

Mahnung

Rechnung Nr. 1234

Zahlungsfristen, Verzugszinsen und Mahngebühren

Welche Zahlungsfristen gelten grundsätzlich? Ab welchem Zeitpunkt laufen die Verzugszinsen und welche Mahngebühren können vom Kunden verlangt werden?

Von Christian Lörli, Rechtsanwalt

Der Gesetzgeber geht grundsätzlich davon aus, dass beim Kauf von Waren, bei Dienstleistungen oder beim Werkvertrag etc. der Anspruch auf Zahlung sofort nach Übergabe der Ware entsteht. Es gilt das Prinzip «Zug-um-Zug». Dies bedeutet nichts anderes, als dass Zahlungsfristen separat vereinbart werden müssen. Ist dies nicht der Fall, kann der Verkäufer/der Dienstleistungserbringer sofort die Zahlung fordern.

ZAHLUNGSFRIST

Weit verbreitet ist die Meinung, Rechnungen seien innerhalb einer Zahlungsfrist von 30 Tagen zu zahlen. Dies ist aber falsch. Wurde vertraglich

nichts anderes vereinbart, so kann der Rechnungsteller die sofortige Zahlung fordern. Stellt er eine Rechnung aus mit dem Vermerk «Zahlbar innerhalb von 30 Tagen» und wurde dies zuvor nicht vereinbart, so handelt es sich eigentlich um ein einseitiges Zugeständnis einer Zahlungsfrist. Besteht zwischen dem Gläubiger und dem Schuldner jedoch eine langandauernde Geschäftsbeziehung, während welcher immer eine längere Zahlungsfrist galt, so gilt diese auch für Folgegeschäfte, sofern von keiner Partei ein Vorbehalt angebracht wird.

MAHNUNGEN UND VERZUG

Die oft gehörte Ansicht, ein Schuldner müsse vorgängig dreimal gemahnt werden, bevor die Betreibung eingeleitet werden dürfe, ist falsch. Grundsätzlich kann der Gläubiger die Betreibung

umgehend einleiten, wenn der Schuldner die Zahlungsfrist nicht einhält. Ob dabei aber bereits Verzugszinsen geschuldet sind, hängt davon ab, ob sich der Schuldner in Verzug befindet. Wurde eine bestimmte Zahlungsfrist vereinbart, so befindet sich der Schuldner nach Ablauf dieser Zahlungsfrist im Verzug und muss, sofern dies der Gläubiger geltend macht, Verzugszinsen von 5 Prozent bezahlen. Wurde keine bestimmte Zahlungsfrist vereinbart, so ist der Verzugszins erst geschuldet, wenn der Schuldner vom Gläubiger gemahnt, d.h. in Verzug gesetzt wurde.

VEREINBARUNGEN

Sowohl bezüglich vertraglicher Vereinbarung einer Zahlungsfrist als auch bezüglich der Form der Mahnung sind die Parteien völlig frei. Eine mündliche Vereinbarung bezüglich der Zahlungsfrist ist

Abacus PPS-Software

Effiziente Planung und
Steuerung der Produktivität

 **Hinweis auf Forum
Arbeitszeiterfassung**
11.04.2019 in Olten
Anmeldung abacus.ch/forum



ebenso bindend wie eine schriftliche. Auch die Mahnung kann mündlich bzw. telefonisch ausgesprochen werden. Manchmal ist eine telefonische Mahnung gar erfolgsversprechender und effizienter als eine schriftliche. Generell wird aber die Schriftlichkeit – insbesondere zwecks späterem Beweis – sehr empfohlen.

Eine Mahnung entfaltet ihre Wirkung erst, wenn diese beim Adressaten eingeht. Bei einem «A-Post» oder «B-Post» Schreiben kann nicht nachvollzogen werden, zu welchem Zeitpunkt das Schreiben beim Empfänger eingeht. Der Vertragspartner könnte gar einwenden, er hätte gar kein Mahnschreiben erhalten. Es empfiehlt sich daher, die Korrespondenz per Einschreiben zuzustellen. Seit einiger Zeit bietet die Post auch den Service «A-Post Plus» an. Bei dieser kostengünstigen Variante legt der Postbote das Schreiben in den Briefkasten des Adressaten und bestätigt dem Absender die Zustellung. Eine Unterschrift des Adressaten wird nicht verlangt. Mit dem Service «A-Post Plus» lässt sich kostengünstig die Zustellung einer Briefsendung beweisen.

MAHNGBÜREN

Schlussendlich stellt sich noch die Frage, auf welcher Basis dem Schuldner Mahngebühren oder Ähnliches auferlegt werden dürfen. Ob-

wohl neben Mahngebühren nicht selten auch Gebühren für das Inkasso dem Schuldner auferlegt werden, sind solche Entschädigungen im Gesetz nicht zu finden. Im Gesetz finden sich lediglich Bestimmungen zum Verzugszins. Daher gilt grundsätzlich, dass Mahn- oder Inkassogebühren nur dann geschuldet sind, wenn dies mit der Vertragspartei vereinbart wurde. Dies hat aber bereits bei Vertragsabschluss zu geschehen, ausser der Schuldner stimmt solchen Gebühren im Nachhinein noch zu, was wohl die Ausnahme sein dürfte. ■

KONTAKT

Christian Lörli, Rechtsanwalt
Muri Rechtsanwälte AG
Schmidstrasse 9
8570 Weinfelden
www.muri-anwaelte.ch
Tel. +41 (0) 71 622 00 22

- Ressourcenverwaltung mit verlängerter Werkbank
- Stammarbeitspläne mit Varianten
- Auftragsbezogene Beschaffung
- Plan-Manager mit grafischem Leitstand
- Reihenfolgeplanung für Engpassressourcen
- Vor-/Nachkalkulation
- Seriennummern/Chargenverwaltung
- Definierbare Produktionsauftragsprozesse

www.abacus.ch

 **ABACUS**
Business Software



Délais de paiement, intérêts de retard et frais de rappel

Quels sont en principe les délais de paiement ? À partir de quel moment courent les intérêts de retard et quels frais de rappel peuvent être réclamés au client ?

Par Christian Lörli, avocat

Le législateur part du principe que lors d'un achat de marchandises ou de prestations ou lors d'un contrat de services, etc., le droit au paiement s'active immédiatement après la remise de la chose. C'est le principe du « coup sur coup ». Cela signifie simplement que les délais de paiement doivent être convenus de manière séparée. Si ce n'est pas le cas, le vendeur ou le fournisseur de services peut exiger le paiement immédiat.

DÉLAIS DE PAIEMENT

L'opinion largement répandue est que les factures devraient être payées dans un délai de 30 jours. Mais cela est faux. Lorsque rien d'autre a été convenu par contrat, celui qui établit une facture peut demander son paiement immédiat. S'il établit une facture avec la mention « payable à 30 jours » et que cela n'a pas été convenu auparavant, il s'agit en fait d'une fixation unilatérale d'un délai. Si par contre entre le créancier et le débiteur il existe une relation commerciale de longue date pendant laquelle un délai plus long a toujours été appliqué, ce délai est

valable pour les affaires subséquentes aussi longtemps qu'aucune partie n'émet des réserves.

RAPPELS ET RETARDS

L'idée souvent entendue qu'un débiteur devait d'abord être rappelé trois fois avant d'introduire une poursuite est fautive. Par principe, le créancier peut introduire une poursuite immédiatement si le débiteur ne respecte pas le délai de paiement. Par contre, les intérêts de retard peuvent être dus. Cela dépend du retard éventuel du créancier. Si un certain délai de paie-



est de ce fait recommandé d'expédier la correspondance par Recommandé. Depuis un certain temps, la Poste offre le service « courrier A Plus ». Dans cette variante avantageuse, le facteur glisse la lettre dans la boîte aux lettres du destinataire et confirme à l'expéditeur la livraison. Une signature du destinataire n'est pas demandée. Avec le service « courrier A Plus » on peut faire la preuve de la livraison d'une lettre à un coût avantageux.

LES FRAIS DE RAPPEL

Finalement, se pose la question sur quelle base le créancier peut être chargé de frais de rappel ou semblables. Bien qu'il ne soit pas rare de demander au créancier des frais de rappel et d'encaissement, de tels dédommagements ne sont pas inscrits dans la loi. La loi ne définit que les intérêts de retard. Pour cette raison, par principe, les frais de rappel ou d'encaissement ne sont dus que si les partenaires en ont conve-

nu. Mais cela doit déjà être fait lors de la conclusion du contrat, sauf si le créancier accepte de tels frais ultérieurement, ce qui fait probablement partie des exceptions. ■

CONTACT

Christian Lörli, avocat
Muri Rechtsanwälte AG
Schmidstrasse 9
8570 Weinfelden
www.muri-anwaelte.ch
Tél. +41 (0) 71 622 00 22

ment a été convenu, le créancier se trouve en retard après ce délai et il doit, pour autant que le créancier le fait valoir, payer 5 pour-cents. Si aucun délai n'a été convenu, les intérêts de retard ne sont dus que lorsque le débiteur reçoit un rappel du créancier, c'est-à-dire qu'il a été averti du retard.

LES ACCORDS

Concernant un accord contractuel d'un délai de paiement autant que de la forme du rappel, les deux parties sont entièrement libres. Un accord oral concernant un délai de paiement est tout aussi valable qu'un écrit. Le rappel peut aussi être fait oralement, p.ex. par téléphone. Parfois, un rappel téléphonique est davantage garant et plus efficace que qu'un par écrit. Généralement, le rappel par écrit est toutefois très recommandé – plus particulièrement pour avoir une preuve.

Un rappel ne déploie son effet que lorsqu'il est reçu par le destinataire. Dans un « courrier A ou B » on ne peut pas déterminer à quel moment le rappel est reçu. Le partenaire contractuel pourrait même prétendre qu'il n'a rien reçu. Il

Die Gruppe **TECHNIQUES LASER SA** * Ihre Blechspezialisten !

A **TECHNIQUES
LASER SA**
info@tec-laser.ch 021 886 11 11
1376 Goumoens-la-Ville

www.tec-laser.ch

TECH-LASER
TECH-LASER SANDOZ S.A.
info@techlaser.ch 021 967 15 80
1844 Villeneuve

www.techlaser.ch

FAEL TOLERIE SA
Technologies
info@fael-tolerie.ch 032 753 01 45
2575 Täuffelen

www.fael-tolerie.ch

DataCut
département de **TECHNIQUES LASER SA**
Communication visuelle
info@datacut.ch 021 313 42 22
1376 Goumoens-la-Ville

www.datacut.ch

Präzision ■ Schnelligkeit ■ Technologie

- Ingenieurs- und Konstruktionsabteilung
- Laser-Schneiden und Gravieren
- Wasserstrahl-Schneiden
- Stanzen kombiniert
- Biegen/Abkanten bis 4000mm/230t
- Schweißen, Inox, Stahl und Alu
- Pulverbeschichtung
- Industrielle Einbrenn-Lackierung
- Zusammenbau bis zum Fertigprodukt



- ISO 45001
- ISO 9001
- ISO 14001
- ISO 3834-2
- ISO 15085
- EN 1090 EXC2