

# Richtig mahnen

Der Auftrag ist ausgeführt, der Kunde zufrieden.  
Nur die Rechnung ist immer noch offen ...  
So wehren Sie sich gegen die Tricks der Nichtzahler.

S ofort rein netto, 2 % Skonto bei Überweisung innerhalb von 7 Tagen, 14 Tage netto Kasse – nahezu jede Rechnung endet heute mit der Angabe des Zahlungsziels. Und selbst wenn der späteste Zeitpunkt zur Begleichung der Rechnung nicht angegeben ist, sieht das BGB vier Wochen als Maximum an. Aber: Nur die wenigsten Auftraggeber halten sich strikt daran. Einige Zeitgenossen haben sogar herausgefunden, wie man das Zahlungsziel auf viele Monate verlängert, und zwar ohne jegliche Zusatzkosten. Die trägt zähneknirschend der Lieferant.

## Ein Fall aus der Praxis

Dachdeckermeister Olaf K. führt Reparaturen an einem Einfamilienhaus durch. Der Kunde ist zufrieden, der Handwerker schickt die Rechnung über 4500 Euro. Zahlungsziel: 14 Tage. Da nach drei Wochen noch kein Geld da ist, folgt die erste Mahnung. Ohne Erfolg. Olaf K. wartet weitere zwei Wochen, schickt die



Offene Posten sind ein latentes Ärgernis. Wer richtig mahnt, kommt schneller an sein Geld

zweite, dann die dritte Mahnung raus. Acht Wochen sind derweil vergangen. Der Kunde rührt sich nicht.

Da er die Leistung vertragsgemäß erbracht und keinerlei Reklamationen erhalten hat, schaltet Olaf K. einen Anwalt ein. Der schreibt dem säumigen Zahler einen Brief, in dem er ihn auffordert, binnen sieben Tagen zu zahlen. Wieder passiert nichts. Mit einem Mahnbescheid will sich der Anwalt nicht mehr aufhalten, er klagt sofort auf Zahlung. Sechs Wochen später kommt es zur Ver-

handlung. Wer nicht erscheint, ist der Angeklagte. Der hat sich derweil dem Gericht gegenüber geäußert, dass er weder eine Rechnung, noch die Mahnungen und auch keinen Anwaltsbrief erhalten habe. Die Forderung des Dachdeckermeisters sei natürlich berechtigt, und er wolle diese auch sofort bezahlen. Wenn ihm denn der Handwerker »endlich« eine Rechnung schicken würde ...

## Beweislast liegt beim Kläger

Vier Monate Zahlungsaufschub ohne jegliche Zinsen oder Kosten auf der einen, vier Monate Zahlungsausfall plus Anwalts- und Gerichtskosten auf der anderen Seite – wie ist das möglich? Ganz einfach: Der Richter musste die Klage abweisen, da der Dachdeckermeister nicht beweisen konnten, dass die Briefe den säumigen Zahler auch tatsächlich erreicht hatten – in dubio pro reo.

Als Beweis gelten eingeschriebene Briefe. Schon die zweite Mahnung sollte deshalb per »eigenhändigem« Einschreiben versendet werden. Bei gewerblichen Kunden ist es am besten, schon die erste Mahnung per Fax zu schicken (Protokoll aufbewahren!). Das hat zwar nicht Beweiskraft einer Einschreibequittung, signalisiert aber dem Nichtzahler, dass man sich nicht verschaukeln lässt. In den meisten Fällen ist das Geld dann schnell auf dem Konto.

*Dr. Sebastian Dominic von Buch  
Unternehmensberatung Becker von Buch*

## Rechts-Tipp

## Gerichtliches Mahnverfahren ja oder nein?

**Vor Gericht gilt: der Gewinner bekommt alles. Doch der Gang dorthin will wohl überlegt sein.**

Wenn guter Wille nicht mehr hilft und es zu keiner Einigung kommt, bleibt der Weg des gerichtlichen Mahnverfahrens (§ 688 ff. ZPO). Der große Vorteil dieses Verfahrens ist, dass Schulden verhältnismäßig

schnell und vor allem kostengünstig eingefordert werden können. Und auch der psychologische Faktor ist nicht zu unterschätzen – denn vom Mahnverfahren bis zur Pfändung ist es nicht mehr weit. Allerdings hat der Schuldner das Recht, durch Widerspruch gegen einen Mahnbescheid den Weg des Klageverfahrens zu gehen. Die Entscheidung zwischen normalem Mahnverfahren und Gang vor Gericht ist ge-

nau abzuwägen. Das Mahnverfahren macht Sinn, wenn sich der Gläubiger sicher ist, dass der Kunde lediglich eine schlechte Zahlungsmoral hat und keinen Widerspruch einlegt. Gibt es dagegen grundsätzliche Differenzen über die Höhe der Rechnung und wird vom Kunden eine mangelhafte Arbeitsleistung gerügt, ist möglicherweise eine Klage der bessere Weg. Allerdings ist diese deutlich teurer. Kommt es tatsächlich

zu einer Klage, gilt der Grundsatz: Der Gewinner bekommt alles. Wer den Rechtsstreit verliert, muss für die Gerichtskosten sowie für den eigenen und den gegnerischen Anwalt aufkommen. Gerade in Zeiten besonders schlechter Zahlungsmoral ist es deshalb so wichtig, zunächst die außergerichtliche Forderungseintreibung professionell zu managen.  
*Anne Kronzucker, D.A.S*