

Rechtliche Ansprüche Rechnung per E-Mail oder auf dem Papier?

Viele Dienstleister gehen dazu über, ihren Kunden Rechnungen statt per Post per E-Mail zu übersenden, um Portokosten zu sparen und die Abrechnung zu rationalisieren. Dieses Vorgehen führt oftmals zu Protesten.

Die Kunden sollen auf der Grundlage elektronischer Rechnungen nämlich nicht nur zahlen, sondern **auch** die Last der Rationalisierung durch die Leistungserbringer übernehmen – **also beispielsweise die Rechnung selbst ausdrucken**. Ungeachtet solcher Proteste weigern sich die **Leistungserbringer, Rechnungen per Post zu übersenden** oder verlangen dafür ein besonderes Entgelt. **Muss man das als Kunde aus rechtlicher Sicht hinnehmen?**

Grundsätzlich sind Leistungen zu bezahlen, sobald sie erbracht worden sind. Eine Rechnung ist keine Voraussetzung für die Fälligkeit des Zahlungsanspruchs eines Leistungserbringers. Nach der Rechtsprechung ist jedoch anerkannt, dass ein Kunde ein Zurückbehaltungsrecht hat bzw. Zahlung verweigern kann, bis ihm eine ordnungsgemäße Rechnung vorliegt.

Elektronische Rechnungen benötigen Zustimmung

Der Leistungserbringer hat nämlich die vertragliche Nebenleistungspflicht, dem Kunden eine ordnungsgemäße Rechnung zu übermitteln, insbesondere im kaufmännischen Verkehr. Nur dann kann nämlich der Kunde gegenüber seinem Finanzamt den Anspruch auf Vorsteuererstattung nach § 14 UStG auf die Umsatzsteuer geltend machen, die in dem vom Kunden zu bezahlenden Leistungsentgelt enthalten ist. Das Vertragsrecht folgt dem Umsatzsteuerrecht (siehe auch OLG München, NJW 1988, 270,271). In dem maßgeblichen § 14 (1) Satz 6 UStG heißt es im Wortlaut: *»Rechnungen sind auf Papier oder vorbehaltlich der Zustimmung des Empfängers elektronisch zu übermitteln.«*

Der Kunde kann sich danach grundsätzlich weigern, eine elektronisch übermittelte Rechnung zu akzeptieren. Auf diesen gesetzlich verankerten Zustimmungsvorbehalt zugunsten der Kunden kann ein **Leistungserbringer auf dreierlei Weise** reagieren:

1. Der Leistungserbringer könnte sich die Zustimmung des Kunden dadurch erkaufen, dass er **ihm** für diesen Fall – wie zum Beispiel für die Zustimmung zum Lastschriftverfahren – einen Preisnachlass einräumt (und damit tatsächlich einen Aufschlag für Papierrechnungen berechnet). Geht der Kunde darauf nicht ein, kann er weiterhin seine Zahlung verweigern, bis ihm eine Papierrechnung vorliegt.

2. Ein Leistungserbringer könnte umgekehrt aufgrund der Vertragsfreiheit zumindest im kaufmännischen Verkehr den Abschluss eines Vertrags mit dem Kunden davon abhängig machen, dass die Kunden einen Preisaufschlag für Porto und zusätzlichen Bearbeitungsaufwand akzeptieren, wenn sie auf einer Papierrechnung bestehen.

3. Der Leistungserbringer könnte in seinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) regeln, dass der Kunde mit der Bestellung zugleich der Übermittlung der Rechnung in elektronischer Form zustimmt (ohne dafür einen Preisnachlass zu gewähren oder einen Preisaufschlag zu fordern). So gehen beispielsweise die großen Telefondienstleister vor. Solche AGB dürften wirksam sein. Der Kunde kann dann nur entscheiden, ob er die Dienste eines Leistungserbringers mit entsprechenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen in Anspruch nimmt oder nicht.

Das Ergebnis ist, dass in der Praxis der Zustimmungsvorbehalt, den das Vertragsrecht über das Umsatzsteuergesetz dem Kunden einräumt, deshalb eher wenig wert ist. Nämlich dann, wenn der Kunde wegen der Marktposition eines Leistungserbringers auf diesen angewiesen ist.

RA Notar Dr. Johannes Kevekordes
Kevekordes Rechtsanwälte Notar
dr.kevekordes@kevekordes-partner.de