

## **Stellungnahme der CDH zum Referentenentwurf für ein Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr**

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business-Bereich. Darunter befinden sich ca. 48.000 Handelsvertreter- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen. Dazu gehören insbesondere die Handelsvertretungen als Marktpartner von Industrie und Handel. Sie sind selbständige Unternehmen, die Produkte zwischen Industriebetrieben, zwischen Industrie und Handel oder zwischen Groß- und Einzelhandel vermitteln. Die Handelsvermittlungen als Bindeglied zwischen den Marktstufen spielen in der deutschen Wirtschaft eine bedeutende Rolle. So vermitteln Handelsvertretungen jährlich Waren im Wert von ca. 175 Mrd. Euro einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. 5 Mrd. Euro.

Handelsvermittlungen sind wie andere Unternehmen negativ vom Zahlungsverzug betroffen, was im schlimmsten Fall zur Insolvenz führen kann. Anhand oben genannter Zahlen wird besonders gut die volkswirtschaftliche Dimension dieses Problems deutlich. Besonders bei kleinen und mittleren Unternehmen werden Forderungen an Stammkunden in der Praxis nicht konsequent durchgesetzt. Viele Unternehmen treten aus Angst davor die Geschäftsbeziehung zu beeinträchtigen, ihren Kunden viel zu nachgiebig entgegen. So werden oft neue Leistungen erbracht, obwohl noch Forderungen ausstehen. Zwar sind die Mitgliedsunternehmen der CDH nicht unmittelbar vom Zahlungsverzug betroffen, dieser trifft sie jedoch mittelbar über die Zahlung der Provision durch den Auftraggeber, denn die Provisionsauszahlung an das Vertriebsunternehmen hängt in der Regel von der erfolgten Bezahlung des vermittelten Geschäftes seitens des Kunden ab. Erfolgt diese erst sehr spät, erhält auch der Handelsvertreter seine Provision sehr spät. Somit hat auch die CDH ein Interesse an der rechtzeitigen Bezahlung von Aufträgen.

Zu unseren Mitgliedsunternehmen zählen ebenso zahlreiche Vertriebsunternehmen, die auf der Kundenseite öffentliche Stellen haben. Von diesen Mitgliedsunternehmen wurden wir in der Vergangenheit wiederholt über die schlechte Zahlungsmoral von öffentlichen Stellen informiert.

Die CDH begrüßt daher den vorliegenden Referentenentwurf, mit dem bereits bestehende Instrumentarien zum Schuldnerverzug weiter verschärft, ausgedehnt und verfeinert werden sollen. Die Verbesserung der Zahlungsmoral von Wirtschaftsunternehmen und auch insbesondere öffentlichen Stellen wird einen positiven Einfluss auf die Wirtschaft haben.

Gerne nehmen wir zu dem Referentenentwurf für ein Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr wie folgt Stellung:

## **1. Zahlungsfrist**

Erstmals wird durch § 271 a des Referentenentwurfs eine Höchstgrenze für Zahlungsfristen gesetzlich bestimmt. In der Regel soll der Verzug im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen 60 Tage nach Zugang einer Rechnung oder Erhalt der Waren oder Dienstleistungen eintreten. Durch § 271 a Abs. 2 des Referentenentwurfs unterfallen auch öffentliche Stellen den Zahlungsverzugsregelungen. Für sie soll die Besonderheit gelten, dass Zahlungsfristen 30 Tage nicht überschreiten dürfen, es sei denn, dass etwas anderes ausdrücklich vereinbart wurde oder dies durch die Natur oder Merkmale des Vertrags sachlich gerechtfertigt ist. Entgeltforderungen dürfen jedoch 60 Tage nicht überschreiten.

Diese Regelung wird von der CDH begrüßt, insbesondere da zahlreiche Vertriebsunternehmen vor allem im Bauwesenbereich als Kunden öffentliche Stellen haben. Hier wird von vielen unserer Mitgliedsunternehmen immer wieder die ungenügende Zahlungsmoral der öffentlichen Hand beklagt.

## 2. Verzugszinsen und Pauschale

§ 288 des Referentenentwurfs soll dem Gläubiger einer Entgeltforderung neben dem Anspruch auf Verzugszinsen von neun Prozentpunkten über dem Basiszinssatz, einen Anspruch auf Zahlung einer Pauschale in Höhe von 40 € gewähren. Durch die Anhebung des Verzugszinses und der Einführung einer Pauschale soll zum einen der Gläubiger seine Betreuungskosten, die durch den Zahlungsverzug des Schuldners entstanden sind, auf einfache Weise wiedererlangen können, zum anderen soll ein Abschreckungsmittel für Schuldner geschaffen werden.

Dieser Vorschlag wird von der CDH ebenfalls begrüßt, wenn die Mitgliedsunternehmen auch hier meist nur mittelbar durch die Provisionszahlungen von der Zahlungsmoral der Kunden des Auftraggebers betroffen sind. Mit einer solchen Entschädigung zusätzlich zu den Verzugszinsen kann die Zahlungsmoral effektiv gesteigert und das Wirtschaftsleben verbessert werden. Muss ein Unternehmen zusätzlich noch eine pauschalisierte Entschädigung bei Verzug zahlen, so wird seine Motivation zur rechtzeitigen Zahlung erhöht werden.

Da dieser Anspruch unabhängig davon ist, ob tatsächlich ein entsprechender Schaden entstanden ist und es genügt, dass ein Zahlungsverzug nach § 271 a des Referentenentwurfs vorliegt, kommt dieser Regelung ein gewisser Strafcharakter zu.

Damit der Strafcharakter jedoch den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit wahrt, bedarf es unserer Meinung nach noch einer weiteren Unterteilung der Pauschalbeträge. Angelehnt an die Regelungen für Rechnungen über Kleinbeträge (§ 33 UStDV) und für sofort abschreibungsfähige geringwertige Wirtschaftsgüter (§ 6 Abs. 2 EStG) schlagen wir eine Abstufung vor, nämlich bei einer Schuld von weniger als 150 €. Der festgesetzte Pauschalbetrag sollte bei diesen Rechnungsbeträgen auf 20 € herabgesetzt werden. Bei einer Schuld von weniger als 150 € erscheint der derzeit vorgesehene Pauschalbetrag in Höhe von 40 € sehr hoch – das Verhältnis zur Höhe des Rechnungsbetrags wird nicht gewahrt –, insbesondere wenn ein Unternehmen lediglich einen Tag oder nur wenige Tage mit der Zahlung in Verzug ist.

### 3. „Kultur der unverzüglichen Zahlung“

Wie bereits erwähnt, begrüßt die CDH den Referentenentwurf, der mehr Zahlungsdisziplin im Geschäftsleben schaffen soll. Allerdings geben wir auch zu Bedenken, dass die Regelungen des Referentenentwurfs nur einen positiven Einfluss auf die Wirtschaft haben werden, wenn sie auch von den betroffenen Gläubigern durchgesetzt werden. Denn wie bereits oben angesprochen, gehen viele Unternehmen sehr nachgiebig mit Ihren Kunden in Bezug auf Zahlungsforderungen um – aus Angst davor, die Geschäftsbeziehung zu belasten und dass keine weitere Aufträge folgen. Auch ist es aus unserer Sicht zweifelhaft, ob bei höheren Zahlungsverpflichtungen ein Betrag von 40 € die Zahlungsmoral nachhaltig verbessern wird.

Wir hoffen, dass unsere Erwägungen Berücksichtigung finden.

Mit freundlichen Grüßen



Eckhard Döpfer  
Mitglied der Hauptgeschäftsführung



Sina Heller  
Referentin Internationale Abteilung

Berlin, den 6. März 2012