

von Rechtsanwalt **Max-Lion Keller**, LL.M. (IT-Recht)

Forderungsausfällen ein Schnippchen schlagen

Zahlungsausfälle können Firmenpleiten nach sich ziehen. [IT-BUSINESS](#) sprach mit RAin Elisabeth Keller-Stoltenhoff darüber, wie Firmen zahlungsunwilligen Kunden schon im Vorfeld entgehen und die Voraussetzung dafür schaffen können, dass ihr Anwalt offene Rechnungen im Ernstfall schnellstmöglich eintreiben kann.

Die Zahlungsmoral deutscher Privatpersonen ist weiterhin schlecht, und die Schuldenmacher gefährden Betriebe, lautet das Resümee einer aktuellen Untersuchung der Wirtschaftsauskunftei Bürgel Wirtschaftsinformationen. Im Schnitt warteten deutsche Firmen 15 Tage über das festgelegte Datum auf ihre Forderungen. Vor allem kleinere Unternehmen seien dadurch in ihrer Existenz gefährdet, weil ihnen oftmals die finanziellen Rücklagen fehlten. Laut RAin Elisabeth Keller-Stoltenhoff kann solchen Schwierigkeiten mit säumiger Kundschaft vorgebeugt werden. Die Strategien dafür erläutert sie [in einem Interview mit IT-BUSINESS](#) und erklärt, was nachweisbar dokumentiert sein sollte, wenn letztlich doch einmal ein Rechtsbeistand eingeschaltet werden muss.

Autor:

RA Max-Lion Keller, LL.M. (IT-Recht)

Rechtsanwalt