

**Acht Irrtümer in Zusammenhang mit der
geplanten gesetzlichen Neuregelung zur Umsetzung
der EU-Zahlungsverzugsrichtlinie**

(Gesetzentwurf zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr)

1. Irrtum: Wer nicht sofort nach Lieferung und Leistung zahlt, befindet sich in Verzug und verhält sich immer rechtswidrig.

Nein! Nur wenn kein Termin für die Zahlung vereinbart wurde, muss sofort gezahlt werden. Die Zahlung ist nämlich nur dann sofort und nicht erst zu einem späteren Zeitpunkt fällig. Wurde dagegen ein späterer Zahlungstermin vereinbart, wird die Zahlung erst zu diesem Termin fällig. Verzug tritt dann nur ein, wenn der Schuldner nicht pünktlich zu diesem vereinbarten Termin zahlt.

Der Gläubiger, der auf eine pünktliche Zahlung vertrauen darf, erleidet nur bei Verzug des Schuldners einen Schaden. Bei einem vertraglich vereinbarten Termin für die Zahlung haben die vertragsschließenden Unternehmen nämlich unter Abwägungen aller Konditionen des Vertrages bewusst das spätere Zahlungsziel verhandelt und vereinbart. Der Gläubiger hat sich von vornherein auf den Zeitpunkt eingestellt, an dem er sein Geld bekommt, er hat dies bei seiner Kalkulation berücksichtigt und in seine Leistung eingepreist.

Die freie Vereinbarung von Vertragskonditionen einschließlich der Vereinbarung von Zahlungsfristen im B2B-Geschäft ist ein wesentliches Element unserer freiheitlichen Wirtschaftsordnung. Wenn die Vertragsfreiheit in Bezug auf Zahlungsziele stärker eingeschränkt wird als dies die europäischen Vorgaben vorsehen (max. 60 Tage), schadet dies der Wettbewerbsfähigkeit der gesamten deutschen Wirtschaft.

2. Irrtum: Durch die neue gesetzliche Regelung werden Unternehmen und die öffentliche Hand zur pünktlichen Zahlung zum Fälligkeitstermin angehalten.

Nein! Kern des Gesetzes ist die Einschränkung der Freiheit der Vertragsparteien, den Zeitpunkt der Fälligkeit einer vereinbarten Leistung privatautonom in einem Vertrag festzulegen. Die Rechtsfolgen eines Zahlungsverzugs – also der unpünktlichen Zahlung nach Fälligkeit - werden dagegen nur sehr marginal verändert, indem ein zusätzlicher pauschaler Verzugsschadensersatzanspruch in Höhe von 40,00 Euro vorgesehen ist. Im Übrigen bleibt es bei der geltenden Rechtslage, nach der Schuldner ihre Zahlungspflichten erfüllen müssen, sobald diese fällig sind. Anderenfalls geraten sie in Verzug und werden gegenüber ihrem Gläubiger schadensersatzpflichtig.

3. **Irrtum: Die neuen Regelungen der EU-Richtlinie würden bei einer Umsetzung eins zu eins die Position der Gläubiger im Geschäftsverkehr verschlechtern.**

Nein! Das Gegenteil ist der Fall: Bisher konnten von den Vertragspartnern individuell Zahlungsfristen in beliebiger Länge vereinbart werden, ohne dass diese einer gerichtlichen Kontrolle unterliegen hätten. Dies ist nach den europäischen Regelungen in Zukunft nur noch möglich, wenn die Zahlungsfrist 60 Tage nicht überschreitet. Längere Zahlungsfristen sind selbst bei individueller Vereinbarung nur noch zulässig, wenn sie für den Gläubiger nicht grob nachteilig sind.

4. **Irrtum: Bei einer Umsetzung der EU-Richtlinie eins zu eins in deutsches Recht wären Zahlungen in Zukunft erst 60 Tage nach Lieferung und Leistung fällig.**

Nein! Die zivilrechtliche Regelung (§ 271 BGB), nach der die Zahlung des Schuldners grundsätzlich sofort zu leisten ist, bleibt unverändert. Etwas anderes gilt weiterhin nur, wenn die Vertragspartner zuvor etwas anderes vereinbart haben. Der Schuldner hat damit seine Zahlungen im Zweifel weiterhin sofort ohne Zahlungsfrist zu leisten.

5. **Irrtum: Wenn die EU-Richtlinie eins zu eins umgesetzt würde, könnten in Allgemeinen Geschäftsbedingungen in Zukunft immer Zahlungsfristen von bis zu 60 Tagen vereinbart werden.**

Nein! Es gilt weiterhin auch im B2B-Bereich die AGB-Kontrolle (§ 307 ff. BGB). Danach ist – wie bisher – im Einzelfall zu entscheiden, ob eine Zahlungsfrist in AGB den Gläubiger unangemessen benachteiligt. Das kann abhängig vom Produkt auch schon bei sehr kurzen Zahlungsfristen der Fall sein. Die Rechtsprechung hat die Gestaltungsfreiheit des Verwenders von AGB bereits heute auch für den B2B-Bereich stark eingeschränkt. In einem wissenschaftlichen Gutachten wurde nachgewiesen, dass die geplanten gesetzlichen Änderungen darauf keinerlei Auswirkung haben.

6. **Irrtum: Große Unternehmen können heute ihre kleinen Vertragspartner zwingen, länger auf ihr Geld zu warten.**

Nein! Auch große Unternehmen müssen sich gegenüber kleinen Vertragspartnern an die vertraglichen Abmachungen und die gesetzlichen Regelungen halten, sonst verhalten sie sich rechtswidrig. Bei rechtswidrigem Verhalten eines großen Unternehmens stehen dem kleinen Vertragspartner alle Instrumente der Rechtsordnung zur Durchsetzung seiner Ansprüche zur Verfügung. Kleine Unternehmen können ein gerichtliches Mahnverfahren durchführen und danach ein Zwangsvollstreckungsverfahren einleiten. Die Kosten trägt der säumige Zahlungspflichtige.

7. Irrtum: Handelsunternehmen sind nur an längeren Zahlungsfristen interessiert, um Geld auf Kosten ihrer Lieferanten zu sparen.

Nein! Tatsächlich liegen längere Zahlungsfristen häufig im Interesse beider Vertragspartner. Auf diese Weise können nämlich Zwischenfinanzierungskosten, die aus einer längeren Lagerhaltung im Einzelhandel resultieren, zwischen Handel und Lieferanten angemessen verteilt werden. Die Kostenteilung kann dazu beitragen, dass bestimmte Produkte überhaupt ins Sortiment des Handels aufgenommen werden und gewährleistet damit die bestehende Angebotsvielfalt. Wenn diese Möglichkeit nicht mehr bestände, müssten Kostensteigerungen minimiert werden, indem der Handel sein Sortiment reduziert und auf das Angebot von Produkten mit langer Lagerdauer (und damit hohen Zwischenfinanzierungskosten) verzichtet oder auf just-in-time-Lieferung umstellt, die von KMU-Lieferanten regelmäßig nicht geleistet werden kann. Daher haben auch mittelständische Lieferanten häufig ein Interesse an längeren Zahlungsfristen, weil ohne eine faire Teilung der Zwischenfinanzierungskosten Lieferverträge unter Umständen gar nicht zustande kommen würden.

8. Irrtum: Den Verbrauchern kann die Diskussion über die Länge der Zahlungsfristen eigentlich egal sein.

Nein! Die Verbraucher wären von einer Verkürzung der maximal zulässigen Zahlungsfrist mittelbar betroffen. Dies ergibt sich aus der Tatsache, dass der Handel die steigenden Kosten für die Zwischenfinanzierung wegen der geringen Margen nicht durch eine Verringerung seiner Rendite abfangen kann, sondern andere Lösungen suchen muss. Im Wesentlichen stehen drei Lösungsoptionen zur Verfügung, die im Ergebnis alle zu Lasten der Verbraucher gehen:

- Der Handel erhöht (soweit möglich) die Abgabepreise und reicht die Kostensteigerung damit an die Verbraucher weiter. Wegen des hohen Wettbewerbsdrucks im Einzelhandel ist dies in der Praxis nur eine theoretische, aber nicht umsetzbare Option.
- Der Handel reduziert sein Angebot und nimmt nur Artikel mit hohen Absatzzahlen und geringer Verweildauer im Regal ins Sortiment. Es wird eine Discountisierung des gesamten Einzelhandels eingeleitet. Die Auswahlmöglichkeiten der Verbraucher sinken und die Wettbewerbsintensität zwischen den Marken wird verringert. Dies kann tendenziell zu höheren Preisen führen.
- Der Handel schließt nur noch mit Herstellern Lieferverträge, die eine just-in-time-Lieferung gewährleisten können. Kleinere Lieferanten und Lieferanten von Nischenprodukten können eine just-in-time-Lieferung nicht sicherstellen. Sie müssen ausgelistet werden. Dadurch verringert sich das Angebot mit den oben dargestellten Folgen für die Verbraucher.