



**Matthias Rehberger**  
Chefredakteur  
rehberger@glaswelt.de

**Daniel Mund**  
Stellvertretender Chefredakteur  
mund@glaswelt.de

## Ein Fall für Moskau-Inkasso?

**MUND:** Bei all den Sorgen darum, wie man in nächster Zeit überhaupt an Aufträge kommt, bleibt bei vielen Fensterbauern noch das Ärgernis, dass bereits abgearbeitete Aufträge oft nicht bezahlt werden. Das kann selbst gutgehende Betriebe in den Ruin treiben. Verständlicherweise blüht die Phantasie, wie man doch noch an sein ausstehendes Geld herankommt.

**REHBERGER:** Was für die Fensterbauer gilt, lässt die Glasverarbeiter genauso wenig kalt, denn heute ist es generell mit der Zahlungsmoral nicht immer zum Besten bestellt – und das unabhängig davon, ob es sich um Privat- oder um Firmenkunden handelt. Was mich am meisten ärgert: Auch die öffentliche Hand lässt die Bauhandwerker oft sprichwörtlich verhungern. Aber wie kommt man denn als Verarbeiter jetzt am besten an sein Geld?

**MUND:** Mir wurde ein Fall zugetragen, bei dem der Fensterbauer im Rohbau nachts die Fenster wieder ausgebaut hatte und dort wo es nicht schnell genug ging, einfach die Flügel mitgenommen hat. Mit dem Ergebnis: Der Fensterbauer verzichtete auf den erholsamen Schlaf in der Nacht und hatte gleich noch eine Anzeige an der Backe. Andere überlegen, ob sie Inkasso-Firmen einschalten sollen. Die Wut im Bauch verleitet zwar oft zur „besonderen“ Eigeninitiative – man sollte aber trotzdem auf ungesetzliche Mittel verzichten.

**REHBERGER:** Die Kunst dabei ist, die richtige Balance zwischen Einfordern und Abwarten zu finden – man will ja auch Schuldner in der Regel weiter als Kunden behalten. Letztes Jahr sprach ich mit einem Kölner Glasermeister, der es recht clever angeht. Seine Devise lautet: Mach dem Kunden das Bezahlen leicht. Fallen Reparaturverglasungen an, nehmen die Monteure immer ein mobiles EC-Cash-Gerät mit auf die Baustelle. Ist dann die Reparatur ausgeführt, bezahlt der Kunde mit seiner Karte direkt vor Ort.

**MUND:** Damit schlägt der findige Glasermeister zwei Fliegen mit einer Klappe: Er bekommt nicht nur direkt sein Geld, sondern der Kunde kann zugleich eine unbare Zahlung auf das Handwerkerkonto nachweisen. Dies ist für die Anrechnung des Steuerbonus wichtig – Barzahlungen werden nämlich nicht berücksichtigt. Es gibt aber auch noch andere Mittel: Titel holen und dann Kontopfändung aktivieren. Oder: Gerichtliche Mahnung und Geld vom Gerichtsvollzieher eintreiben lassen. Das kann sich jedoch monatelang hinziehen – das Geld wird aber für die Zeit verzinst. Willst Du noch andere aber nicht ganz legale Möglichkeiten hören?

**REHBERGER:** Na ja, das sind schon Maßnahmen mit der Brechstange, die man nur anwendet, wenn es gar nicht anders geht. Ich komme da nochmal auf meinen Kölner zurück. Er lässt sich oft erstmal einen Materialabschlag zahlen, bevor er etwas bestellt. Ist die Werkstattarbeit getan, ist die zweite Rate fällig. Ist dann alles eingebaut und montiert, stellt er seine Schlussrechnung. Das ist doch vorbildlich, wobei es sicher auch nicht immer umsetzbar ist. Aber hattest Du nicht noch einige andere Ideen in petto?

**MUND:** Ja, ich habe von einem Fall gehört, bei dem der Fensterbauer mit seinen Forderungen immer wieder vertröstet wurde. Bei einer Reklamation hat er dann erstmal abschließbare Oliven aufgeschraubt. Die Schlüssel gab es dann nach Zahlungseingang. Ein Anderer hatte keinen schriftlichen Vertrag und es gab auch keine Abnahme. Der Richter war dennoch voll auf seiner Seite: Die förmliche Abnahme nach BGB steht einer „Abnahme durch Benutzen“ gleich. Der Kunde wurde zum Zahlen verdonnert. Und Moskau-Inkasso durfte zu Hause bleiben.