

ZooFach-Trend hilft weiter!

Wo drückt der Schuh?



Problem: Wir verkaufen teure Waren wie beispielsweise komplette Aquarien auch auf Rechnung. In der Vergangenheit haben wir, was die Zahlungsmoral bzw. die Begleichung der Rechnungen angeht, nie größere Schwierigkeiten gehabt. Doch seit rund zwei Jahren stellen auch wir fest, dass wir immer öfter dem Geld hinterherlaufen müssen. Das Thema Mahnung ist damit leider auch für uns aktuell geworden. Können Sie uns diesbezüglich ein paar Tipps geben, wie man am Effektivsten vorgeht? Schreibt man besser eine freundliche Zahlungserinnerung oder haut man direkt eine Mahnung raus?

Die Antworten auf die wichtigsten Fragen zum Thema Inkasso gibt Bernd Drumann von der Bremer Inkasso GmbH. Die Bremer Inkasso GmbH bietet ihren Kunden kompetente Beratung und juristische Unterstützung im Bereich des Forderungseinzugs - bundesweit und international. Das 1984 von Bernd Drumann gegründete Unternehmen ist seit 1996 unter dem Namen Bremer Inkasso GmbH tätig. Die Sachbearbeitung erfolgt überwiegend durch speziell ausgebildete Volljuristen. Die Bremer Inkasso GmbH ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen e.V. Weitere Infos unter www.bremer-inkasso.de



Lösung:

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 (z. B. 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. verzugsauflösende 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 [AGB]), sonst tritt Fälligkeit im gesetzlichen Normalfall sofort mit dem Vertragsabschluss 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 sogleich nach ihrer Erbringung auch zu bezahlen. 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 als Unternehmer aus kaufmännischen Gesichtspunkten ‚zwangsläufig‘ an seine Zahlung ‚erinnern‘ oder diese ‚anmahnen‘. Auch aus rechtlichen Gesichtspunkten kann eine Mahnung erforderlich sein, damit nämlich der Schuldner in Verzug kommt und den Verzugsschaden (u.a. 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 Zwecke 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 z.B. mit ‚1. Mahnung‘ überschrieben sein. Generell sollte jede Mahnung das Datum der ursprüng-

Anzeige



EHEIM
www.eheim.com

EHEIM
professionelfood

Natürliche und frische Zutaten.
Ohne fragwürdige Inhaltsstoffe.
Hochverdaulich. Geringere
Wasserbelastung, keine Trübung.

Süßwasser

- Hauptfutter
- Grünfutter
- Spezialfutter

Meerwasser

- Hauptfutter
- Grünfutter

Terraristik

- Hauptfutter für Wasserschildkröten

NEU

CLEAR WATER ECONOMICAL FEEDING



lichen 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 2. und 3. 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 (z. B. durch Zugang der 1. Mahnung), können (in diesem Fall ab der 2. Mahnung) Mahnkosten berechnet werden. Ohne Einzelnachweis akzeptieren viele Gerichte Pauschalen zwischen 1,00 Euro und 5,00 Euro pro 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)‘ Mah-

nung 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.“

Sie haben Fragen? Wir haben Antworten!

Liebe *ZooFach-Trend*-Leser, bislang haben wir Ihre Fragen und Probleme gerne am Telefon schnell und unbürokratisch beantwortet. Dies scheint sich jedoch im letzten Jahr so herumgesprochen zu haben, dass es vom Umfang her nicht mehr zu bewältigen ist. Da wir festgestellt haben, dass sich einige Probleme ähneln, haben wir diesen Ratgeber-Service ins Leben gerufen. So werden wir also weiterhin Ihre Fragen beantworten und dabei helfen, Ihre fachlichen Probleme kompetent zu lösen. Dieser Service ist garantiert anonym und kostenlos.

Senden Sie Ihre Fragen unter dem Stichwort:
Wo drückt der Schuh

- per E-Mail an: redaktion@minervaverlag.de
- per Brief an: Minerva Verlag, ZooFach-Trend, Postfach 101254, 41012 Mönchengladbach
- per Fax an: 02161-2774104

