

**DU, WIR  
& UNSER  
NETZWERK  
SO GEHT  
GRÜNDEN!**

*#30jahrebpw*

**BPW  
2025**

*w w w . b - p - w . d e*

# Vertragsrecht

---

Kunde droht mit Auftrag



Investitionsbank  
des Landes  
Brandenburg **ILB**

Rechtsanwalt André J. Lindebaum, 2025-06-03

## Rechtsanwalt André J. Lindebaum



- Jahrgang 1975/ Potsdam
- II. Juristisches Staatsexamen 2002 / Brandenburgisches OLG
- arbeitete geschäftsführend für das M4- Institut e.V. an der FH Merseburg und
- zwischen 2004 und 2008 als Unternehmensjurist für die in Berlin-Brandenburg im Verbund stehenden Gesellschaften der iq consult Gruppe.
- war seit 2008 selbständig in Sozietät GEHRHOLZ LINDEBAUM in überörtlicher Sozietät in Steuer- und Rechtsberatung in Potsdam und Berlin, später auch in Leipzig
- 2008 bis 2014 als KfW Berater gelistet und für Unternehmensgründungen tätig
- seit 2021 europäischer Rechtsanwalt mit Sitz in Stockholm
- Tätigkeitsschwerpunkt: Unterricht, Coaching von Unternehmungsgründungen, Gemeinnützigkeitsrecht und Steuern

### Zusatzausbildungen der Jahre 2002 ff.:

Wirtschaftsjurist (SWA, 2003), Coaching (2009), Mediation (2008), theoretische Fachanwaltsausbildungen im Urheberrecht (2010), Gewerblichen Rechtsschutz (2012), Steuerrecht (2003) und Arbeitsrecht (2003), diverse Steuerberaterausbildungen (2016ff.)

### Zertifizierungen

seit 2012 zertifizierter Kompetenztrainer für KMU & Gründung

### Dozententätigkeiten

u.a. für: CTC an der Universität der Künste Berlin, die SRH Hochschule für Design Berlin, Hochschule für Schauspielkunst Ernst Busch, Kulturland Brandenburg, die Hochschule Merseburg, die Fachhochschule Potsdam, die iq consult GmbH, die social impact g GmbH, die AKR consult Berlin, u.a.m.

[www.gothandlaw.de](http://www.gothandlaw.de)

#30 jahrebpw

## Was haben wir heute vor?

Im weitesten Sinne geht es um einen Einstieg in das Fertigen von Verträgen und das Nachverfolgen Eurer Zahlungsansprüche und die Übernahme der eigenen Verantwortung für diese Prozesse. Es geht also nicht um eine Lehrveranstaltung entlang von Paragrafenketten! Als UnternehmerIn wollt/ sollt Ihr ein gewisses Maß an Sicherheit über Eure Geschäfte haben. Ein Onlineseminar zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen wird in Kürze an diesen Einstieg anschließen und einzelne Aspekte vertiefen. **#wirgründen**

## I. VORÜBERLEGUNGEN

warum der ganze Aufwand und was habe ich eigentlich davon?

Wir schauen uns einzelne Aussagen von GründerInnen an, anschließend eine Reihe von Begriffen, die aus der juristischen Sicht eine Erklärung bedürfen und die Notwendigkeit eines geordneten Vertragswesens im Unternehmen verdeutlichen.

## II. PRAXISFALL

wenn es sich anbietet, ermitteln wir Streitpotential unter den teilnehmenden GründerInnen.

## III. FORDERUNGSEINZUG

was passiert, wenn ich doch mal meinem Geld hinterherrennen muss? Wir schauen uns das Mahnverfahren genauer an

**wie lange wir brauchen? Wir haben 3 Stunden Zeit**

## I. Vorüberlegungen

### Typische Aussagen aus 20 Jahren Tätigkeit:

„Hilfe, Kunde droht mit Auftrag!“

„Kannst Du da mal schnell einen Vertrag schreiben?“

„Bei uns (in unserer Branche) macht man sowas nicht!“

„Ich brauche sowas nicht.“

„Das macht ohnehin mein Anwalt.“

„Die melden sich nicht mehr.“

„Am besten wäre, ich hätte den Auftrag nie angenommen.“

„Der Vertrag war ja zum Teil auf Englisch und habe ich den nicht ganz verstanden.“

„Das mit den AGB hat mir keiner gesagt.“

„So viel Text versteht eh keiner.“

## 8 allgemeine Gedanken im Rahmen des Vertragsrechts (ohne Anspruch auf Reihenfolge)

- 01.** Wer will was von wem woraus – Das richtige Bestimmen der Parteien
- 02.** Kläger(in) oder Beklagte(r) – fordern oder abwehren
- 03.** Darlegungs- und Beweislast / Parteiverfahren / Beibringungsgrundsatz
- 04.** Kunde als Unternehmer(in) oder Verbraucher(in) - B2B oder B2C Geschäfte
- 05.** Geschäftsanbahnung offline/ old school oder online/ Fernabsatz
- 06.** Vertrag + AGB + Anlagen
- 07.** „JA, ABER .....“ oder einfach nur „NÖ“ – Einwendungen und Einreden
- 08.** Betriebswirtschaft contra Recht haben – der gerichtliche Vergleich

# 01. Wer will was von wem woraus?

Das Vertragsrecht soll Antwort auf die Frage geben:

„Wer will sich worauf vertragen?“ bzw. „Wer will was von wem woraus?“

Eigentlich unproblematisch, oder?

NEIN: Zahlreiche Praxisfälle zeigen auf, dass es Ratsuchenden bereits schwer fallen kann eine belastbare Information über ihren (möglichen) Vertragspartner zu geben, da Kennenlernen bei „Schnittchenparty“ / „Messe“ oder da Pflichtangaben nicht hinreichend transparent gegeben sind. Schwierig wird es auch dann, wenn ein Ansprechpartner für mehrere Firmen im Verbund tätig ist und sich nicht exakt committet.

Beachte: Anforderungen an die Geschäftspost kaufmännischer Unternehmungen (§ 37a HGB, § 80 AktG, § 35 a GmbHG und § 125 a HGB (§ 177 a HGB) – jede schriftliche Mitteilung an einen oder mehrere Empfänger – gleich in welcher Form – soll Mindestangaben zum Unternehmen beinhalten. Für Nichtkaufmänner ist dies analog empfohlen.

Check hierzu gern: <https://www.ihk.de/berlin/service-und-beratung/recht-und-steuern/kaufmaennische-pflichten/pflichtangaben-geschaeftsbrief>

Check auch zum Zweck der Informationsgewinnung zu eingetragenen Unternehmungen: [www.unternehmensregister.de](http://www.unternehmensregister.de)

Beachte auch: Zuständigkeiten und Schriftformerfordernis bei Vertrag mit öffentlicher Hand

# 01. Wer will was von wem woraus?



den möglichen  
Geschäftspartner  
checken

[https://www.handelsregister.de/rp\\_web/welcome.xhtml](https://www.handelsregister.de/rp_web/welcome.xhtml)



## GEMEINSAMES REGISTERPORTAL der Länder

[www.unternehmensregister.de/ureg/index.html?jsessionId=776E49921506330C29AD6978E20BEDD9.web01-1](https://www.unternehmensregister.de/ureg/index.html?jsessionId=776E49921506330C29AD6978E20BEDD9.web01-1)

Bundesanzeiger Unternehmensregister Publikations-Plattform DE Leichte Sprache

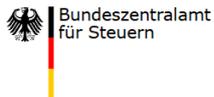


**UNTERNEHMENSREGISTER**  
Die zentrale Plattform für die Zugänglichkeit von Unternehmensdaten

Bundesanzeiger Verlag

Menü Anmelden

<https://zer.bzst.de>



Zuwendungsempfängerregister

zusätzlich bei  
gemeinnützigen  
Trägern

#30 jahrebpw

# 02. Kläger(in) oder Beklagte(r)

(im weitesten Sinne und nicht auf gerichtliche Auseinandersetzungen beschränkt)

Kläger(in)	Beklagte(r)
angreifen	verteidigen
Darlegungs- und Beweislast	sekundäre Darlegungs- und Beweislast
vollumfänglicher Vortrag	Wissenslücken, wenn es sich anbietet
rennt dem Geld mglw. ewig hinterher	lebt eine Zeit lang mit einem Risiko
investiert in ein mglw. totes Pferd/ frustrierte Freizeit	strebt mindestens einen Vergleich an
muss Kosten des eigenen Anwalts und eines mgl. Gerichtlichen Verfahrens vorwegschießen	hat zunächst erst einmal maximal Kosten des eigenen Rechtsbeistands
Recht haben, Recht bekommen und Recht vollstrecken sind mindestens Dreierlei	die Säumnis im Termin, die Verschleppung des Prozesses, die Insolvenz
im Übrigen: achtgeben mit Verjährung und der Gefahr des Weckens schlafender Hunde	kann gegebenenfalls auf Verjährung hoffen, prüft Gegenansprüche

# 03. Darlegungs- und Beweislast

## Beweismittel im Zivilverfahren / Parteiverfahren

Es gilt der Beibringungsgrundsatz. Wer einen Anspruch behauptet hat den Sachverhalt in Gänze darzulegen und unter Beweis zu stellen.

### 1. Urkunden

Beachte: die klassische Urkunde im Rechtssinne wird immer seltener/ Kopie/ Scan /Fax sowie elektronische Formate aller Art nehmen zu. Letztere haben eingeschränkte Tauglichkeit

### 2. Zeugen

Beachte: Glaubwürdigkeit / Glaubhaftigkeit / teilweise mehrjähriger zeitlicher Verzug zwischen zu bezeugendem Sachverhalt und der Aussage bei Gericht

sowie 3. Sachgutachten (Beachte: Parteigutachten contra gerichtliches Gutachten)

4. Parteivernehmung (Beachte: Seltenheit im Prozess)

**Als Beweismittel i.d.R. untauglich / unzulässig: Telefonmitschnitte / einfache E- Mails, deren Zugang bestritten wird**

## § 126 BGB Schriftform



(1) Ist durch Gesetz schriftliche Form vorgeschrieben, so muss die Urkunde von dem Aussteller eigenhändig durch Namensunterschrift oder mittels notariell beglaubigten Handzeichens unterzeichnet werden.

(2) 1Bei einem Vertrag muss die Unterzeichnung der Parteien auf derselben Urkunde erfolgen. 2Werden über den Vertrag mehrere gleichlautende Urkunden aufgenommen, so genügt es, wenn jede Partei die für die andere Partei bestimmte Urkunde unterzeichnet.

(3) Die schriftliche Form kann durch elektronische Form ersetzt werden, wenn...nicht aus Gesetz anderes ergibt.

(4) Die schriftliche Form wird durch die notarielle Beurkundung ersetzt.

## § 126a BGB Elektronische Form

(1) Soll die gesetzlich vorgeschriebene schriftliche Form durch die elektronische Form ersetzt werden, so muss der Aussteller der Erklärung dieser seinen Namen hinzufügen und das elektronische Dokument mit seiner qualifizierten elektronischen Signatur versehen.

(2) Bei einem Vertrag müssen die Parteien jeweils ein gleichlautendes Dok. in der in Absatz 1 bezeichneten Weise elektronisch signieren.

## § 126b BGB Textform

1Ist durch Gesetz Textform vorgeschrieben, so muss eine lesbare Erklärung, in der die Person des Erklärenden genannt ist, auf einem dauerhaften Datenträger abgegeben werden. 2Ein dauerhafter Datenträger ist jedes Medium, das

1. es dem Empfänger ermöglicht, eine auf dem Datenträger befindliche, an ihn persönlich gerichtete Erklärung so aufzubewahren oder zu speichern, dass sie ihm während eines für ihren Zweck angemessenen Zeitraums zugänglich ist, und
2. geeignet ist, die Erklärung unverändert wiederzugeben.

## 8 allgemeine Gedanken im Rahmen des Vertragsrechts (ohne Anspruch auf Reihenfolge)

01. Wer will was von wem woraus – Das richtige Bestimmen der Parteien
02. Kläger(in) oder Beklagte(r) – fordern oder abwehren
03. Darlegungs- und Beweislast / Parteiverfahren / Beibringungsgrundsatz
04. Kunde als Unternehmer(in) oder Verbraucher(in) - B2B oder B2C Geschäfte
05. Geschäftsanbahnung offline/ old school oder online/ Fernabsatz
06. Vertrag + AGB + Anlagen
07. „JA, ABER .....“ oder einfach nur „NÖ“ – Einwendungen und Einreden
08. Betriebswirtschaft contra Recht haben – der gerichtliche Vergleich

# 04. Meine Geschäfte: B2B oder B2C?

## Verbraucher

Verbraucher ist jede natürliche Person, die ein Rechtsgeschäft zu Zwecken abschließt, die überwiegend weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden können. (§ 13 BGB)

## Unternehmer

Unternehmer ist eine natürliche oder juristische Person oder eine rechtsfähige Personengesellschaft, die bei Abschluss eines Rechtsgeschäfts in Ausübung ihrer gewerblichen oder selbständigen beruflichen Tätigkeit handelt. (§ 14 BGB)

Das Zivilrecht hält den Unternehmer für von Natur aus überlegen und listig. Es will den unterlegenen Verbraucher schützen. Vereinfacht dargestellt geschieht dies in **B2C** Geschäften (Business to Customer). Arbeiten Unternehmer miteinander, sprechen wir von **B2B** Geschäften (Business to Business). In derlei Geschäften werden an die Informations- und Schutzpflichten des leistenden Unternehmers nur geringe Anforderungen gestellt. Zahlreiche Rechte des bestellenden Verbrauchers stehen somit dem bestellenden Unternehmer einer Leistung gar nicht zu.

**Stichworte:** Verbraucherrecht (z.B. Informationspflichten, AGB, Widerrufsrecht) Steuerrecht (z.B. Ort der Besteuerung/ Steuerprivilegien) und Anwendbares Recht / Land des Bestellers oder Land des Versenders

# 05. Meine Geschäfte: Offline oder Online?



## GRUNDSATZ:

Der Gesetzgeber schützt den *Onlinekunden* mehr als den Offlinekunden

offline oder *online* meint hier die etwas stark vereinfachte Frage

- nach dem Ort des Vertragsschlusses sowie
- nach der Art und Weise der Geschäftsanbahnung
- nach der Schutzbedürftigkeit des Kunden (bspw. Verbraucher/ Unternehmer)

246 ff EG BGB

offline meint dabei eher den schlichten „old school“ 80er Jahre Geschäftsvorfall;  
der Kunde sieht das Produkt, kennt seinen Verkäufer und dessen Sitz/ Geschäft  
Bspw. : Kunde rennt ins Geschäft des Händlers und erwirbt einen Walkman

*online* meint sinngemäß den neuzeitigen Fernabsatz von der Couch aus;  
der Kunde sieht das Produkt im Web oder in Prospekten und erwirbt per Tel oder mail  
Bspw: Kunde bestellt ein Wasserbett online und will es am liebsten morgen geliefert haben

Der *Onlinekäufer* ist – als Verbraucher umso mehr, dabei aber unabhängig seiner tatsächlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten - eher einem Opfer gleich und genießt besondere Schutz

Das Gesetz möchte den *Onlinekäufer* vor übereilten Kaufentschlüssen, vor dem Erwerb ausschließlich *online* betrachteter Angebote schützen, weil dem *Onlinekäufer* die Muße und die Umsicht fehlt, die er im Offlinegeschäft (im Laden) hätte.

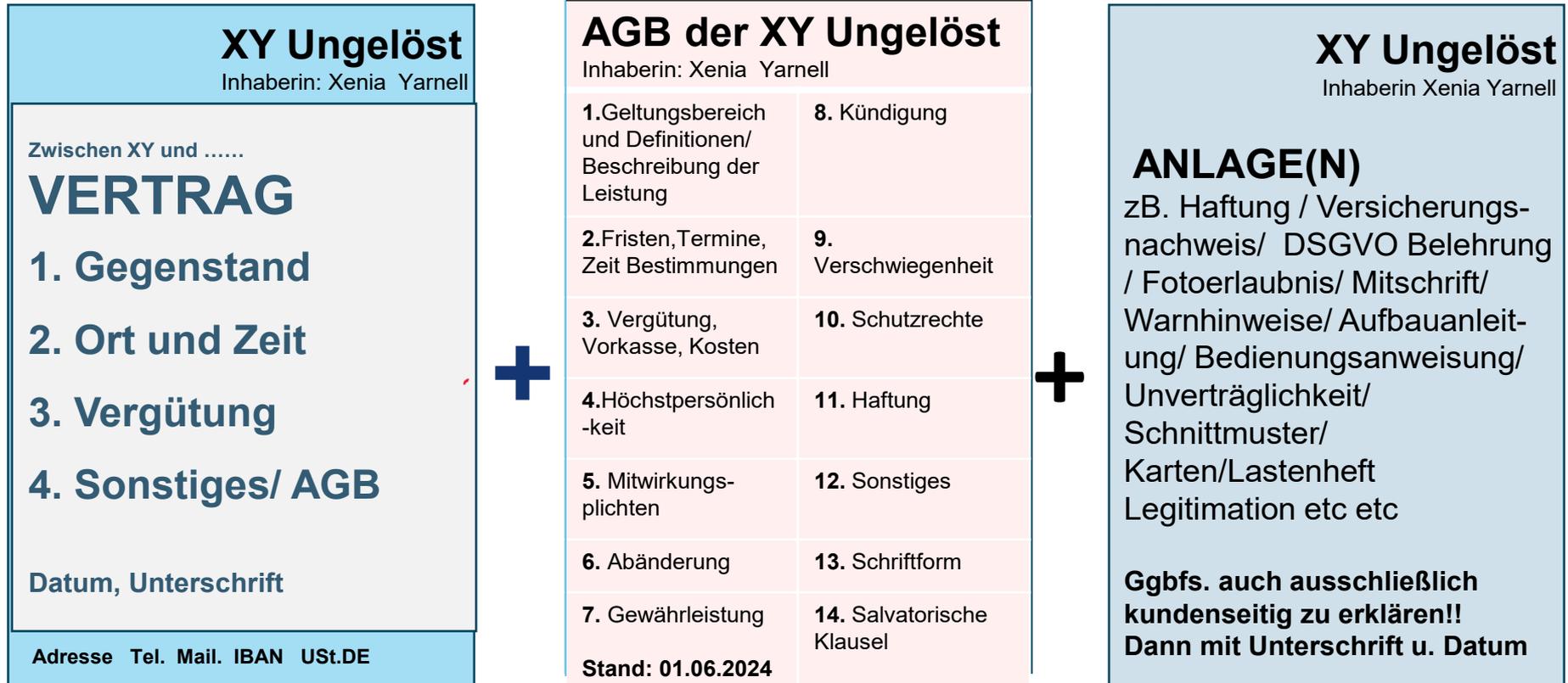
Lese hierzu: §§ 312b ff. BGB

## 8 allgemeine Gedanken im Rahmen des Vertragsrechts (ohne Anspruch auf Reihenfolge)

01. Wer will was von wem woraus – Das richtige Bestimmen der Parteien
02. Kläger(in) oder Beklagte(r) – fordern oder abwehren
03. Darlegungs- und Beweislast / Parteiverfahren / Beibringungsgrundsatz
04. Kunde als Unternehmer(in) oder Verbraucher(in) - B2B oder B2C Geschäfte
05. Geschäftsanbahnung offline/ old school oder online/ Fernabsatz
06. **Vertrag + AGB + Anlagen**
07. „JA, ABER .....“ oder einfach nur „NÖ“ – Einwendungen und Einreden
08. Betriebswirtschaft contra Recht haben – der gerichtliche Vergleich

# 06. Meine Geschäfte: Vertrag/ AGB/ Anlagen

Vertragsunterlagen können wie folgt ausschauen:



**Hauptleistungspflichten + Nebenleistungspflichten + Ergänzungen ges. Art**

## Exkurs: Schon erledigt?

Eine gute SWOT Analyse in der Gründung ist die halbe Miete bei Erstellung von Verträgen, insbesondere von AGB, Anlagen und FAQ, da die Schwächen und die Risiken offenlegt werden!

	positiv	negativ
intern	<p><b>Stärken / Strengths</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- gutes kompetentes Gründerteam</li> <li>- wirtschaftlich gut aufgestellt</li> <li>- persönliche Umfeldbedingungen stimmen</li> <li>- .....</li> </ul>	<p><b>Schwächen / Weaknesses</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Schwierigkeiten mit eigenem Perfekt-Antreiber/ Zeit- Mitteleinsatz etc.</li> <li>- Erfolg ist stark von Kundenmitwirkung abhängig</li> <li>- eigene gesundheitliche Einschränkungen</li> <li>- hohe Arbeitsbelastung</li> <li>- .....</li> </ul>
extern	<p><b>Chancen / Opportunities</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aktuell und mittelfristig steigender Bedarf</li> <li>- mögliche Liberalisierung der Gesetzeslage</li> <li>- Transfer und Wachstum scheinen möglich</li> <li>- .....</li> </ul>	<p><b>Risiken/ Threats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- bin stark auf sichere Handelswege / auf Vorleistungen Dritter im Ausland angewiesen / drohendes Embargo</li> <li>- drohende gesetzliche Veränderungen</li> <li>- Zunehmender Wettbewerbs- und Preisdruck</li> <li>- .....</li> </ul>

## 8 allgemeine Gedanken im Rahmen des Vertragsrechts (ohne Anspruch auf Reihenfolge)

01. Wer will was von wem woraus – Das richtige Bestimmen der Parteien
02. Kläger(in) oder Beklagte(r) – fordern oder abwehren
03. Darlegungs- und Beweislast / Parteiverfahren / Beibringungsgrundsatz
04. Kunde als Unternehmer(in) oder Verbraucher(in) - B2B oder B2C Geschäfte
05. Geschäftsanbahnung offline/ old school oder online/ Fernabsatz
06. Vertrag + AGB + Anlagen
07. „JA, ABER .....“ oder einfach nur „NÖ“ – Einwendungen und Einreden
08. Betriebswirtschaft contra Recht haben – der gerichtliche Vergleich

# 07. Einwendungen und Einreden

Rechtshindernde Einwendungen	Rechtsvernichtende Einwendungen	Rechtshemmende Einreden
„Nie und nimmer“	„JA, aber.....“	Dauerhaft „Pech gehabt“
Geschäftsunfähigkeit 104, 105 I	Erfüllung 362 I; Erfüllung Statt 364 I	<b>Verjährung 214 I</b>
Beschränkte Geschäftsfähigkeit und mangelnde Zustimmung 108 I	Hinterlegung 378; Aufrechnung 389 Erlass 397	Einrede der Bereicherung 821 Arglisteinrede 853)
Offener Dissens 154	Unmöglichkeit 275 I, 326 I u. Leistungs- verweigerungsrecht 275 II, III, 326 I	Einrede Rücktritt- o. Minderung 438 iV S. 2, V, 634a IV S. 2, V
Vorbehalt, Scheingeschäft, Scherzerklärung 116 ff.	Schadensersatzverlangen nach Ablauf der gesetzten Nachfrist 281 IV	
Form 125 S.1 oder 494 I, 502 III 1	<b>Vollzogene Anfechtung 142 I</b>	<b>Vorübergehend „Erst Du, dann ich“</b>
Verstoß gegen ein Gesetz 134	<b>Rücktritt 346 I oder Kündigung 314 u.a.</b> <b>Wegfall der Geschäftsgrundlage 313 III</b>	Einrede des nichterfüllten Vertrages 320
Verstoß gegen die guten Sitten 138	<b>Widerruf bzw. Ausübung eines Rückgaberechts 355, 356</b>	<b>Zurückbehaltungsrecht 273 I</b>
	Minderung 441 III, 638 III	

# 08. Betriebswirtschaft contra Recht

Streitwert: €  Anzahl Mandanten:  Anzahl Gegner:

Umsatzsteuer: %  Rechtslage:

Außergerichtliche Vertretung  1. Instanz  2. Instanz  3. Instanz



Mit dem **Prozesskostenrechner** von Gebührexperte Norbert Schneider schnell die eigenen Prozesskosten oder die des Mandanten nach **RVG** und **GKG** berechnen. Einfach den Streitwert eintragen und Gesamthöhe des Kostenrisikos berechnen lassen.

## Kostenübersicht

Eigene Anwaltskosten:	867,39 EUR
Gegnerische Anwaltskosten:	715,19 EUR
Gerichtsgebühren:	98,00 EUR
<b>Gesamtsumme:</b>	<b>1.680,58 EUR</b>

# Betriebswirtschaft contra Recht

„Bei Gericht und auf hoher See  
ist man in Gottes Hand.“



Was heißt das?

Das man Siege bei Gericht nur selten ganz fest einplanen kann.  
Das man i.d.R. bei Gericht keine „Gerechtigkeit“ erstreitet, man erstreitet allein eine Entscheidung. Die kann /muss aber nicht gerecht oder „richtig“ sein.

Niederlagen (auch in Teilen) schmerzen und insoweit kennen Urteile zumeist nur einen Sieger und einen Verlierer.

Richter sollen deshalb auch auf gerichtliche Vergleiche hinwirken.

Anwälte mögen derlei Vergleiche aus anderen (eigenen) Gründen.

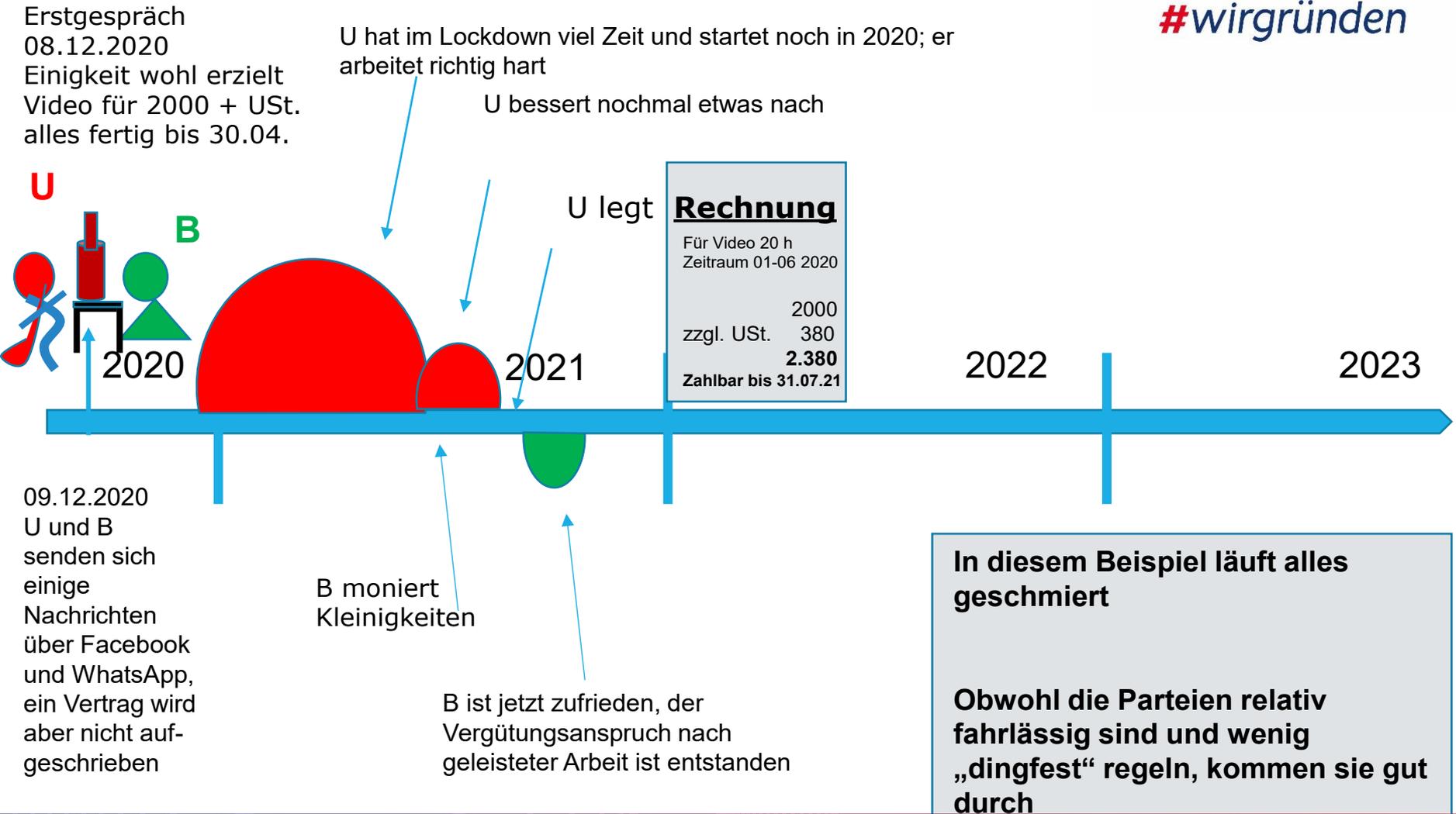
Die Beteiligten verstehen gerichtliche Vergleiche nicht immer.

In einer Auseinandersetzung um einen geringen Wert (bspw. EUR 2.000)  
rechnet sich ein gerichtlicher Vergleich (bspw. 50%) i.d.R. nicht.

**Fragen bis hierher?**

# II. Praxisfall „B bestellt ein Video“

## Variante 1) „kaum geregelt, aber alles läuft prima“

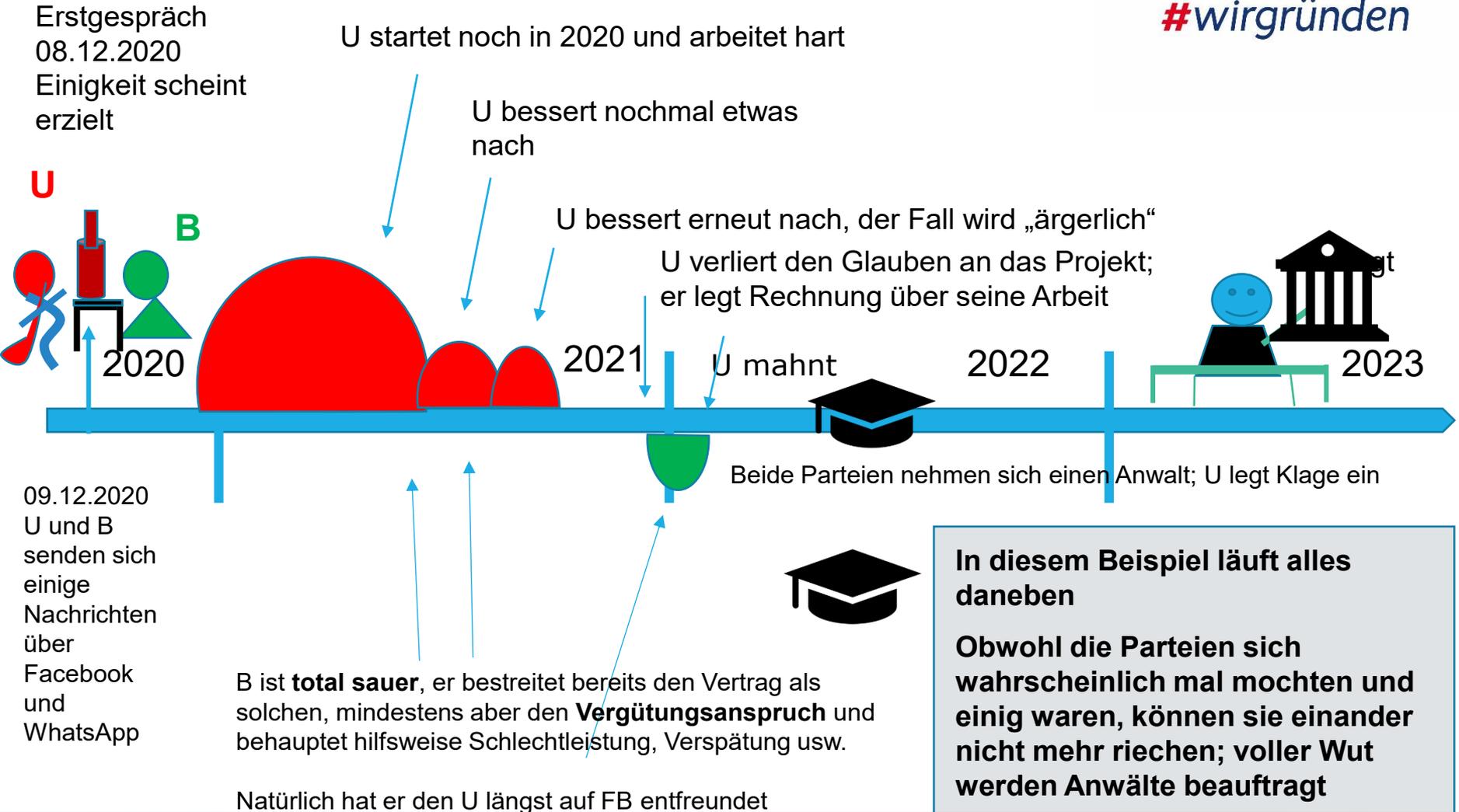


**Schön, würde es immer so einfach laufen!**

**Ebenso wahrscheinlich ist folgende Variante**

## II. Praxisfall „B bestellt ein Video“

### Variante 2) „kaum geregelt, alles geht schief“



**Der Fall wird uns im Online- Seminar zu AGB  
nochmal beschäftigen.**

**Wir schließen heute mit dem gerichtlichen  
Mahnverfahren.**

# III. Mahnverfahren

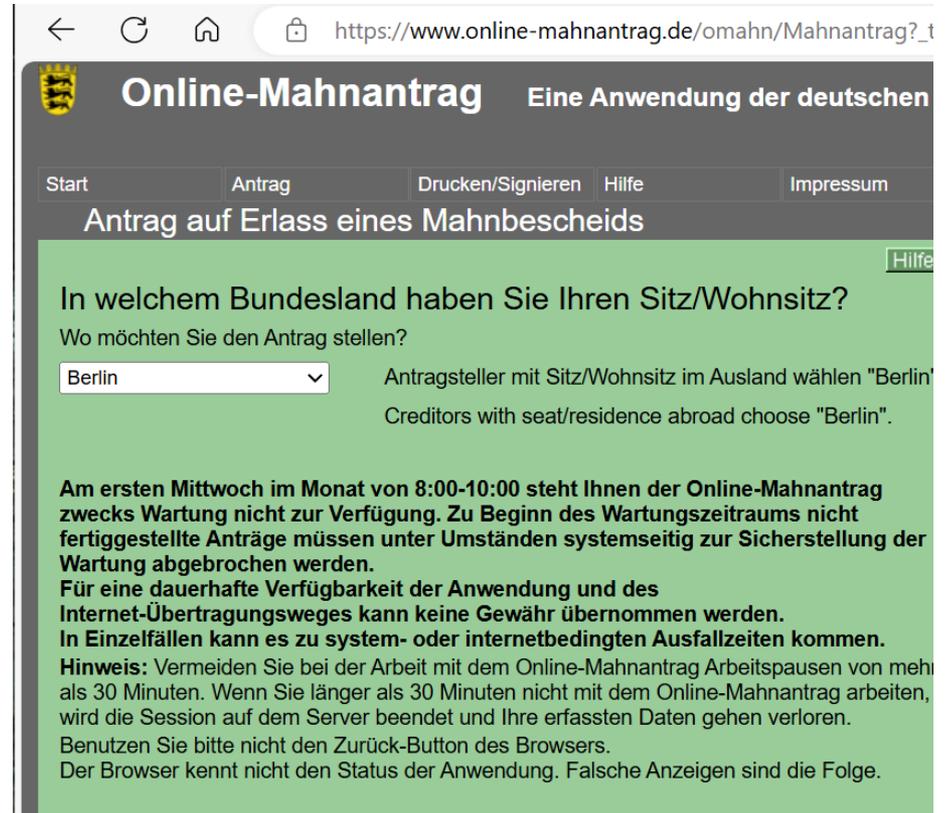
per Hand oder via Internet / ohne Rechtsanwalt möglich/ bei kleineren und dem Grunde nach unstrittigen Forderungen sehr zu empfehlen



MUSTER



MUSTER



← ↻ 🏠 🔒 [https://www.online-mahnantrag.de/omahn/Mahnantrag?\\_t](https://www.online-mahnantrag.de/omahn/Mahnantrag?_t)

 **Online-Mahnantrag** Eine Anwendung der deutschen

Start Antrag Drucken/Signieren Hilfe Impressum

**Antrag auf Erlass eines Mahnbescheids**

Hilfe

In welchem Bundesland haben Sie Ihren Sitz/Wohnsitz?  
Wo möchten Sie den Antrag stellen?

Berlin ▼ Antragsteller mit Sitz/Wohnsitz im Ausland wählen "Berlin"  
Creditors with seat/residence abroad choose "Berlin".

**Am ersten Mittwoch im Monat von 8:00-10:00 steht Ihnen der Online-Mahnantrag zwecks Wartung nicht zur Verfügung. Zu Beginn des Wartungszeitraums nicht fertiggestellte Anträge müssen unter Umständen systemseitig zur Sicherstellung der Wartung abgebrochen werden.**  
**Für eine dauerhafte Verfügbarkeit der Anwendung und des Internet-Übertragungsweges kann keine Gewähr übernommen werden. In Einzelfällen kann es zu system- oder internetbedingten Ausfallzeiten kommen.**  
**Hinweis:** Vermeiden Sie bei der Arbeit mit dem Online-Mahnantrag Arbeitspausen von mehr als 30 Minuten. Wenn Sie länger als 30 Minuten nicht mit dem Online-Mahnantrag arbeiten, wird die Session auf dem Server beendet und Ihre erfassten Daten gehen verloren. Benutzen Sie bitte nicht den Zurück-Button des Browsers. Der Browser kennt nicht den Status der Anwendung. Falsche Anzeigen sind die Folge.

[Zulässige Vordrucke – Mahngerichte.de](http://Zulässige Vordrucke – Mahngerichte.de)

# III. Mahnverfahren

wenn sich der Kunde robust zeigt und Rechnung und nettes Nachhaken nicht zum Erfolg führen

03.06.25	30.06.25				
Rechnung gelegt Zahlbar bis ..... DATUM	Einfaches Anschreiben				

## **Rechnung**

Für Video 20 h  
Zeitraum 01-06 2021

2000  
zzgl. USt. 380

**2.380**

Zahlbar bis 31.07.21

„Mahnung“

# III. Mahnverfahren

wenn sich der Kunde robust zeigt und Rechnung und nettes Nachhaken nicht zum Erfolg führen

03.06.25	30.06.25	15.07.25	03.08.25	10.08.25	30.08.25
Rechnung gelegt Zahlbar bis ..... DATUM	Einfaches Anschreiben	Ggbfs. nochmal mit Einschreiben	Nichts hat funktioniert? Dann Online-mahntrag.de	Gegner bekommt nun unangenehme Post vom Gericht	ggbfs. 1. Widerspruch 2. Zahlung oder auch 3. Vollstreckungsantrag

## Rechnung

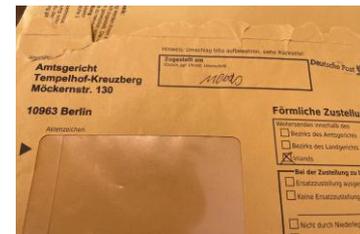
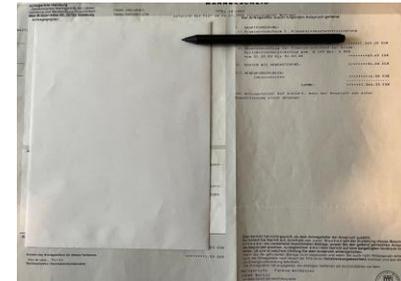
Für Video 20 h  
Zeitraum 01-06 2021

2000  
zzgl. USt. 380  
**2.380**  
Zahlbar bis 31.07.21

„Mahnung“

„Mahnung“

„Mahnung“



# BPW 2025

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: [bpw@ibb-business-team.de](mailto:bpw@ibb-business-team.de)

Internet: [www.b-p-w.de](http://www.b-p-w.de)

Förderer



Kofinanziert von der  
Europäischen Union



Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Klimaschutz des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.