



Nicht mehr den Kopf zerbrechen
brauchen sich Ihre Kaufmanns-Kunden

Neue Ideen für wirksamere Mahnbriefe

enthält Alfred Schirmers neueste
Umarbeitung der 6. Auflage von

Seit seinem ersten Erscheinen 1926 sind die 350 Muster immer mehr durch Beispiele ersetzt worden, die in der deutschen Praxis auf Grund dieses Buches aufgestellt u. erprobt wurden.

Kundenverlust ist heutzutage noch unangenehmer als Geldverlust. Ohne ein wenig Psychologie geht es deshalb auch in der Mahnabteilung nicht mehr ab. Sonst geht Kundschaft und Geld — bestenfalls eins von beiden — verloren. Wer das nicht will — und welcher Kaufmann wollte es wohl? — sollte möglichst bald das Buch „Schirmer, Mahnbriefe, die Geld bringen“ für seine Mahnabteilung anschaffen.

Als 1926 die erste Auflage dieses Buches erschien, das die „Psychologie“ beim Mahnbriefschreiben einführen wollte, da erhob sich ein Gelächter in gewissen Kreisen der Geschäftswelt. Trotzdem sind in den 2 Jahren seit Erscheinen der ersten Auflage 4 starke Auflagen von der Geschäftswelt aufgenommen worden. Das ist für ein Buch, das nur ein Teilgebiet des kaufmännischen Briefwechsels behandelt, ein ganz ungewöhnlicher Erfolg, der die Notwendigkeit der darin empfohlenen psychologischen Mahnmethoden ganz deutlich beweist. In den zwei Jahren seit dem Erscheinen der ersten deutschen Bearbeitung hat sich nun durch die sich auf den amerikanischen Erfahrungen aufbauende deutsche Praxis manche im Anfang noch zweifelhafte Frage soweit geklärt, daß sich die jetzt vorliegende 5. Auflage völlig auf die deutschen Verhältnisse einstellen konnte. Nur geringe Teile der amerikanischen Vorlage sind beibehalten worden, wobei in jedem einzelnen Falle die Eignung für die deutsche Praxis genau geprüft und erforderlichenfalls durch zweckentsprechende Umarbeitung hergestellt worden ist. So ist das Buch, wie es jetzt vorliegt, weit mehr als eine neue Auflage. Es ist ein völlig neues Buch geworden. Es gibt neben einer systematischen Darstellung aller Grundsätze erfolgreichen Mahnbriefschreibens 350 Muster neuartiger Mahnbriefe für alle Geschäftszweige, die sich in der Praxis des deutschen Mahnwesens bewährt haben.

MAHNBRIEFE, DIE GELD BRINGEN

NEUBEARBEITUNG VON
ALFRED SCHIRMER

350
praktisch erprobte Muster
erfolgreichen Mahnens

Aus dem Inhalt:

1. Abschnitt: Wie der Mahnbrief nicht beschaffen sein soll!
Was der alte Mahnbuchhalter sagt / Mahnbriefe nach der Schablone / Mahnbriefe im Behördenstil / Mahnkünfte / Die Drohung mit den Gerichtskosten / Der Hinweis auf eigene Geldknappheit / Die Drohung mit der „Schwarzen Liste“ / Wider das „Kaufmannsdeutsch“ / Drei stilistische Verbote.
2. Abschnitt: Ziel und Wesen des guten Mahnbriefes
Der Zahlungsverzug / Der Schuldner / Beschreibung eines guten Mahnbriefes / Die Psychologie eines guten Mahnbriefes / An welche Gefühle des Schuldners soll ein guter Mahnbrief appellieren? / Wie soll ein Mahnbrief geschrieben sein?
3. Abschnitt: Was man beim Mahnen von Privatleuten beachten muß
Unterschiede zwischen kaufmännischen und privaten Kunden / Gründe für die verhältnismäßig große Unpünktlichkeit bei der Bezahlung von Privatrechnungen / Die Notwendigkeit der Höflichkeit / Äußere Form des Mahnbriefes im Einzelhandel.
4. Abschnitt: Der Zeitpunkt des Mahnens
Pünktliches Mahnen erzielt pünktliches Zahlen / Wie oft soll man mahnen? / Eine wirkungsvoll durchgeführte Mahnbriefreihe / Hilfsmittel für pünktliches Mahnen / Im richtigen Zeitpunkt mahnen / Mahnungen zu bestimmten Kalenderterminen.
5. Abschnitt: Mahnbriefe müssen zugleich Verkaufsbriefe sein!
Der Mahnbuchhalter als Kundenwerber / Vier Gebote des verkaufwerbenden Mahnens / Briefe, die die Mahnung mit einem Angebot verbinden / Indirekte Mahnungen.

6. Abschnitt: Dem Schuldner die Bezahlung leicht machen!
Die Nachnahmesendung / Ausgefüllte Zahlkarte beilegen! / Den Schuldner zur Antwort zwingen!
7. Abschnitt: Mündliche Mahnungen
Der Wert der persönlichen Mahnung / Einzug der Forderungen durch Vertreter / Mahnungen durch den Fernsprecher.
8. Abschnitt: Mahnen durch Rechnungsauszüge
Der Rechnungsauszug als Drucksache / Rechnungsauszüge mit Zusätzen / Rechnungsauszüge mit Mahnklebmarken / Illustrierte Rechnungsauszüge / Begleitschreiben zu Rechnungsausügen / Illustrierte Begleitschreiben zu Rechnungsausügen.
9. Abschnitt: Skonto und Verzugszinsen
Das Wesen des Skontos / Eindeutige Fassung der Skontobedingungen / Erziehe deine Kunden zur Bezahlung innerhalb der Skontofrist! / Wehre dich gegen unberechtigte Skontoabzüge! / Ablehnung einer Ausdehnung der Skontofrist / Die Forderung von Verzugszinsen.
10. Abschnitt: Mahnungen wegen kleinerer überfälliger Rechnungsbeträge
Das „Übersehen“ / Hinweis auf Unkosten und Zeitaufwand.
11. Abschnitt: Die Mahnung größerer Beträge und die wiederholte Mahnung
Mahnbriefe, die an die vertragliche Verpflichtung erinnern / Mahnbriefe, die sich an das Ehrgefühl und den Gerechtigkeitssinn des Schuldners wenden / Mahnbriefe, die sich an das eigene Interesse des Schuldners wenden.
12. Abschnitt: Zielverlängerung und Zahlungsverlängerung
Die Verlängerung des Zahlungszieles / Ablehnung der Zielverlängerung / Weitere

Briefe über Zahlung mit Wechseln / Vorschlag von Teilzahlungen.

13. Abschnitt: Wirkungsvolle letzte Mahnungen
Der richtige Weg für die letzte Mahnung / Beispiele für letzte Mahnungen / Einziehung durch Nachnahme / Weitere Hinweise für letzte Mahnungen.

14. Abschnitt: Mahnbriefe an Privat

Persönlich
das W.
Gass
kv
E

Günstige Bezugs-
bedingungen mit Skattel-
rabatten bis zu 45%
Verbemittel usw. siehe [Z]

16. humoristische

Buch...arbe als Mahnhelfer / Beispiele für illustrierte Mahnbriefe / Humoristische Mahnbriefe / Originelle Mahnbriefe.

17. Abschnitt: Mahnung durch Vordrucke und Schemabriefe

Mahnvordrucke / Wirkungsvolle Mahnvordrucke einer Zigarettenfabrik / Mahnvordrucke eines Röhrenwerks / Weitere Beispiele von Mahnvordrucken / Mahnung durch Schemabriefe / Verbindung von Vordrucken und Schemabriefen / Mahnreihe einer Versandbuchhandlung / Diktaform und Vorformung.

- Stichwortverzeichnis

Das Buch enthält 352 Seiten im Format 15,5x21 cm mit 350 Beispielen und 54 Abbildungen auf Naturkunstdruckpapier, gebund. in dauerhaftem mehrfarbigem Ganzleinenbd. Preis RM 12.-

Verlag für Wirtschaft und Verkehr
Stuttgart, Pfizerstraße 7

Auslieferung für Tschechoslowakei, Oesterreich und Balkanstaaten: C. Barth's Verlag, Dr. L. Landau, Wien I. Hessgasse 7