



PRAXISHILFE: Forderungen durchsetzen

Wenn Kunden ihre Rechnungen nicht zahlen, geraten Unternehmen nicht selten in ernste Liquiditätsschwierigkeiten. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer sind in dieser Lage unsicher, wie sie die ausstehenden Gelder eintreiben können. Sie wollen ihre Kunden nicht verprellen und verlieren wertvolle Zeit, indem sie sich im Mahnwesen an wenig effektive, überkommene Geschäftspraktiken halten. Um Außenstände nicht zu Liquiditätsproblemen werden zu lassen, sollte man – sowohl bei Privats als auch bei Firmenkunden – überlegt zu Werke gehen. Dabei gilt der Grundsatz: Nicht alles, was rechtlich möglich ist, ist auch wirtschaftlich sinnvoll.

1. Fälligkeit und Verzug

Ist ein Verkauf getätigt oder eine Leistung erbracht, so ist der vereinbarte Preis sofort „fällig“. Es sei denn, auf der Rechnung ist etwas Anderes vermerkt. Beispiel: „Zahlbar ohne Abzug bis spätestens...“. Der „Verzug“ bezeichnet dann den Zeitpunkt, von dem an der Gläubiger gegenüber dem Schuldner weitergehende Rechte (z.B. Verzugsschaden) geltend machen kann, wenn die Rechnung nicht bezahlt ist.

Wann und wie Zahlungsverzug eintritt, ist bei Firmenkunden und Privatkunden zum Teil unterschiedlich. Ein Firmenkunde kommt spätestens dann in Verzug, wenn er eine Rechnung nicht innerhalb von 30 Tagen nach Leistungserbringung bezahlt (nach § 286 Abs. 3 BGB). Der Verzug tritt vorher ein, wenn die Fälligkeit der Zahlung vertraglich (AGB, Kaufvertrag, Dienstleistungsvertrag) terminiert wurde oder der Kunde eine Mahnung erhalten hat. Entgegen der landläufigen Meinung löst also die Angabe eines Fälligkeitsdatums auf der Rechnung keinen Verzug aus. Dennoch sollte man aus „psychologischen“ Gründen nicht darauf verzichten. Denn wenn die Rechnung einen Passus „Zahlbar ohne Abzug bis spätestens ...“ enthält, so wird die überwiegende Mehrzahl der Rechnungsempfänger die Rechnung vor oder bei Fälligkeit zahlen.

Bei Rechnungen für Verbraucher beginnt die 30-Tage-Frist erst mit Rechnungsstellung. Zusätzlich ist ein Hinweis auf den automatischen Verzug erforderlich. Fehlt dieser Hinweis, bedarf es einer Mahnung, um den Verzug auszulösen. Der Verzug tritt auch hier vorher ein, wenn die Fälligkeit der Zahlung vertraglich festgelegt ist. Dies erfolgt meist über die AGB, die dem Verbraucher immer direkt zur Verfügung oder deutlich sichtbar ausgehängen werden müssen gem. § 311 ff BGB. Fehlt es an einer vertraglichen Fälligkeitsregelung, muss auch der Privatkunde eine Mahnung geschickt bekommen.

2. Erstes Mahnschreiben

Wenn Ihre Kunden verspätet zahlen, sollten Sie nicht zu lange warten. Rechtliche Vorgaben für Mahnschreiben gibt es nicht. Ein erstes Mahnschreiben sollte in einem freundlichen, aber festen Ton verfasst sein und darlegen, dass sich Ihr Kunde ab jetzt in Verzug befindet. Die Mahnung sollte folgendes enthalten:

- den genauen Namen/Firmennamen des Schuldners
- den genauen Namen/Firmennamen des Gläubigers
- die Höhe der ausstehenden Forderung
- die dafür erbrachte Leistung
- die Rechnungsnummer
- das Rechnungsdatum
- ggf. das gesetzte Zahlungsziel
- eine Frist (genaues Datum), bis wann die überfällige Zahlung nun erfolgt sein muss. Diese sollte sehr kurz sein, z. B. fünf Tage. Eine Fristsetzung von zehn und mehr Tagen mag mancherorts noch üblich sein, kostet Sie aber Ihr Geld. Achtung: Nennen Sie in der Mahnung ein bestimmtes Datum („bis zum ...“) statt eines Zeitraums (spätestens in ... Tagen).

Um das Verhältnis zu Firmenkunden nicht zu belasten, reagieren viele Unternehmen auf ausstehende Forderungen zunächst mit einer freundlichen Zahlungserinnerung. Rechtlich besteht zwischen einer Zahlungserinnerung und einer Mahnung kein Unterschied.

Beide sind eigentlich nicht erforderlich, wenn ein Verzug mit dem Fälligkeitsdatum + 1 Tag bzw. nach Ablauf der 30-Tage-Frist (nach § 286 Abs. 3 BGB) in der Regel bereits eingetreten ist.

Als Gläubiger müssen Sie damit rechnen, dass ein Kunde den Erhalt einer Rechnung oder Mahnung bestreitet. Ein Mahnschreiben dient in diesem Fall also auch dazu, ihm seinen Zahlungsverzug nachzuweisen. Der Versand per Einschreibebrief ist kein rechtlich anerkannter Beweis für den Zugang des Dokumentes. Daher sollten Sie sich den Erhalt einer Rechnungskopie oder eines Mahnschreibens nach erneutem Versand von Ihrem Kunden bestätigen lassen (z. B. per E-Mail). Muster für ein Mahnschreiben finden Sie im Internet (z. B. auf vielen IHK-Seiten).

3. Telefonisch mahnen

Nach der ersten schriftlichen Mahnung sollte Sie telefonisch „nachfassen“. Gehen Sie bestimmt, aber nicht emotional vor: Sie fordern das ein, was Ihnen für Ihre Leistung zusteht. Treffen Sie eine klare und verbindliche Zahlungsabsprache mit dem Schuldner. Bestätigen Sie ihm diese Absprache am besten schriftlich. Wenn sich der Schuldner nicht an diese Absprache hält, sollten Sie umgehend den gerichtlichen Weg beschreiten oder ein Inkassobüro beauftragen.

4. Weitere Mahnungen

Ob Sie eine, zwei oder drei Mahnungen versenden, hängt davon ab, wie Sie Ihren Kunden einschätzen: Wird er auf Mahnungen reagieren? Auf die wievielte Mahnung? Wichtig ist dabei auch, ob Sie das Mahnverfahren weiter selber bearbeiten wollen: Mahnungen kosten Zeit und Nerven. Und Sie müssen entscheiden, wie lange Sie (aus Liquiditätssicht) auf Ihr Geld warten können. Falls Sie eine zweite Mahnung schicken, sollten Sie darin androhen, dass Sie – wenn die Zahlung weiterhin ausbleibt – einen Rechtsanwalt oder ein professionelles Inkassoinstitut mit der Eintreibung Ihrer Forderung beauftragen werden. Aus rechtlicher Sicht gibt es schon für eine zweite Mahnung keine Notwendigkeit. Sie ist allerdings heute teilweise noch geschäftsüblich. Eine dritte Mahnung wird allerdings heutzutage nur noch sehr selten verschickt. Bedenken

Sie: Je mehr Mahnungen Sie versenden, desto mehr Zeit verstreicht zu Lasten Ihrer Liquidität.

5a. Anwaltliches Mahnschreiben

Reagiert der Kunde auf Ihre Mahnung(en) nicht, können Sie als Gläubiger einen Rechtsanwalt einschalten. Ein anwaltliches Mahnschreiben, das dem Schuldner die Sach- und Rechtslage aus Sicht des Gläubigers ausführlich darlegt, macht auf viele Schuldner mehr Eindruck als eine „normale“ Mahnung. Erklärt sich der Schuldner bereit zu zahlen, kann Sie der Rechtsanwalt ggf. auch bei der Ausarbeitung einer Einigungsvereinbarung unterstützen (z. B. Schuldanerkenntnis, Stundung, Ratenzahlung, Verzugswirkung usw.). Das anwaltliche Mahnschreiben sollte auch die bislang entstandenen Verzugszinsen sowie die durch die anwaltliche Beauftragung entstandenen Kosten auflisten. Bei einem nachgewiesenen Verzug des Schuldners besteht ein Anspruch auf die Erstattung der anwaltlichen Mahngebühren, berechnet nach den Vorschriften des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes.

5b. Inkassobüro

Alternativ können Sie ein Inkassounternehmen damit beauftragen, die Forderung einzuziehen. Das Inkassounternehmen ist im außergerichtlichen Forderungszug dem Rechtsanwalt gleichgestellt und wird Ihren Kunden nicht nur mahnen, sondern auch telefonisch und/oder persönlich kontaktieren. Außerdem werden seriöse Inkassounternehmen bei allen Maßnahmen die Bonität des Schuldners Maßnahmen berücksichtigen und Ihnen so ausschließlich wirtschaftlich vertretbare Maßnahmen vorschlagen und durchführen.

Das Inkassounternehmen wird etwaige Ratenzahlungen auf Einhaltung überwachen und bei der Ausarbeitung von Vereinbarungen und Maßnahmen zur nachträglichen Forderungssicherung mitwirken. Die Kosten für das Inkassounternehmen muss der Schuldner entsprechend der gesetzlichen Schadensersatzregelung erstatten. Die Seriosität eines Inkassounternehmens können Sie zum Beispiel an dessen Mitgliedschaft im Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen (BDIU) überprüfen.

6. Gerichtliche Schritte oder außergerichtliche Einigung

Wenn alle genannten außergerichtlichen Versuche zu Ihrem Geld zu kommen erfolglos verlaufen sind, bleibt in der Regel nur noch ein gerichtliches Mahn- oder Klageverfahren. Bedenken Sie dabei: Sie sollten in der Regel zunächst versuchen ein langwieriges und kostenintensives Gerichtsverfahren zu vermeiden und alle außergerichtlichen Möglichkeiten ausschöpfen.

7. Gerichtliches Mahnverfahren

Wenn außergerichtliche Mahnbemühungen erfolglos geblieben sind, können Sie ein gerichtliches Mahnverfahren in Gang setzen. Es kommt dann infrage, wenn Sie davon ausgehen, dass Ihr Schuldner nicht Widerspruch gegen Ihre Forderung einlegen wird (z. B. wegen Mängeln, Schlechterfüllung, Nichterhalt der Ware usw.). Das Ergebnis des gerichtlichen Mahnverfahrens ist ein Vollstreckungsbescheid, der dem Schuldner durch das zuständige Gericht zugestellt wird. Legt der Schuldner keinen Widerspruch oder Einspruch ein, erhält der Gläubiger einen „Titel“, mit dem er eine Zwangsvollstreckung in die Wege leiten kann. Mahn- und Vollstreckungsbescheide können Rechtsanwälte, das von Ihnen beauftragte Inkassounternehmen oder Sie selbst beim zuständigen zentralen Mahngericht beantragen. Liegt der Vollstreckungsbescheid vor, können beide Dienstleister auch die Zwangsvollstreckung gegen Ihren Schuldner betreiben. Das heißt, sie sorgen dafür, dass die ausstehende Forderung z. B. durch einen Gerichtsvollzieher eingetrieben wird.

8. Gerichtliches Klageverfahren

Hat der Schuldner Einwände gegen Ihre Forderung (z. B. wegen Mängeln, Schlechterfüllung, Nichterhalt der Ware usw.) bleibt in vielen Fällen nur ein Klageverfahren. Dessen Erfolgsaussichten und die Kosten sollten Sie aber zunächst durch einen Rechtsanwalt prüfen lassen. Die Klage sollte dann auch ein Rechtsanwalt beim zuständigen Gericht, in der Regel beim Amts- oder Landgericht, einreichen. Vor dem Landgericht herrscht Anwaltszwang, so dass Sie z. B. bei Geldforderungen über 5.000 Euro auf jeden Fall

einen Rechtsanwalt beauftragen müssen. Aber auch vor dem Amtsgericht ist die Klage ohne Anwalt nicht zu empfehlen, weil z. B. viele Formalien beachtet werden müssen.

9. Strafanzeige

Besteht der Verdacht, dass Ihr Schuldner strafrechtliche Vorschriften verletzt hat (z. B. Insolvenzverschleppung, Betrug) kommt eine Strafanzeige in Betracht. Eine strafrechtliche Verurteilung kann dazu führen, dass der beschuldigte Geschäftsführer mit seinem Privatvermögen für die Forderung des Gläubigers einstehen muss. Die Strafanzeige können Sie selbst bei der zuständigen Staatsanwaltschaft einreichen oder einen Rechtsanwalt damit betrauen. Bevor Sie Ihrem Kunden mit einer Strafanzeige drohen oder es ihm mitteilen, sollten Sie sich wegen möglicher rechtlicher Konsequenzen von einem Rechtsanwalt beraten lassen.

10. Kosten

Ab dem Zeitpunkt des Verzugs haben Sie als Gläubiger Anspruch auf die Zahlung von Verzugszinsen sowie, bei deren Nutzung, auf Erstattung der Kosten für einen beauftragten Rechtsanwalt oder ein Inkassobüro sowie alle tatsächlich entstandenen Auslagen wie Gerichts- und Gerichtsvollzieherkosten.

Adressen

Adressen von spezialisierten Anwälten lassen sich über den überregionalen Anwalt-Suchdienst herausfinden, Tel.: 01805 181805 oder im Internet unter www.anwaltauskunft.de (www)

Vertrauenswürdige Inkassobüros sind auf den Internetseiten des Bundesverbands Deutscher Inkassounternehmen gelistet: www.inkasso.de (www)

Quelle: In Zusammenarbeit mit Udo Brückner, Verband der Vereine Creditreform e.V.