

Checkliste: Vom Angebot zur E-Rechnung 2025 (rechtssicher)

Mit dieser Checkliste begleitest du den ganzen Weg von der Zusage bis zur bezahlten Rechnung und behältst dabei alle Fristen im Blick.

- 1

Angebot als Grundlage sichern

Halte Parteien, Leistung und Preis fest und lege eine Gültigkeitsdauer fest, sonst bleibst du unbegrenzt gebunden.

- 2

Annahme prüfen

Der Vertrag entsteht durch dein Angebot und die vorbehaltlose Annahme des Kunden, auch ohne Unterschrift.

- 3

Auftragsbestätigung nutzen

Sie ist nicht zwingend, hält aber Liefer- und Zahlungsbedingungen schriftlich fest und beugt Missverständnissen vor.

- 4

Rechnung fristgerecht stellen

Im B2B rechnest du spätestens sechs Monate nach der Leistung ab, besser sofort nach Leistungserbringung.

- 5

Pflichtangaben vollständig erfassen

Übernimm alle Angaben nach Paragraph 14 UStG und beachte Sonderfälle bei Kleinbeträgen und Kleinunternehmern.

- 6

E-Rechnung empfangen können

Seit 2025 musst du im B2B E-Rechnungen als XRechnung oder ZUGFeRD empfangen können.

- 7

Zahlungsziel und Verzug im Blick

Ohne Frist ist die Rechnung sofort fällig, nach 30 Tagen gerät der Kunde automatisch in Verzug.

- 8

Mahnung vorbereiten

Zahlt der Kunde nicht, folgt eine klar bezeichnete Mahnung mit Rechnungsdaten, neuer Frist und Verzugshinweis.

Gut zu wissen: Spätestens 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang der Rechnung gerät der Kunde automatisch in Verzug, auch ohne Mahnung. Bei Verbrauchern gilt das nur, wenn du in der Rechnung darauf hingewiesen hast.

Behalte dein Unternehmen im Griff

Aufgaben, Fristen, Verträge und Kunden an einem ruhigen, klaren Ort.

[unternio.de kostenlos testen](https://unternio.de/kostenlos-testen)