

# Mahnungen – Antworten auf die häufigsten Fragen

Egal ob Klein-, Mittelstands- oder Großunternehmen: 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, 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 (zum Beispiel „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 Zahlungserinnerung 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 (ABG), 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.

## Ist eine Mahnung unbedingt erforderlich?

Eigentlich ist die Vertragsleistung so gleich nach ihrer Erbringung auch zu be-

zahlen. 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 nicht von sich aus, sollte man ihn unter kaufmännischen Gesichtspunkten ‚zwangsläufig‘ an seine Zahlung erinnern oder diese anmahnen.

Auch unter rechtlichen Gesichtspunkten kann eine Mahnung erforderlich sein, damit nämlich der Schuldner in Verzug kommt und den Verzugschaden (unter anderem 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 Zweck der Beweisbarkeit ist jedoch eine schriftliche Mahnung vorzuziehen und eindeutig als solche zu kennzeichnen. Formulierungen wie „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.

## Was sollte eine Mahnung beinhalten?

Zuerst einmal sollte jede Mahnung deutlich als solche zu erkennen sein, also etwa mit „1. Mahnung“ überschrieben sein. Generell sollte jede Mahnung das Datum der

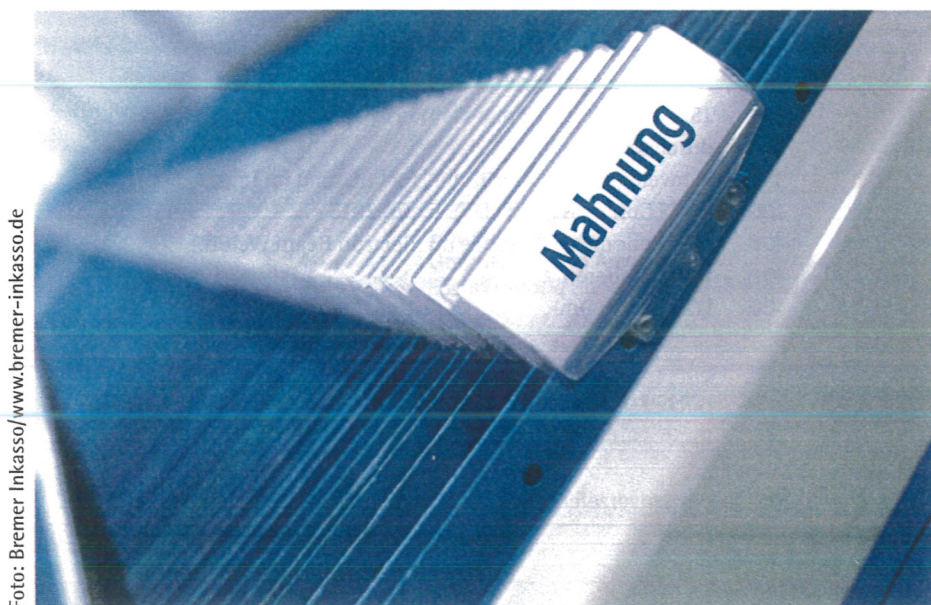


Foto: Bremer Inkasso/www.bremer-inkasso.de

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 Rechnungskopie 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 zweite und dritte 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 (etwa durch Zugang der ersten Mahnung), können (in diesem Fall ab der zweiten Mahnung) Mahnkosten berechnet werden. Ohne Einzelnachweis akzeptieren viele Gerichte Pauschalen zwischen 1,- und 5,- Euro je 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. (Nach Pressemitt. Bremer Inkasso)

## Erfolgreiche „ITSC 2015“ in Kalifornien – Call for Papers für „ITSC 2016“ veröffentlicht

Erfolgreich ist die „International Thermal Spray Conference & Exposition (ITSC) 2015“ in Long Beach, Kalifornien/USA zu Ende gegangen. Vom 11. bis 14. Mai lockte die weltweit führende Fachveranstaltung rund um die thermische Beschichtungstechnik, die zum ersten Mal zusammen mit der „AeroMat“ und der „Microstructural Characterization of Aerospace Materials and Coatings (IMS)“ stattfand, über 2.000 Besucher aus 34 Ländern an. Davon kamen gut 900 Teilnehmer und 76 Aussteller zur ITSC, die von der ASM – Thermal Spray Society (TSS) zusammen mit dem DVS organisiert wurde.

450 Vorträge und Postershow der Großveranstaltung lieferten branchenspezifische Informationen. Zum Auftakt erfuhren die Gäste Wissenswertes aus erster Hand über den Rover „Curiosity“ zur Erforschung des Planeten Mars von Dr. John Grotzinger, Wissenschaftler und Leiter Strategische Planung bei der NASA. Er berichtete von den Herausforderungen an sein Team und der Bedeu-

tung der Materialauswahl für das „Welt- raumauto“. Auch die Eröffnungsreden von Humberto Luiz de Rodrigues Pereira (AeroMat), Prof. Dr. Robert Vaßen (ITSC) und Prof. Dr.-Ing. Frank Mücklich (IMS) auf der

„ITSC 2015“ gaben den Besuchern interessante Einblicke.

Ein Höhepunkt für die anwesenden jungen Gäste war die Verleihung des „Sulzer Metco Young Professionals Award“, der unter



Anzeige

**STARKE SCHWEISSLÖSUNGEN  
FÜR EDELSTAHL**

**INTELLIGENT  
WELDING** STAINLESS  
STEELS

MIG

WIG

MMA

PLASMA

- Bis zu 50% Gaskosten sparen mit IGC® Intelligent Gas Control
- Wurzelspaltschweißen mit IAC® Intelligent Arc Control
- Heftschweißen ohne Formiergas mit TIG-A-TACK®

**MIGATRONIC**  
WELDING VALUE

Telefon: +49 641/982840 | info@migatronic.de  
[www.migatronic.de](http://www.migatronic.de)