

Submissions ANZEIGER



18.03.2015

Nr. 54

Tageszeitung für öffentliche und private Ausschreibungen sowie Informationen für Baugewerbe, Handwerk, Industrie und Handel

Rechnungen richtig anmahnen

So geht man bei Mahnungen auf Nummer sicher

Egal ob Klein-, Mittelstands- oder Großunternehmen, alle sind gleichermaßen betroffen. Sie alle haben immer wieder Probleme mit Kunden, die ihre Rechnungen zu spät oder gar nicht bezahlen – und damit manchmal sogar die Liquidität des Unternehmens gefährden. Darum ist es wichtig, den Kunden, wenn dieser mit der Bezahlung offener Rechnungen in Rückstand geraten ist, höflich, aber bestimmt darauf hinzuweisen. Manche Unternehmer tun sich jedoch schwer damit. Sie befürchten, dass sie mit einem stringenten Mahnwesen Kunden verschrecken könnten. „Dabei“, so Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH, „wird nach unserer Erfahrung ein konsequentes Mahnwesen vielmehr als Zeichen für ein gutes Firmenmanagement gewertet und somit eher positiv wahrgenommen. Es gibt zwar keine besonderen Formvorschriften für eine Mahnung“, fährt er fort, „jedoch sollte man unnötige ‚Anfänger‘-Fehler etwa bei der

Formulierung vermeiden. Sie alleine können schon finanzielle Nachteile nach sich ziehen.“

Nachfolgend beantwortet Bernd Drumann die häufigsten Fragen rund um das Thema ‚Mahnungen‘:

Wie heißt es richtig: Zahlungserinnerung oder Mahnung?

„Beide Begriffe bezeichnen in der Regel ein und dasselbe: eine eindeutige, möglichst schriftliche Aufforderung des Gläubigers an den Schuldner, die fällige Rechnung zu begleichen. Ob sie Zahlungserinnerung oder Mahnung genannt wird – sie sollte auf jeden Fall deutlich als solche zu erkennen sein (z. B. 1. Mahnung, 2. Mahnung, 3. Mahnung). Eines sollte der Gläubiger aber nicht tun, nämlich beide Begriffe nebeneinander verwenden – etwa Zahlungserinnerung für das erste und Mahnung für alle weiteren Schreiben; das kann (vor allem im Wiederholungsfall) dazu führen, dass der Schuldner die Zahlungser-

innerung ausnahmsweise nicht als ggf. verzugsauslösende Mahnung begreifen muss.“

Wann kann gemahnt werden?

„Gemahnt werden kann, wenn die Rechnung zur Zahlung fällig ist. Eine Mahnung vor Fälligkeit ist unwirksam! Gibt man eine solche Forderung an einen Rechtsanwalt ab, sind dessen Kosten unter Umständen vom Schuldner nicht zu ersetzen, weil er durch die – vor Fälligkeit – erstellte Mahnung nicht in Zahlungsverzug geraten ist. Idealerweise enthält der Vertrag, auf dem die Forderung beruht, eine Regelung zur Fälligkeit (etwa in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)), sonst tritt Fälligkeit im gesetzlichen Normalfall sofort mit dem Vertragsschluss ein. In der Praxis üblich ist es aber selbst bei Fehlen einer vertraglichen Absprache, dem Kunden ein Zahlungsziel einzuräumen; damit wird ggf. die Fälligkeit hinausgeschoben.“

Fortsetzung auf Seite 28

BUCHTIPP

Brandschutz Kompakt 2015/2016

Adressen – Bautabellen – Vorschriften

Von Lutz Battran und Achim Linhardt.

7. überarbeitete und aktualisierte Auflage 2015, DIN A6, kartoniert, 384 Seiten.

Brandschutz Kompakt 2015/2016

Adressen – Bautabellen – Vorschriften

Verkaufs- und Versammlungsstätten



ISBN Buch: 978-3-86235-220-3
E-Book (PDF):
978-3-86235-221-0

Quelle: www.rudolf.mueller.de

Feld- und Eisenbahnmateriale KG Eilers

Feld- und Eisenbahnmateriale, Kranschiene
Kauf und Miete · Neu und gebraucht



Usedomstr. 2-6 · 22047 Hamburg (Wandsbek)
Telefon 040-66 08 53 · Fax 040-668 36 60
www.rails.de

Rechnungen richtig anmahnen

Fortsetzung von Seite 1 Ist eine Mahnung unbedingt erforderlich?

„Eigentlich ist die Vertragsleistung sogleich nach ihrer Erbringung auch zu bezahlen. Die sofortige Zahlung nach Vertragserfüllung ist aber wohl jedenfalls bei größeren Geschäften die absolute Ausnahme. Oft wird eine Zahlungsfrist im Vertrag vereinbart, ist sogar Bestandteil der eigenen AGB, oder es wird in der Rechnung einseitig ein Zahlungsziel bestimmt.“

Im Geschäftsalltag kann eine Rechnung durchaus einmal ‚durchrutschen‘. Zahlt der Kunde also

„Vergessen Sie nicht, dass noch eine Rechnung offen ist!“ sind im Zweifel nicht ausreichend. Aus der Mahnung muss der eindeutige Wille hervorgehen, dass man sein Geld möchte.“

Wie viele Mahnungen sind üblich?

„Kaufmännisch üblich sind zwei bis drei schriftliche Mahnungen im Abstand von 7 bis 10 Tagen. Mehr als drei Mahnungen sollte man nicht verschicken. Mit jeder weiteren Mahnung verliert die nachdrückliche Zahlungsaufforderung eher an Ernsthaftigkeit, als dass sie gewinnt.“



Foto: © Bremer Inkasso / www.bremer-inkasso.de

nicht von sich aus, sollte man ihn als Unternehmer aus kaufmännischen Gesichtspunkten ‚zwangsläufig‘ an seine Zahlung ‚erinnern‘ oder diese ‚anmahnen‘. Auch aus rechtlichen Gesichtspunkten kann eine Mahnung erforderlich sein, damit nämlich der Schuldner in Verzug kommt und den Verzugsschaden (u.a. Kosten eines Inkassounternehmens oder Rechtsanwalts) ersetzen sowie Verzugszinsen zahlen muss. Auch ohne Mahnung tritt Verzug etwa dann ein, wenn das Gesetz oder der Vertrag die Fälligkeit regeln oder wenn bei Entgeltforderungen 30 Tage ab Fälligkeit und Zugang einer Rechnung verstrichen sind – Letzteres gilt bei Verbrauchern aber nur dann, wenn in der Rechnung darauf ausdrücklich hingewiesen worden ist“.

Gibt es Formvorschriften für eine Mahnung?

„Nein! Eine Mahnung kann mündlich oder schriftlich erfolgen. Zum Zwecke der Beweisbarkeit ist jedoch eine schriftliche Mahnung vorzuziehen und eindeutig als solche zu kennzeichnen. Formulierungen wie

Was sollte eine Mahnung beinhalten?

„Zuerst einmal sollte jede Mahnung deutlich als solche zu erkennen sein, also z.B. mit ‚1. Mahnung‘ überschrieben sein. Generell sollte jede Mahnung das Datum der ursprünglichen Rechnung beinhalten und darüber hinaus auch deren Rechnungsnummer (ggf. Lieferscheinnummer). Es kann in manchen Fällen ratsam sein, die erbrachte Leistung noch einmal genau zu benennen oder auch eine Rechenkopie beizufügen. Die Mahnung sollte die Forderung deutlich zum Ausdruck bringen und die Zahlung unmissverständlich verlangen. Man sollte sie in freundlichem Ton verfassen, wobei insbesondere die 2. und 3. Mahnung jedoch keinen Zweifel an der Ernsthaftigkeit der Zahlungsaufforderung aufkommen lassen sollten.“

Der Kunde sollte darüber informiert werden, dass er die Kosten, die er verursacht, ebenfalls zu zahlen hat (Verzugsschaden). Ist ein Kunde bereits in Zahlungsverzug (z. B. durch Zugang der 1. Mahnung), können

(in diesem Fall ab der 2. Mahnung) Mahnkosten berechnet werden. Ohne Einzelnachweis akzeptieren viele Gerichte Pauschalen zwischen 1,00 € und 5,00 € pro Mahnschreiben. Auch Verzugszinsen können verlangt werden. Handelt es sich bei dem Schuldner um einen Verbraucher, so liegt der Verzugszins fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz. Bei Geschäften zwischen Unternehmern wird ein Verzugszins von neun (für Rechtsgeschäfte bis zum 28.7.2014: acht) Prozentpunkten über dem Basiszins in Ansatz gebracht. Auch die Ankündigung weiterer Schritte kann Bestandteil der dritten, noch deutlicher ‚letzte(n)‘ Mahnung sein.

Erfolgen die Mahnungen per Telefon oder persönlich, ist anzuraten, immer ein Gesprächsprotokoll zu führen. Dieses sollte man dem Schuldner mit dem Hinweis zukommen lassen, er möge durch seine Unterschrift und Rücksendung des Protokolls das Vereinbarte (s.o.) bestätigen. Ansonsten lassen sich die Gespräche nur schwer beweisen. Aber auch für mündliche Mahnungen gilt alles oben Genannte sowie freundliche Bestimmtheit und eine begrenzte Anzahl, da sonst die mahnende Wirkung verpufft. Ob schriftlich oder mündlich – ‚angedrohte‘ weitere Schritte sollten dann auch unbedingt unternommen werden. Leere Drohungen veranlassen keinen Schuldner zur Zahlung.“

Was, wenn alles Mahnen nichts geholfen hat?

„In diesem Fall kann man als Gläubiger versuchen, mit Hilfe eines Anwalts oder eines Inkassobüros doch noch eine außergerichtliche Einigung herbeizuführen. Mit professioneller Hilfe durch einen Anwalt oder ein Inkassounternehmen lässt sich häufig ein Gerichtsverfahren vermeiden – und die Kosten dieser Hilfe zählen meist zum Verzugsschaden, so dass sie vom Schuldner zu tragen sind. Haben aber alle Bemühungen, die Forderung außergerichtlich zu realisieren, nichts gebracht, bleibt nur der Gang zum Gericht. Auch diesen Weg sollte man nicht ohne Hilfe beschreiten. Spätestens jetzt sollte man sich an einen Rechtsanwalt oder ein Inkassobüro wenden. Die dadurch entstehenden Kosten sollte man nicht scheuen, denn in der Regel hat der Schuldner auch diese Kosten zu tragen.“

Quelle: www.bremer-inkasso.de

Europäische Asphaltinitiative klärt über Vorteile der Bauweise auf

Mit einer gemeinsamen Kampagne wollen „Eurobitume“ und die „European Asphalt Pavement Association (EAPA)“ auf die Vorteile des Baustoffes Asphalt aufmerksam machen. „Asphalt Advantages“, so der Name der Kampagne, hat zum Ziel das Bewusstsein für die positiven Eigenschaften der schwarzen Lösung zu stärken. Ziel ist es über neue technische Entwicklungen und bevorstehende Programme zu berichten sowie mit Hilfe allgemeiner Informationen und Veranstaltungen auf die besondere Eignung von Asphalt für den Verkehrswegebau hinzuweisen. Unterstützt wird die Kampagne von der neuen Internetseite www.asphaltadvantages.com. Sie ist die englischsprachige Drehscheibe für alle Informationen. Zur Übersichtlichkeit ist die neue Website in die vier wesentlichen Bereiche, Nachhaltigkeit (Sustainability), Komfort (Comfort), Sicherheit (Safety) und Wirtschaft-



Foto: www.asphalt.de

lichkeit (Economics), aufgegliedert. Asphaltadvantages.com wendet sich an alle, die mit dem Bau von Verkehrsflächen zu tun haben. Von den Gestaltern und Planern, über ausschreibende Stellen bis hin zu den Einbauern und Straßennutzern. „Wir wollen die Vorteile des Baustoffes Asphalt und wie er die modernen Herausforderungen erfüllt, etwa unter ökologischen oder Benutzersichtweise, aufzeigen“, so Dr. Carsten Karcher, EAPA Direktor. Die neue Internetpräsenz geht vielfältigen Fragen nach, wie beispielsweise zu kurzen Einbauzeiten, Lärmreduzierung, Sicherheit auf regennasser Fahrbahn und der Wirtschaftlichkeit. Damit sind Entscheider von Baumaßnahmen im Verkehrswegebau nur einen Mausklick entfernt von überzeugenden Argumenten für Asphalt.

Quelle: Deutscher Asphaltverband (DAV) e.V.