



Fråga till Sten Folkesson

Kund vägrar betala faktura

Problemet

En kund är inte nöjd med en vara som vi levererat och som monterats in och kunden håller därför inne betalningen för hela fakturan. I många fall ett mycket högre belopp än vad som motsvarar felet.

Sten Folkessons svar

Jag har märkt att antalet liknande fall har ökat och det är inte lite heller. Jag har två ärenden med ÅF och fönstertillverkare där jag har sagt, att det är inte längre fruktbart att ni håller på att diskutera det hela. Jag har därför sagt att det är bättre att ni stämmer motparten i en s.k. "fullföljdstalan". Det gäller framför allt när det handlar om att det finns fel som säljaren tagit på sig men där motparten, som tex. i ett av de två fallen

med fönster, håller inne 300.000 och kostnaderna för åtgärderna är framräknade till 35 timmar x 400 kronor/ timme = 14.000 kronor + 3450 kronor i material.

Jag menar att det bara är att skicka in och väcka talan, ärendet kommer alltid upp som "förlikningsdiskussion". Den stora skillnaden är att det händer något.

Slutsats

När ärendet "strandar" och kunden inte vill komma till lösning, lämna över ärendet till Sten Folkesson för bedömning av lämplig åtgärd. Butikerna är de enda förlorarna om det går för lång tid.

Fråga till Sten Folkesson

Dröjsmål med fakturering

Problemet

I din lathund kring ABM 07 har jag för mig att du skriver att man måste fakturera inom 3 månader. Rätt eller fel?

Sten Folkessons svar

1. I punkt 29 finns det en preskriptionstid om 3 månader räknat från överlämnandet av varorna. Sedan finns det något undantag om det tex. gäller löpande leveranser som hanteras av ett avtal (21 månader). Men generellt är det 3 månader som gäller. ABM 92 föreskrev 4 månader.
2. I punkt 28 i ABM 92 står samma sak med två skillnader;a) preskriptionstiden är 4 månader b) istället för att räkna tiden från överlämnandet enligt ABM 07, är det istället fr.o.m. entreprenadens godkännande.
3. Om man enbart använder köplagen och inte blandar in ABM 07 eller 92, vad gäller då?Då gäller inte själva köplagen (KL) utan den allmänna preskriptionslagen (PL).Hur långt efter att man levererat en vara får man vänta med att fakturera en konsument eller företag?Enligt PL 2§ andra stycket: Gäller för konsument att preskription inträder efter 3 år. Alltså har man 3 år på sig att fakturera en leverans till konsument. Avtal som ger kortare eller längre

tid för preskription är ej giltigt mot konsument. Enligt PL 2§ första stycket är den allmänna preskriptionen 10 år på fordringar. Det gäller alla andra fordringar än vad som säges ovan.

Slutsats

Fakturor skall naturligtvis skickas iväg meddetsamma, men ibland försvinner ett papper och upptäcks vid en halvårsavstämning. Vi har förstått att våra hantverkare ibland utnyttjar detta faktum och inte säger något förrän vi fakturerat sent och då vägrar att betala eftersom man säger sig ha slutfakturerat sin kund.

Vi bör både skriftligen och muntligen meddelat hantverkarna, att om man hör av sig till oss och frågar om det finns några ytterligare fakturor på ifrågavarande arbetsplats och vi då svarar nej och det senare kommer fram något, då står vi för den kostnaden. Annars kan vi hamna i en ohållbar situation där byggarna gör upp med sin kund och vi skickar en faktura inom rätt tid men förväntas skriva av den, bara för att byggaren redan gjort slutuppgörelse med sin kund.

Vi skall alltid fundera över hur vi skall sälja varor till företag, ABM 07, ABM 92 eller enligt köplagen? Köpa in skall vi alltid försöka göra enligt ABM 07.