RICHTIG MAHNEN:
DIE 5 WICHTIGSTEN FAKTEN

Viele Unternehmer tun sich schwer damit, säumige Kunden konsequent zu mahnen, aus Angst, diese für immer zu verschrecken. Doch die Erfahrung zeigt auch, dass das Gegenteil der Fall ist: Ein konsequentes Mahnwesen wird meist als Zeichen für gutes Firmenmanagement gewertet und somit eher positiv wahrgenommen, meint Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH, der die wichtigsten Fragen zum Thema beantwortet

TIPPS & TRICKS

1. Zahlungserinnerung oder Mahnung ?

Die beiden Begriffe bezeichnen in der Regel dasselbe: eine Aufforderung von Seiten des Gläubigers an seinen Schuldner, die fällige offene Rechnung zu begleichen. Allerdings ist es wichtig, in der Folge bei einem Begriff bleiben. Solch eine Aufforderung sollte auch möglichst schriftlich erfolgen und respektvoll, aber eindeutig formuliert sein.

2. Muss man mahnen?

Allein aus rechtlichen Gesichtspunkten muss oft eine Mahnung erfolgen, damit der Schuldner überhaupt in Verzug gerät und den Verzugsschaden ersetzen sowie Verzugszinsen zahlen muss. Verzug tritt allerdings auch ohne Mahnung 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.

3. Was gehört in eine Mahnung?

Zunächst: Feste Vorgaben für eine Mahnung gibt es nicht. Jede Mahnung sollte allerdings deutlich als solche zu erkennen sein, Datum, Betrag und Nummer der ursprünglichen Rechnung sowie eventuell eine Rechnungskopie beinhalten. Die Forderung sollte deutlich dargestellt und die Zahlung unmissverständlich verlangt werden.

4. Wie oft muss man mahnen?

Kaufmännisch üblich sind zwei bis drei schriftliche Mahnungen im Abstand von sieben bis zehn Tagen. Allerdings sollte man nicht mehr als drei Mahnungen verschicken; mit jeder weiteren würde man die eigene Glaubwürdigkeit untergraben.

5. Der Kunde zahlt immer noch nicht?

In diesem Fall bleibt einem Gläubiger noch der Versuch, mit Hilfe eines Anwalts oder eines Inkassounternehmens eine außergerichtliche Einigung herbeizuführen. Wenn die Forderungen jedoch auch durch solche Rechtsdienstleister nicht außergerichtlich realisiert werden konnten, bleibt nur noch der Gang vor Gericht.