

- Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh) -

Stellungnahme zur Überarbeitung der Verordnung über Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr

Berlin, 27. Oktober 2023

Ansprechpartnerinnen: Alien Mulyk, alien.mulyk@bevh.org, Birgit Janik, birgit.janik@bevh.org

Der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh) repräsentiert als die Interessenvertretung der Branche der in Deutschland aktiven Online- und Versandhändler Unternehmen aller Größen und aller denkbaren Handelsformen (Online, Multichannel, Katalog, TV-Shopping, Plattformhändler und -betreiber). Die Mitglieder des bevh stehen für mehr als 75% des gesamten Branchenumsatzes. Darüber hinaus sind dem Verband mehr als 130 Dienstleister aus dem Umfeld der E-Commerce-Branche angeschlossen.

Wir bedanken uns für die Möglichkeit zur Stellungnahme. Grundsätzlich begrüßen wir das Ziel der EU-Kommission, Unternehmen vor Zahlungsausfällen zu schützen. Allerdings ist fraglich, ob dies durch die Beschränkung der unternehmerischen Freiheit tatsächlich erreicht werden kann.

I. Einschränkung der unternehmerischen Freiheit ohne Vorteil für KMU

Der Kommissionsvorschlag einer Verordnung zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr stellt in der branchenunabhängigen/-übergreifenden Betrachtung einen erheblichen Eingriff in die unternehmerische Freiheit von Geschäftsbeziehungen dar. Zahlungsziele sind nicht nur vereinbarte Durchführungszeitpunkte von Geschäftsprozessen. Zahlungsziele sind einflussnehmende Argumente in Preisbildung und Skontovereinbarung. Zahlungsziele sind stark branchenabhängige Ergebnisse jahrzehntelanger Marktentwicklungen.

Ursächlich für Zahlungsverzug sind nicht fehlende Gesetzgebung und Richtlinien. Ursächlich für Zahlungsverzug sind nicht oder unvollständig erfüllte Aufträge, Warenlieferungen, nicht vorliegende Zahlungsaufforderungen, inkorrekte Rechnungen oder bewusster Zahlungsverzug. Bewusstem Zahlungsverzug mit einer Verordnung zu begegnen, ist ein Misstrauensvotum für Tausende pünktlich zahlende Unternehmen. Um die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen zu schützen, ist eine Betrachtung der Marktspezifika der einzelnen Bereiche in Handel, Dienstleistung und Industrie, Tourismus und Gastronomie notwendig. Hier eine allgemeine Vorschrift zu schaffen, führt zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen. Mit dem Blick

auf die Großzahl und vor allem absolute Mehrheit der KMU in der Unternehmenslandschaft werden die Ausführung und Vorkehrungen der Verordnung dem Schutz der KMU nicht gerecht. Die Darstellung, dass KMU ausschließlich dem Zahlungsverzug größerer Verhandlungspartner ausgesetzt sind, entspricht nicht der Realität. Der Schutz der KMU auf der einen Seite, bedeutet andererseits auch, sie an das Zahlungsziel zu binden. Ein gesetzliches Zahlungsziel, das KMU eine verbesserte Liquidität bieten soll, richtet sich ja nicht nur an sie als Gläubiger, sondern eben auch an sie als Schuldner. Auf der Kehrseite arbeitet die Verordnung ihren eigenen Erwägungen entgegen.

In einer Folgenabschätzung der vorliegenden Verordnung werden erhebliche Nachteile und schwerwiegende preissteigernde Ergebnisse für Unternehmen und Endkunden erwartet. Ein auf maximal 30 Tage festgeschriebenes, gesetzliches Zahlungsziel nimmt erheblichen Eingriff in Warenfinanzierungsgeschäfte. Sortimentsabhängige oder auf Produktebene gesteuerte Finanzierung und Zahlung von Waren führen bei Vollfälligkeit einer Forderung zu einem höheren Finanzierungsaufkommen. Gebundenes Betriebskapital durch eine gesetzlich beschleunigte Vollfälligkeit der Forderung hat einen erheblichen Einfluss auf den saisonalen Einkauf und/oder margenschwache Bereiche. Gerade Händlern im KMU-Bereich wird damit aufgebürdet, vermehrt Fremdkapital aufzunehmen, wenn die Konsequenz einer Eingrenzung des Produkt- oder Dienstleistungsportfolios vermieden werden soll. Die bilanziellen Auswirkungen sind schlechtere Eigenkapitalquoten und dem folgend wieder erhöhte Finanzierungskosten.

Besondere Beachtung in der Folgenabschätzung fällt der Veränderung in Absatzmodellen zu. Händler sind jetzt bereits durch Kosten für Vorratshaltung gegenüber anderen Geschäftsmodellen belastet. Andere Geschäftsmodelle, die z.B. auf Dropshipping setzen, sind ungeeignet für eine gesicherte und vor allem durchgängig dauerhafte Versorgung. Wie sich in der Corona Pandemie bereits gezeigt hat, führen Versorgungslücken und Lieferkettenengpässe zu erheblichen Preissteigerungen für Endverbraucher, Produktionsengpässen und teilweise explosiven Kostensteigerungen für Unternehmen. Kommissionsgeschäfte, bei denen die Ware durch den Händler erst ab einem bestimmten Abverkauf oder Vollverkauf gegenüber dem Lieferanten beglichen werden muss, lösen nicht die Schwierigkeiten von KMU. In solchen Modellen ist der Lieferant in der stärkeren Position und neue Abhängigkeiten werden geschaffen.

Der Anwendungsbereich umfasst europäische Unternehmen. Wird die Verordnung nicht für in und nach Europa handelnde Unternehmen aus Drittstaaten ebenso verpflichtend, ergibt sich daraus eher eine allgemeine Marktschwächung und ein Wettbewerbsnachteil für in der EU ansässige Händler.

II. Fehlende Kohärenz mit anderen Gesetzgebungsverfahren

Der Bundesverband als Branchenvertretung des E-Commerce begrüßt grundsätzlich das Ansinnen der Kommission, dem Zahlungsverzug entgegenzutreten und die Lage der KMU im Bereich des Zahlungsverkehrs zu stärken. Jedoch enthält der Vorschlag in Korrelation mit in anderen Verordnungen oder Richtlinien stehenden Vorgaben keinen Lösungsansatz. So werden die in Diskussion stehenden Vorgaben für die Rechnungslegung (in VAT in the Digital Age), zwei Tage nach Lieferung oder Leistungserbringung, hier nicht berücksichtigt.

III. Mangelnde Anpassung an Geschäftsmodelle

Ebenso wird das Geschäftsmodell Marktplatz oder Plattform nicht gewürdigt. So ist das im Zusammenhang mit der Marktplatzhaftung stehende Umsatzsteuerausfallrisiko nicht bedacht. Des Weiteren sind anderen Geschäftsmodelle mit Finanzdienstleistern, zinsgünstigeres Factoring zum Beispiel, oder auch die Abwicklung durch Zahlungsdienstleister hier nicht ausreichend bedacht. Auch im E-Commerce gilt der Preis einer Ware als Kombination mehrerer Faktoren. In den Verkaufspreis fließen die Kosten der Zahlungsmodalitäten und Kosten ein. Wird hier ein „freier“ Preisbildungsbestandteil stark gesetzlich reguliert, hat dies Einfluss auf die anderen Faktoren oder im Ergebnis auf den Endverbraucherpreis.

IV. Weitere kritisch betrachtete Bestandteile der Verordnung sind die folgenden:

Artikel 1

Die Verordnung unterscheidet bei der Festlegung eines gesetzlichen Zahlungszieles nicht nach Branchen, Sektoren, nach Handel oder Produktion, nach Unternehmens- oder Organisationsstrukturen bzw. -größen. Jedoch werden Versicherungsgesellschaften, unabhängig vom Vorliegen eines Schadenfalls, von den Vorgaben der Richtlinie ausgenommen. Versandhandelsapotheken, deren Abrechnungsmodelle sich nicht ausschließlich an Privatpersonen richten, sondern auch Teilabrechnungen mit Versicherungen vornehmen, sind durch die Verordnung nicht geschützt.

Manche Mitglieder des Verbandes haben als Hauptauftraggeber die öffentliche Verwaltung. Mit Bezug auf den öffentlichen Auftraggeber wird die Verordnung begrüßt. Die öffentliche Verwaltung im europäischen Raum auf ein gemeinsames Zahlungsniveau auszurichten, führt zu mehr Rechtssicherheit und auch Liquiditätssicherheit.

Artikel 2

Zu 1.) Das Einbeziehen jeglicher Form von Organisation, ungeachtet ihrer Rechtsform, bedeutet gerade für Verbände/Vereine, die in Abhängigkeit von nationalen oder internationalen Fördermitteln stehen, dass sie eine erhebliche Liquiditätslücke schließen müssen, wenn die Vertragsgestaltung mit dem Fördermittelgeber eine nachgelagerte Kostenerstattung vorsieht. Hier ist immer eine Zwischenfinanzierung notwendig, die nicht immer gewährt wird.

Zu 4.) „fälliger Betrag“ sollte als Betrag definiert werden, der sich nicht nur aus der vertraglichen Vereinbarung, sondern auch erbrachten Leistung definiert. Sieht ein Überprüfungsverfahren einen anderen Betrag vor, sollte dieser als der fällige definiert sein.

Zu 7.) Sieht das Überprüfungsverfahren nicht nur den Inhalt, sondern auch die Form einer Rechnung vor, sollte dies Vertragsgegenstand sein.

Artikel 3

Zu 1.) Einschränkung der unternehmerischen Freiheit in Bezug auf den Vertragsabschluss von Zahlungsfristen, hier werden gerade produzierende Bereiche, die aufgrund ihrer Erzeugnisse einen längeren als 30 Tage dauernden Produktionsprozess vorliegen haben, eventuell zur Zwischenfinanzierung genötigt. Händler, deren Waren aus Drittstaaten importiert werden, deren Lieferanten jedoch aus einem EU-Mitgliedsstaat kommen, haben mitunter durch den Gefahrenübergang bereits die Ware im Transitvermögen, können aber weder Ware noch Dienstleistung ordnungsgemäß prüfen. Auch die Fristen für eine Überprüfung sind mit 30 Tagen in solchen Fällen definitiv zu kurz.

Zu 2.) Die Durchsetzung der vertraglichen Vereinbarungen machen Abnahme- und Überprüfungsverfahren notwendig. Wenn dies einer rechtlichen Voraussetzung bedarf, muss diese zwingend geschaffen werden und sollte EU-einheitlich gestaltet sein.

Zu 3.) Die genannte Frist kann in manchen Fällen der Erzeugnisse oder Waren zu kurz sein, siehe Transit Übersee.

Zu 4.) Eine kürzere Zahlungsfrist als 30 Tage sollte nicht im nationalen Recht Anwendung finden, da dies zu einer Fragmentierung des Binnenmarktes führt.

Artikel 5

Die Erhebung von Verzugszinsen ist in der Unternehmenskultur das Mittel, die eigene zwischenzeitlich durch eine Fremdfinanzierung entstandene Liquiditätslücke zu schließen. Hier eine Erhebungspflicht von Verzugszinsen einzuführen, widerstrebt oft einer weiteren positiven Gestaltung von Geschäftsbeziehungen.

Artikel 6

Ein gemeinsamer innerhalb der Europäischen Union angewendeter Zinssatz/Bezugzinssatz, unabhängig ob EURO- oder andere Währung, würde für mehr Rechtssicherheit sorgen und stärkt auch wieder den europäischen Binnenmarkt. Ferner ist die Obergrenze von 8 Prozentpunkten oft nicht mit den Risikoabsicherungen zwischen Geschäftspartnern vereinbar.

Artikel 7

Der überfällige Betrag darf im Fall einer Ratenzahlung, ungeachtet eventueller vertraglicher Vereinbarungen („ist eine Rate überfällig, wird der Gesamtbetrag sofort fällig“), nur dem Betrag

der überfälligen Rate entsprechen. Hier sollte präzisiert werden, dass der überfällige Betrag lediglich der überfälligen Rate entspricht.

Artikel 8

Eine pauschale Entschädigung für Beitreibungskosten ist ebenso wie die Entsagung eines Rechtsverzichts ein schwerer Eingriff in die freie Gestaltung von Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen. Zudem erscheint die Höhe unangemessen im Hinblick auf eine Allgemeingültigkeit für alle Unternehmen, ungeachtet der Rechtsform. Zudem löst eine solche fixe Gebühr nicht die Problematik des Zahlungsverzuges.

Artikel 12

Die Beitreibung von Forderungen innerhalb der EU sollte anstelle einer kompletten Überarbeitung der Richtlinie bzw. Erstellung der Verordnung forciert werden. Gerade KMU, die ihre Forderungen in den meisten Fällen mit eigenem Personal betreiben, ist oft der Weg zum korrekten Gericht erschwert. So wäre es von wesentlicher Verbesserung, wenn es einen EU-Katalog gäbe, der zentrale Gerichte zur Forderungsannahme auflistet.

Artikel 13

Wie bereits eingangs erwähnt, liegen die häufigsten Gründe von Zahlungsverzug in den offenen Forderungen selbst begründet. Hier werden den Mitgliedsstaaten durch Errichtung von Durchsetzungsbehörden weitere Kosten für Verwaltungsaufgaben auferlegt. In der Überwachung der Zahlungsfristen sehen wir keine dem Staat zuzuweisende Aufgabe. Dies ist auch auf Artikel 14 ff. anzuwenden.