

Trotz Corona: Warum man offene Rechnungen unbedingt anmahnen sollte

Die Zeiten während der Corona-Pandemie sind nicht einfach. Falsche Rücksichtnahme kann jedoch erst recht zu Problemen führen. Darum eine Empfehlung der Bremer Inkasso.

Die zweite Corona-Welle ist da. Viele Unternehmen ächzen noch unter der Last der ersten Welle bzw. deren Auswirkungen, anderen hat es bereits „das Genick gebrochen“ und wieder andere versuchen, sich so gut wie möglich auf einen erneuten Lockdown einzustellen. Es sind ungewisse Zeiten, für die es keine Gebrauchsanweisung gibt.

„Neben allen Überlegungen, wie man an neue Aufträge kommt, vorhandene abwickelt oder aber in erster Linie mit alten Kunden umgeht, die man nicht verlieren möchte, die aber nicht zahlen, wäre es fatal, wegen Corona auf Mahnungen zu verzichten“, so Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH.

„Nicht alles, was gut gemeint ist, ist auch gut gemacht! Konsequentes, **der Situation angemessenes respektvolles Mahnwesen** hilft gerade in dieser Zeit beiden Seiten. Es hilft, die **Liquidität des eigenen Unternehmens zu schützen**, und dem Geschäftspartner, seinen Verbindlichkeiten zeitnah nachzukommen und nicht ins Schlingern zu geraten, weil er den Überblick verliert oder offene Rechnungen sich häufen. Meiner Erfahrung nach wird ein konsequentes Mahnwesen gemeinhin als **Zeichen für ein gutes Firmenmanagement** gewertet. Es wird daher eher positiv wahrgenommen, als dass es abschreckt. Wichtig ist nur, dabei die folgenden Punkte zu beachten.“

Mahnen, wenn die Rechnung zur Zahlung fällig ist

„Eine Mahnung vor Fälligkeit der Rechnung ist unwirksam. Durch eine vor Fälligkeit erstellte Mahnung kommt der Schuldner nicht in Verzug. Der Verzug aber ist die Voraussetzung dafür, dass der Schuldner für die durch seine verspätete Zahlung entstandenen Kosten (Verzugsschaden) aufzukommen hat.“

Zahlungserinnerung oder Mahnung? Beide Begriffe möglich

„Die Begriffe sollten jedoch auf gar keinen Fall wahlweise je nach Befindlichkeit angewendet werden. Hat man sich einmal für einen der beiden Begriffe entschieden, sollte man ihn auch durchgängig benutzen. Jeder von ihnen ist als eine eindeutige Aufforderung des Gläubigers an den Schuldner zu verstehen, die fällige Rechnung zu begleichen.“

Eine Mahnung – das ist der Begriff, den das Gesetz verwendet – sollte deutlich als solche erkennbar sein und aus Gründen der Nachweisbarkeit schriftlich erfolgen.“

Eine Mahnung bedarf keiner vorgeschriebenen Form

„Eine Mahnung sollte aus Beweisgründen in schriftlicher Form erfolgen, hat aber auch mündlich ausgesprochen (möglichst vor Zeugen) ihre Gültigkeit. Wichtig ist, dass aus der gewählten Formulierung deutlich wird, dass man sein Geld haben möchte.“

Wichtige Bestandteile einer Mahnung

„Damit eine Mahnung für den Schuldner leichter zuzuordnen ist, sollte jede das Datum der ursprünglichen Rechnung sowie die Rechnungs- und ggf. Lieferscheinnummer enthalten. Ebenso kann eine Rechnungskopie beigelegt oder die erbrachte Leistung noch einmal benannt werden. Auch sollte dem Kunden in der Mahnung mitgeteilt werden, dass er auch den Verzugschaden, also die Kosten, die entstehen, weil die Rechnung verspätet oder womöglich gar nicht beglichen wird, zu zahlen hat.“

Hat der Kunde bereits eine Mahnung bekommen und ist dadurch in Zahlungsverzug, so kann die zweite Mahnung Mahnkosten enthalten. Die Höhe der von den Gerichten oft ohne Einzelnachweis akzeptierten Mahnkosten liegt zwischen 1,00 EUR und 3,00 EUR pro Mahnschreiben. Im Zweifel muss die Zusammensetzung der Pauschale allerdings genau erklärt und nachgewiesen werden können. Der durch die Mahnung nötig gewordene Zeitaufwand darf dabei nicht anteilig in die Berechnung einfließen.

Auch Verzugszinsen können mit der Mahnung verlangt werden, deren Berechnung darf aber erst mit dem Eintritt des tatsächlichen Verzugs beginnen. Ist der Schuldner Verbraucher, liegt der Verzugszins fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz. Bei Geschäften zwischen Unternehmern kommt für Entgeltforderungen ein Verzugszins von neun Prozentpunkten über dem Basiszins zum Ansatz.“

Viel hilft nicht immer viel

„Vor allem nicht bei der Anzahl von Mahnungen. Im Gegenteil. Tatsächlich bringt häufig schon eine freundlich, aber bestimmt formulierte Mahnung den gewünschten Erfolg, denn im Geschäftsalltag kann schon einmal etwas ‚durchrutschen‘. Manche Kunden brauchen aber leider etwas mehr ‚Zuwendung‘. Wer dann immer noch eine und noch eine Mahnung verschickt, wird schnell nicht mehr ernst genommen. Kaufmännisch üblich sind zwei bis drei schriftliche Mahnungen im Abstand von 7 bis zu 10 Tagen. Dabei sollte man es dann aber auch belassen. Hat man u. U. in der als ‚letzte‘ bezeichneten Mahnung weitere juristische Schritte ‚angedroht‘ bzw. sich bei Nichtzahlung vorbehalten, sollte man diese dann auch konsequent angehen. Andernfalls stellt man die eigene Glaubwürdigkeit infrage und sendet das Signal ‚Der tut nichts, der will nur spielen‘.“

Mahnungen helfen leider nicht immer ...

„Hat alles Mahnen zu keinem Erfolg geführt, kann versucht werden, die Forderung im Wege des gerichtlichen Mahn- und Vollstreckungsverfahrens einzuziehen. Vorab kann es u. U. gelingen, mithilfe eines Anwalts oder eines Inkassobüros doch noch eine außergerichtliche Einigung herbeizuführen, um ein Gerichtsverfahren zu vermeiden. (Die Kosten für einen Rechtsdienstleister zählen meist zum Verzugschaden, sodass sie vom Schuldner zu tragen sind.)

Konnten die Forderungen dennoch so nicht realisiert werden, bleibt nur der Gang zum Gericht. Und spätestens jetzt sollte man die Hilfe eines Rechtsdienstleisters in Anspruch

nehmen, denn der verfügt über die nötigen Kenntnisse und kann etwa prüfen, ob die Forderung nicht sogar schon verjährt ist. Gerade die Geltendmachung einer verjähren Forderung kann schnell erhebliche Kosten ‚für nichts‘ nach sich ziehen. Ein Gläubiger sollte unbedingt eine realistische Einschätzung seiner eigenen Möglichkeiten und Kenntnisse vornehmen und sich ggf. Hilfe vom Profi holen, damit er letztlich dem schlechten kein gutes Geld hinterherwirft.“

Fazit

„Unter Corona haben alle zu leiden und es gibt wie immer Gewinner und viel zu viele Verlierer. Dennoch bleibt eine Forderung auch in diesen Zeiten eine Forderung, die beglichen werden muss. Und dies zu erreichen, sollte einem die eigene Leistung wert sein. Dabei dennoch gerade jetzt eine eventuelle (Not-)Situation des Schuldners im Blick zu behalten, ist anständig und schwierig zugleich.

Ein seriöser Rechtsdienstleister kann helfen, die eigene Betroffenheit herauszunehmen, indem er als Vermittler zwischen Gläubiger und Schuldner fungiert. Geschulte Rechtsdienstleister sind in der Lage, die Situation eines Schuldners zu prüfen und zu beurteilen und Lösungsmöglichkeiten zu finden (z. B. in der Erarbeitung eines Ratenzahlungsplans), die dem Gläubiger bestmöglich zu seinem Geld verhelfen und einem unverschuldet in Bedrängnis geratenen Schuldner genug ‚Luft zum Atmen‘ lassen.

Eine offene Forderung aus Hilflosigkeit vielleicht jedoch einfach auf sich beruhen zu lassen, wäre ein falsches Signal. Zu jeder Zeit!“