

Führung und Kommunikation

Forderungsmanagement!

Auf neue Zahlungsmodalitäten einstellen

Zahlungsverzögerungen bereiten der Wirtschaft weiterhin massive Probleme. Vor allem kleine und mittelgroße Unternehmen leiden unter überlangen Forderungslaufzeiten mit zum Teil ungewissem Zahlungseingang. Schnell entstehen Liquiditätsengpässe, die die Wettbewerbsfähigkeit deutlich einschränken. In einigen Fällen steht sogar die unternehmerische Existenz der Gläubiger auf dem Spiel.

Eine EU-Richtlinie (2001/7/EU) soll willkürlichen Zahlungsverzögerungen im Geschäftsverkehr einen Riegel vorschieben. Während sich Gläubiger über einen tendenziell schnelleren Zahlungseingang freuen können, müssen sich viele Schuldner auf kürzere Zahlungsfristen einstellen. Der deutsche Gesetzgeber muss die EU-Richtlinie bis spätestens 16. März 2013 in nationales Recht umsetzen. Unternehmen sollten sich frühzeitig auf weitreichende Änderungen einstellen und die notwendigen vertraglichen und organisatorischen Anpassungen in die Wege leiten. Die Gesetzesänderungen betreffen sowohl Lieferanten als auch Auftraggeber im B2B-Bereich. Die Neuregelungen stärken die Rechtsposition von Lieferanten. Sie sind künftig besser vor unvorteilhaften Zahlungsmodalitäten geschützt und können Außenstände effizienter einholen. „Lieferanten können bei Vertragsschluss auf angemessene und zulässige Zahlungsziele pochen“, betont Rechtsanwalt Burkhard Raffenberg von der Wirtschaftskanzlei DHPG. „Gegen grob nachteilige Vertragsklauseln oder Praktiken lässt sich mittels Unterlassungsklage vorgehen.“ Das neue Gesetz erweitert dazu den rechtlichen Handlungsspielraum von Unternehmensverbänden, um im Namen ihrer Mitglieder intervenieren zu können. Darüber hinaus lassen sich durch die Anhebung der Verzugszinsen und den Anspruch auf pauschale Beitreibungskosten offene Forderungen leichter realisieren.

Schon jetzt verbessert sich die Verhandlungsposition vieler Rechnungssteller. Große Auftraggeber können zukünftig schwieriger die Zahlungsbedingungen diktieren und unverhältnismäßig lange Zahlungsziele zur Bedingung für die Auftragsvergabe machen. Lieferanten sollten neue Zahlungsvereinbarungen genau unter die Lupe nehmen. Gerade bei Großaufträgen oder Dauerschuldverträgen ist im Zweifelsfall vorab rechtlicher Rat einzuholen. Das neue Gesetz erleichtert das Forderungsmanagement, bietet aber keinen Rundum-Schutz. „Das Gesetz kann nicht verhindern, dass Zahlungsverzögerungen eintreten“, sagt DHPG-Experte Raffenberg. „Es erhöht aber für Schuldner den Anreiz, offene Forderungen fristgerecht zu begleichen.“ Ratenzahlungsvereinbarungen und Verträge mit Verbrauchern sind grundsätzlich ausgenommen.

Auch im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr ist Vorsicht geboten. Die nationale Umsetzung der EU-Richtlinie in den Mitgliedsstaaten ist unterschiedlich weit fortgeschritten. Bis zur EU-weiten Umsetzung ist darauf zu achten, welches Recht zwischen den Vertragsparteien anwendbar ist. Gläubiger sollten sich im Zweifelsfall durch einzelvertragliche Vereinbarungen absichern. Zu beachten sind insbesondere abweichende gesetzliche Möglichkeiten zur Einholung von Forderungen. Auch die aus Verträgen zur Zahlung verpflichteten Unternehmen sollten frühzeitig aktiv werden. Wer sich bisher langfristige Zahlungsziele hat einräumen lassen, sollte seine Vertragswerke und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen schon jetzt auf den Prüfstand stellen. Andernfalls laufen Unternehmen Gefahr, dass Vereinbarungen unwirksam sind oder Unterlassungsklagen nach sich ziehen. Es wird immer wichtiger, den Rechnungszugang genau zu dokumentieren. So ist unstrittig, ab welchem Datum die Zahlungsfrist beginnt und wann sie endet.

Über DHPG:

DHPG Rechtsanwälte
Wirtschaftsprüfer Steuerberater ist eine überregional tätige Wirtschaftskanzlei. Die DHPG-Gruppe gehört zu den 15 größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland. Die DHPG ist mit über 400 Mitarbeitern an neun Standorten in Deutschland vertreten. Die DHPG ist aktives Mitglied von NEXIA International und stellt mit Prof. Dr. Norbert Neu den Chairman. NEXIA International zählt mit ca. 20.000 Mitarbeitern in über 100 Ländern und rund 600 Büros zu den zehn größten Accounting Networks weltweit. www.dhpg.de

Kampf dem Zahlungsverzug

Das Gesetz zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr soll klare Regeln für den Forderungsausgleich schaffen. Es sind neue Regelungen hinsichtlich Fristen und Verzugszinsen sowie die Einführung einer Inkassopauschale vorgesehen. Das Gesetz wird voraussichtlich 2013 in Kraft treten. Begrenzte Fristen: Zukünftig gibt der Gesetzgeber Höchstgrenzen für vertraglich vereinbarte Fristen vor. Behörden sollen Forderungen prinzipiell innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungseingang oder Empfang einer Gegenleistung begleichen, Unternehmen innerhalb von 60 Tagen. Die Dauer von Abnahme- und Prüfungsverfahren wird auf 30 Tage begrenzt. Abweichende Regelungen sind nur dann möglich, wenn sie ausdrücklich vereinbart werden und den Gläubiger nicht grob benachteiligen.

Erhöhte Verzugszinsen: Zurzeit liegt der gesetzliche Verzugszins bei 8 Prozent über dem Basiszinssatz. Um die Überschreitung von Zahlungszielen zu begrenzen, will der Gesetzgeber den Zinssatz künftig auf 9 Prozent erhöhen. Die Regelung soll für alle Rechtsgeschäfte gelten, an denen keine Verbraucher beteiligt sind. So soll die Zahlungsbereitschaft säumiger Schuldner gesteigert werden. Unternehmer sollten ihre interne (Mahn-)Buchhaltung informieren. Neue Inkassopauschale: Ein systematisches Mahnwesen ist zeitraubend und verursacht erhebliche Zusatzkosten, gerade für kleine und mittelgroße Unternehmen. Zukünftig will der Gesetzgeber Forderungsgebern die Kostenerstattung erleichtern. Bei Zahlungsverzug dürfen Gläubiger pauschal 40 Euro für Inkasso-Aktivitäten zusätzlich in Rechnung stellen. Sie müssen die Kosten nicht näher spezifizieren und belegen.

DHPG

3.10. Worüber die Gebäude- und Immobilienwirtschaft spricht.

3.10. Studiengänge
Technisches
Gebäudemanagement

3.10. Mainzer Immobilienstag