzieren muss. Dazu gehören Sprecher-Honorare oder Verlagsrechte für eine eingekaufte Hitparaden-Musik. Auf diese Weise kommen schnell einige tausend Euro zusammen.

*Der Gutgläubige ist immer der Dumme. Ich kann es nicht anders ausdrücken, wenn mir jemand erzählt, dass er seit einem halben Jahr auf sein Honorar wartet, aber immer noch für denselben Kunden weiter arbeitet. Nicht selten wird hier subtiler Druck aufgebaut und einem zu verstehen gegeben, „wenn Du jetzt dein Geld einforderst, können wir dich nicht mehr buchen.“ - Prima! Was nützt mir denn ein Auftraggeber, der mich nicht bezahlen kann?“*

Jemand, der ein halbes Jahr lang keine Rechnung zahlt, zahlt aller Wahrscheinlichkeit nach gar nicht mehr. Nicht, weil er nicht will, sondern weil er nicht kann. Dann wird nur noch das Nötigste überwiesen, um den Laden am Laufen zu halten. Doch solche finanziellen Probleme werden in der Regel nicht kleiner, sondern größer. Geht der Kunde dann von heute auf morgen

---

insolvent, gibt es für niemanden nichts mehr. In diesem Fall muss man Druck machen, um als erster an sein Geld zu kommen. Es kann nämlich sein, dass für den Zweiten schon nichts mehr da ist.

## **Eigenwerbung**

Der Sommer ist da - die Jobs bleiben weg. Jedes Jahr das gleiche Spiel. Spätestens nach einer Woche ohne Buchung fängt es an zu kribbeln. Vielleicht sollte man jetzt mal ein paar Anrufe tätigen, um sich wieder ins Gespräch zu bringen. „Ja hallo, ich bins. Ich wollte nur sagen, dass ich dieses Jahr nicht im Urlaub und jederzeit erreichbar bin. Also, wenn was ist, einfach anrufen.“ So geht es leider nicht! Ein „Sommerloch“, sei es im August, im Oktober, im Februar oder im Mai ist immer drin. That's the game. Ein solches Sommerloch sollte man finanzieren können, indem man beizeiten Rücklagen bildet. Wer sich für zwei Monate Geld zurückgelegt hat, kann sich etwas mehr entspannen. Das zehrt dann nicht mehr so an den Nerven.

Damit man nicht ganz durchdreht, hilft vielleicht auch folgendes Bild: wir alle sind kleine Zahnräder, die zu einer gut geölten und funktionierenden Werbemaschine gehören. Sie funktioniert nicht ohne uns. Lläuft sie zeitweise auch mal mit halber Kraft, so läuft sie trotzdem. Es ist relativ unwahrscheinlich, dass die Werbemaschine ganz stehen bleibt. Es sei denn, sie wird umgebaut, und unser Zahnrad fällt weg. Oder wir nutzen uns langsam ab, so dass wir ausgetauscht werden müssen. Zugegeben, das ist eine sehr einfache Darstellung, aber prinzipiell sieht es so aus.

---