



## Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt

So setzen Unternehmen ihre Forderungen durch



Immer mehr Unternehmen machen Erfahrungen mit zahlungsunwilligen Kunden. Um ausstehende Forderungen einreiben zu können, sollten sie handeln. Wählen können sie dabei zwischen verschiedenen Optionen: außergerichtlich oder auch der direkte Weg vor Gericht.

Eine Lieferung ist längst angekommen und im Einsatz. Arbeiten vor Ort wurden zur Zufriedenheit aller Beteiligten durchgeführt. Auch die Rechnung dazu liegt vor und enthält alle notwendigen Angaben. Nur: Der Kunde oder die Kundin zahlt nicht. Immer mehr Unternehmen mussten solche Erfahrungen bereits machen. Manche erhielten nach wochen- oder monatelangem Warten schließlich ihr Honorar. Andere sahen den Lohn für ihre erbrachten Leistungen dagegen nie. Die Frage, die sich viele Unternehmerinnen und Unternehmer in einer solchen Situation stellen, ist die nach dem richtigen Vorgehen.

### Wann Unternehmen bei zahlungsunwilligen Kunden handeln können

Bleibt die Zahlung eines Kunden oder einer Kundin aus, sollten Unternehmer als Gläubiger aktiv werden. Um die ersten Schritte einleiten zu können, muss lediglich eine Voraussetzung erfüllt sein: Es muss eine fällige Forderung bestehen. Eine Geldforderung ist ab dem Zeitpunkt fällig, ab dem der Gläubiger vom Schuldner die Zahlung verlangen kann. Wann dieser Zeitpunkt eintritt, ergibt sich



aus dem Gesetz oder aus vertraglichen Vereinbarungen. Für bestimmte Bereiche wie z. B. Werkverträge oder Mietverhältnisse sieht das Gesetz spezielle Regelungen vor. Der Unternehmer kann jedoch durch Vertrag abweichende Regelungen treffen. Tut er dies nicht und greift auch keine gesetzliche Sonderregelung ein, gilt die grundsätzliche Regelung in § 271 BGB. Danach ist eine Forderung sofort fällig, sodass der Kunde die Rechnung umgehend begleichen muss. Kommt der Kunde oder die Kundin dem nicht nach, tritt im B-2-B-Geschäft nach § 286 Abs. 3 BGB nach 30 Tagen der sogenannte Verzug ein. Damit dies auch im B-2-C-Geschäft gilt, müssen Unternehmen in der Rechnung einen zusätzlichen Hinweis auf diese Frist einfügen. Verkürzen können sie diese außerdem durch Zusendung einer Mahnung. Denn dadurch gerät der Schuldner sofort in Verzug. Anders gestaltet sich der Ablauf, wenn ein Zahlungsziel wie „fällig 7 Tage nach Rechnungseingang“ eingeräumt wurde. Dann kann das Unternehmen erst mit Ablauf der gewährten Frist den Zahlungseingang erwarten. Allerdings kommt der Schuldner danach sofort in Verzug.

Ist ein Kunde in Zahlungsverzug, hat dies für ihn Folgen. Für diesen Fall sieht die gesetzliche Regelung Verzugszinsen und mögliche Schadensersatzforderungen des Unternehmers vor. Als Verzugszinsen kann der Gläubiger bei Verbrauchern fünf Prozent über dem Basiszinssatz ansetzen. Ist der Schuldner Unternehmer kann er neun Prozent über dem aktuell gültigen Basiszinssatz der Europäischen Zentralbank (EZB) und eine Verzugspauschale von 40 Euro fordern. Die Pauschale wird angerechnet, wenn er zusätzlich Schadensersatzforderungen wie z.B. entstandene Kosten für das Inkasso geltend macht.



Ihr IHK-Rechtsexperte:

**Detlev Langer**

Telefon 0228 2284 -134

E-Mail: langer@bonn.ihk.de

## Entscheidung über das richtige Vorgehen

Wollen Unternehmer ausstehende Forderungen eintreiben, stehen ihnen verschiedene Optionen offen. Sie können den Schuldner selbst ein- oder mehrmals per Mahnschreiben zur Zahlung auffordern oder ein gerichtliches Mahnverfahren einleiten. Alternativ dazu können sie sofort Klage einreichen. Wer direkt den Weg vor Gericht einschlagen möchte, sollte allerdings das Prozesskostenrisiko im Blick behalten. Zu empfehlen ist in diesem Fall, zunächst eine Bonitätsauskunft einzuholen und damit die Zahlungsfähigkeit des Schuldners zu überprüfen. So minimieren Unternehmen zumindest das Risiko, auch bei positivem Ausgang des Rechtsstreits auf Kosten sitzenzubleiben.

Bei ihrer Entscheidung über das weitere Vorgehen sollten Unternehmen sich außerdem folgende Frage stellen: Wie stark ist die Geschäftsbeziehung zum Kunden? Wollen sie eine langjährige Verbindung nicht gefährden, sollten sie das außergerichtliche Mahnverfahren vorziehen und – wenn nötig – auch eine zweite und dritte Mahnung erwägen.

## Außergerichtliche Mahnung bei ausbleibender Zahlung

Entscheidet der Unternehmer oder die Unternehmerin sich für den außergerichtlichen Weg, folgt als erster Schritt das Mahnschreiben. Formvorschriften gibt es dafür nicht. Zu empfehlen ist jedoch, der Erinnerung an den offenen Geldbetrag eine Kopie der Rechnung beizulegen. Außerdem sollte der Gläubiger ein konkretes Zahlungsziel setzen. Um bei Bedarf zeitnah weitere Maßnahmen einleiten zu können, sollte dies nicht zu lang gefasst werden. Etwa sieben Tage bis zwei Wochen sind hier angemessen.

Ist nach der ersten Mahnung beim Unternehmen weiterhin kein Zahlungseingang zu verzeichnen, stellt sich die Frage nach weiteren Mahnschreiben. Denn auch wenn nach dem Gesetz nur eine Zahlungserinnerung erforderlich ist, gehört es häufig zum guten Ton, den Kunden oder die Kundin mit einer zweiten – und gegebenenfalls auch weiteren – Mahnung an die Pflicht zur Zahlung zu erinnern. Spätestens in einem dritten Mahnschreiben sollte der Gläubiger jedoch rechtliche Schritte oder die Einschaltung eines Inkassounternehmens androhen.

## Zahlungen im gerichtlichen Mahnverfahren eintreiben

Führen eigene Mahnungen nicht zum Erfolg und die Zahlung bleibt weiterhin aus, können Gläubiger statt Klage einzureichen, zunächst ein gerichtliches Mahnverfahren einleiten. Zuständig für die Region Bonn/Rhein-Sieg ist dabei das Amtsgericht Euskirchen. Möglich ist dieses Vorgehen immer dann, wenn der Kunde einen Geldbetrag schuldet. Zuständig für das Mahnverfahren ist das Amtsgericht am Sitz des Unternehmens. Der an das Gericht zu zahlende Vorschuss beträgt mindestens 32 Euro und ist abhängig von der Höhe der Forderung.

Den Antrag auf Erlass eines Mahnbescheids kann der Gläubiger online ausfüllen. Wer den klassischen Weg bevorzugt, erhält das Antragsformular im Schreibwarenhandel und schickt es im Anschluss ausgefüllt an das zuständige Gericht. Anzugeben ist dabei die Höhe der Geldforderung und ihre genaue Bezeichnung wie zum Beispiel Werk- oder Kaufvertrag. Außerdem müssen die beteiligten Parteien genannt werden.

Im Anschluss erstellt das Mahngericht den Mahnbescheid. Innerhalb der zweiwöchigen Widerspruchsfrist hat der Schuldner das Recht, ohne Angabe von Gründen zu widersprechen. Tut er dies nicht, kann der Unternehmer den Vollstreckungsbescheid beantragen und danach die Zwangsvollstreckung einleiten. Legt der Kunde dagegen Einspruch ein, bleibt dem Gläubiger nur noch die Klage. Dies ist auch der Fall, wenn der Schuldner bereits zuvor Widerspruch eingelegt hat.

Martina Schäfer, Finis Kommunikation



## Mit Jahresende droht Verjährung

Sie haben noch eine ältere offene Forderung? Aufgepasst! Mit dem Kalenderjahr laufen auch Verjährungsfristen ab. Nach Eintritt der Verjährung ist Ihr Schuldner berechtigt, die Leistung zu verweigern.

### Verjährt meine Forderung mit Ablauf des Jahres 2020?

In der Regel ja, wenn es sich um einen Anspruch auf Sachleistung oder Zahlung z.B. aus Kauf-, Werk-, Dienst- oder Mietvertrag handelt, der im Jahr 2017 entstanden ist. Es gilt dann die allgemeine, dreijährige Verjährungsfrist, die mit dem Ende des Jahres der Anspruchsentstehung zu laufen beginnt.

Es rät sich zudem stets an, besondere Verjährungsfristen im Blick zu behalten. Diese enden nach Ablauf der Verjährungsfrist taggenau an dem Datum der Entstehung des Anspruchs. So verjähren Ansprüche wegen Mängeln an der Kaufsache oder dem Werk grundsätzlich genau zwei Jahre nach der Übergabe bzw. Abnahme. Bei Bauwerken verlängert sich die Frist auf fünf Jahre.

Eile ist geboten, wenn Vermieter Ansprüche wegen Veränderung oder Verschlechterung der Mietsache geltend machen möchten. Hier bleiben nur sechs Monate ab Rückerhalt der Sache. Noch einmal durchatmen können Sie bei rechtskräftig festgestellten Forderungen oder Herausgabeansprüchen aus Eigentum. Diese verjähren erst nach 30 Jahren.

Sie können die Verjährung durch Klageerhebung oder – bei Geldansprüchen – die Durchführung eines gerichtlichen Mahnverfahrens hemmen. Liegt die ausbleibende Leistung in der Insolvenz des Schuldners begründet, genügt die Anmeldung des Anspruchs im Insolvenzverfahren.



**RIWAL**

Riwal ist einer der führenden Vermieter von Hubarbeitsbühnen. Jetzt auch in der Region Köln/Bonn!

**Riwal. Einfach mieten**



NEUER  
STANDORT  
KÖLN/  
BONN

**Unsere Mietflotte in Köln/Bonn**

- Lkw-Arbeitsbühnen
- Lkw-Arbeitsbühnen mit Bedienpersonal
- Scherearbeitsbühnen
- Teleskoparbeitsbühnen
- Gelenkteleskoparbeitsbühnen
- Teleskoplader

**Weitere Serviceangebote**

- IPAF-zertifizierte Bedienschulungen (auch als IPAF e-Learning)
- Jährliche Unterweisungen (auch als IPAF e-Learning)
- Vor-Ort-Beratung zur Gerätewahl für Ihr Projekt
- und noch vieles mehr!

**Telefon** 02222 98977-0

**E-Mail** koeln@riwal.com

**Website** www.riwal.com