Rechnungen anmahnen - aber richtig!

EINDEUTIGKEIT UND KONSEQUENZ SIND WICHTIG

Es gibt wohl kaum einen Unternehmer, der die Probleme mit Kunden, die ihre Rechnungen zu spät oder gar nicht begleichen, nicht kennt. Ob Groß- oder Kleinunternehmer, es betrifft alle gleichermaßen. Doch bei einigen von ihnen kann ein solches Kundenverhalten sogar die Liquidität des Unternehmens gefährden.

Es ist wichtig, die eigene Sichtweise gegenüber Mahnungen zu ändern. Leider tun sich noch viel zu viele Unternehmer schwer damit, die säumigen Kunden konsequent zu mahnen, aus Angst, diese für immer zu verschrecken. Doch die Erfahrung zeigt, dass das Gegenteil der Fall ist: Ein konsequentes Mahnwesen wird zumeist als Zeichen für ein gutes Firmenmanagement gewertet und somit eher positiv wahrgenommen. Wenn also bereits eine Lieferung oder Leistung erbracht wurde, für die es eine fällige offene Rechnung gibt, ist ein freundliches aber konsequentes Mahnwesen unabdingbar. Auch wenn es keine besonderen Formvorschriften für eine Mahnung gibt, gilt es, unnötige Formulierungsfehler zu vermeiden. Sie alleine können schon finanzielle Nachteile nach sich ziehen.

Zahlungserinnerung oder Mahnung? Welche Bezeichnung ist richtig?

Die beiden Begriffe bezeichnen in der Regel ein und dasselbe: eine Aufforderung von Seiten des Gläubigers an seinen Schuldner, die fällige offene Rechnung zu begleichen. Solch eine Aufforderung sollte möglichst schriftlich erfolgen und respektvoll, aber eindeutig formuliert sein. Wie man sie nun nennt, ob Zahlungserinnerung oder Mahnung, ist egal. Es ist aber ganz wichtig, dann bei nur einem Begriff zu bleiben, denn eine Benutzung beider Bezeichnungen nebeneinander kann (vor allem im Wiederholungsfall) dazu führen, dass der Schuldner die ‚Zahlungserinnerung' ausnahmsweise nicht als ggf. verzugsauslösende ‚Mahnung' begreifen muss. Welchen Begriff man letztendlich wählt (im nachfolgenden Text wird nur der Begriff ‚Mahnung' benutzt), die Aufforderung zur Zahlung sollte auf jeden Fall deutlich als solche zu erkennen sein (z. B. 1. Mahnung, 2. Mahnung, 3. Mahnung).

Wann ist eine Mahnung möglich?

Eine Mahnung *vor* Fälligkeit einer Rechnung ist ***unwirksam!*** Gibt man eine solche Forderung an einen Rechtsanwalt oder an ein Inkassounternehmen ab, sind deren Kosten vom Schuldner nicht zu ersetzen, da der Schuldner trotz Mahnung nicht in Zahlungsverzug war. Gemahnt werden kann also erst dann, wenn die Rechnung zur Zahlung fällig ist. Im Idealfall enthält der Vertrag, auf dem die Forderung beruht, eine Regelung zur Fälligkeit, die z. B. in den eigenen AGB (Allgemeinen Geschäftsbedingungen) festgehalten ist. Ansonsten tritt die Fälligkeit im gesetzlichen Normalfall sofort mit dem Vertragsabschluss ein. Im Geschäftsalltag ist es allerdings jedenfalls bei größeren Geschäften ganz üblich, dem Kunden ein Zahlungsziel einzuräumen – oft auch erst gerechnet ab Lieferdatum oder Leistung bzw. Rechnungsstellung. Damit wird ggf. die Fälligkeit hinausgeschoben.

Muss man mahnen?

Es kann durchaus passieren, dass im Geschäftsalltag eine Rechnung einmal übersehen wird. Aber egal, aus welchen Gründen eine Rechnung nicht beglichen wird – allein aus *kaufmännischen* Gesichtspunkten sollte der Kunde alsbald freundlich, aber bestimmt auf sein Versäumnis hingewiesen werden. D. h., es sollte ihm eine unmissverständliche Mahnung zugehen.

Und auch aus *rechtlichen* Gesichtspunkten kann eine Mahnung erforderlich sein. Sie muss oft erfolgen, damit der Schuldner überhaupt in Verzug kommt und den Verzugsschaden (u.a. Kosten eines Inkassounternehmens oder Rechtsanwalts) 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. Bei Verbrauchern gilt Letzteres aber nur dann, wenn in der Rechnung darauf ausdrücklich hingewiesen wurde.

Muss man bei einer Mahnung eine bestimmte Form wahren?

Klare Antwort: Nein! Eine Mahnung kann schriftlich oder auch mündlich erfolgen. Beweisen lässt sich im Zweifelsfall aber wohl eher eine schriftlich ergangene Mahnung. Daher ist diese der mündlichen vorzuziehen und auch eindeutig als solche zu kennzeichnen. Formulierungen wie ‚Lieber XY, vergessen Sie nicht, dass noch eine Rechnung offen ist,' lesen sich vermeintlich netter, sind im Zweifel aber nicht ausreichend. Aus der Mahnung muss ganz eindeutig der Wille hervorgehen, dass man sein Geld möchte.

Wie viel ‚Mahnung' muss sein?

Kaufmännisch üblich sind zwei bis drei schriftliche Mahnungen im Abstand von 7 bis 10 Tagen. Soll die Ernsthaftigkeit der Zahlungsaufforderung nicht ‚verwässert' werden, sollte man nicht mehr als drei Mahnungen verschicken. Mit jeder weiteren würde man die eigene Glaubwürdigkeit untergraben.

Was gehört in eine Mahnung?

Jede Mahnung sollte deutlich als solche zu erkennen sein, also z.B. mit ‚1. Mahnung' überschrieben sein. **Jede** Mahnung sollte das Datum und den Betrag der ursprünglichen Rechnung beinhalten und darüber hinaus auch die dazu gehörige Rechnungsnummer (ggf. Lieferscheinnummer). In manchen Fällen kann es sogar ratsam sein, die erbrachte Leistung noch einmal genau zu benennen oder auch eine Rechnungskopie beizufügen. **Jede** Mahnung sollte die Forderung deutlich darstellen und die Zahlung unmissverständlich verlangen. Man sollte sie in freundlichem, respektvollem Ton verfassen, auch wenn insbesondere die 2. und 3. Mahnung keinen Zweifel an der Ernsthaftigkeit der Zahlungsaufforderung aufkommen lassen sollten.

Spätestens die 3. Mahnung sollte eine Frist enthalten „bis zum …. bei uns eingehend" und die Ankündigung, dass die Rechnung nach Fristablauf an ein Inkassounternehmen oder an einen Anwalt abgegeben wird.

Der Kunde sollte darüber informiert werden, dass er die Kosten, die er verursacht, ebenfalls zu zahlen hat (Verzugsschaden). Sollte ein Kunde bereits in Zahlungsverzug (z. B. durch Zugang der 1. Mahnung) sein, können (in diesem Fall ab der 2. Mahnung) Mahnkosten berechnet werden. Von vielen Gerichten werden ohne Nachweis Pauschalen zwischen 1,00 € und 5,00 € pro Mahnschreiben akzeptiert. Ebenso können Verzugszinsen verlangt werden. Handelt es sich bei dem Schuldner um einen Verbraucher, so liegt der Verzugszins fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz von -0,88 Prozent, mithin bei 4,12 Prozent (Stand 01.01.2017). Bei Geschäften zwischen Unternehmern wird ein Verzugszins von neun Prozentpunkten über dem Basiszins in Ansatz gebracht, mithin 8,12 Prozent (Stand 01.01.2017). In der dritten, noch besser ‚letzte(n) Mahnung' können etwa auch ‚weitere (rechtliche) Schritte' angekündigt werden, um dem Schuldner den Ernst der Lage noch deutlicher vor Augen zu führen.

Sollten die Mahnungen per Telefon oder persönlich erfolgen, ist dringend 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 Besprochene (s.o.) bestätigen. Andernfalls lassen sich die ‚Mahn'- Gespräche nur schwer beweisen. Für mündliche Mahnungen gilt alles bereits Genannte, auch die freundliche Bestimmtheit und begrenzte Anzahl. Andernfalls läuft man Gefahr, dass die mahnende Wirkung verpufft. Leere Drohungen veranlassen keinen Schuldner zur Zahlung! ‚Angedrohte' Schritte sollten daher unbedingt zeitnah in die Tat umgesetzt werden."

Was tun, wenn Mahnen keinen Erfolg hat?

„… dann bleibt einem Gläubiger noch der Versuch, mit Hilfe eines Anwalts oder eines Inkassounternehmens eine außergerichtliche Einigung herbeizuführen. Häufig lässt sich ein Gerichtsverfahren mit professioneller Hilfe durch einen Anwalt oder ein Inkassounternehmen vermeiden und die Kosten dieser Hilfe zählen in der Regel zum Verzugsschaden, so dass sie vom Schuldner zu tragen sind. Wenn die Forderungen jedoch auch durch solche Rechtsdienstleister nicht außergerichtlich realisiert werden konnten, bleibt nur noch der Gang vor Gericht. Und spätestens jetzt tut man gut daran, sich professionelle Hilfe bei einem Rechtsanwalt oder Inkassounternehmen zu holen. In der Regel hat der Schuldner dann auch diese Kosten zu tragen.