

Rechnungen richtig anmahnen (Teil 1)

§ 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.“ „Jedoch sollte man unnötige ‚Anfänger‘-Fehler etwa bei der Formulierung vermeiden. Sie allein können schon finanzielle Nachteile nach sich ziehen“, führt Drumann aus.

Mahnung oder Zahlungserinnerung

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 gegebenenfalls verzugsauslösende Mahnung begreifen muss.



Bernd Drumann
Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH

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 Vertragschluss ein. In der Praxis üblich ist es aber selbst bei Fehlen einer vertraglichen Absprache, dem Kunden ein Zahlungsziel einzuräumen; damit wird gegebenenfalls die Fälligkeit hinausgeschoben.