

# Stellungnahme

---

zu dem Vorschlag der EU-Kommission  
für eine Verordnung zur Bekämpfung  
von Zahlungsverzug im  
Geschäftsverkehr



## 1. Hintergrund

---

Der Handelsverband Deutschland (HDE) ist seit über 100 Jahren die Spitzenorganisation des deutschen Einzelhandels – des drittgrößten Wirtschaftszweigs in Deutschland – mit insgesamt drei Millionen Beschäftigten und gut 535 Milliarden Euro Jahresumsatz. Er vertritt die Belange und Interessen von rund 300.000 Einzelhandelsunternehmen – aller Branchen, Standorte und Betriebsgrößen. Bei 50 Millionen Kundenkontakten täglich versorgt der Einzelhandel seine Kunden mit der kompletten Bandbreite an Produkten – über alle Vertriebskanäle.

Die EU-Kommission hat am 12. September 2023 ihren Vorschlag für eine Verordnung zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr vorgestellt. Durch die neuen Vorgaben soll die Zahlungsverzugsrichtlinie 2011/7/EU aus dem Jahr 2011 aufgehoben und durch eine Verordnung ersetzt werden. Nach der Intention der EU-Kommission soll durch die neuen Vorgaben unter anderem gegen die sogenannte „Zahlungsverzögerung“ vorgegangen werden, welche nach Auffassung der EU-Kommission den Cashflow von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beeinträchtigt und die Wettbewerbsfähigkeit und „Widerstandsfähigkeit“ von Lieferketten schwäche.

## 2. Position des HDE

---

Grundsätzlich lehnt der HDE unverhältnismäßige gesetzliche Eingriffe in die Vertragsfreiheit bei Lieferverträgen des Handels ab. Die pauschale Regulierung von Zahlungszielen ist im privaten Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen in jedem Fall unverhältnismäßig. Die Verhältnisse in den B2B-Beziehungen sind nicht mit Geschäften zwischen öffentlichen Stellen und Unternehmen vergleichbar. Die öffentliche Hand hat in den meisten Bereichen eine Monopolstellung und bezieht ihr Kapital über regelmäßig eingehende Steuergelder; die Ausgaben sind im Haushaltsplan eingestellt und genehmigt, so dass Unternehmen der öffentlichen Hand keine Zahlungsziele benötigen, sondern spätestens unverzüglich nach Eintritt der Fälligkeit zahlen können. Andere Unternehmen aller Bereiche müssen sich dagegen stets dem Wettbewerb stellen und haben mit Liquiditätsproblemen zu kämpfen. Dies gilt insbesondere für KMU, aber auch für größere Handelsunternehmen.

Zahlungszielvereinbarungen sind vor diesem Hintergrund häufig notwendiger Bestandteil kommerzieller Konditionsvereinbarungen. Sie bewirken keine unbilligen und von den Lieferanten nicht einkalkulierten/einkalkulierbaren Zahlungsverzögerungen. Vielmehr können Lieferanten mit besseren Refinanzierungskonditionen Abnehmern mit schlechteren Konditionen durch die Gewährung von Zahlungszielen die Liquidität verschaffen, die diese anderenfalls nicht zu vergleichbaren Konditionen erhalten würden, aber benötigen, um beispielsweise neue Artikel der Lieferanten anzubieten zu können, ohne entsprechende Vorfinanzierungskosten schultern zu müssen. Die pauschale Regulierung von Zahlungszielen würde vor diesem Hintergrund Innovationstätigkeiten und die



Vermarktung von neuen Produkten behindern, Märkte verschließen, der zunehmenden Konzentration Vorschub leisten und Finanzierungskosten für den ohnehin stark belasteten Handel erhöhen.

## **I. Neue Zahlungsfristen des Artikel 3 Abs. 1 S. 1**

In Art. 3 Abs. 1 S. 1 des Verordnungsvorschlags werden neue Zahlungsfristen geregelt. Im Geschäftsverkehr soll nach Art. 3 Abs. 1 S. 1 die Zahlungsfrist 30 Kalendertage nicht mehr überschreiten dürfen. Der Lauf der Frist soll am Tag des Eingangs der Rechnung oder einer gleichwertigen Zahlungsaufforderung beim Schuldner beginnen, sofern dieser die Waren oder Dienstleistungen erhalten hat. Diese Frist soll sowohl für Geschäfte zwischen Unternehmen als auch zwischen öffentlichen Stellen und Unternehmen gelten (Art. 3 Abs. 1 S. 2).

Derzeit sieht die noch bestehende Richtlinie eine Zahlungsfrist von 30 Tagen bei B2B-Geschäften vor, soweit keine Zahlungsfrist oder ein Zahlungstermin vertraglich vereinbart ist (Art. 3 Abs. 1 b) Zahlungsverzugs-RL). Werden Zahlungsfristen vertraglich festgelegt, dürfen diese 60 Kalendertage nicht überschreiten (Art. 3 Abs. 5 Zahlungsverzugs-RL). Ausnahmsweise sind auch längere Zahlungsfristen möglich, wenn sie ausdrücklich vereinbart werden und dies für den Gläubiger nicht grob nachteilig ist.

Nach dem vorliegenden Verordnungsentwurf soll nun die maximal zulässige Zahlungsfrist pauschal für alle Verträge 30 Tage betragen. Die Ausnahmebestimmung für ausdrücklich vereinbarte längere Fristen soll gleichzeitig gestrichen werden. Damit würde einerseits die Möglichkeit, Zahlungsfristen von bis zu 60 Tagen (ausdrücklich) zu vereinbaren, auf 30 Tage halbiert und andererseits die Möglichkeit, unter bestimmten Voraussetzungen längere Zahlungsfristen zu vereinbaren – soweit diese den Gläubiger nicht grob benachteiligen – gestrichen.

Mit der bisher geltenden Regelung wurde dem Grundsatz der Vertragsfreiheit im Verhältnis zwischen Unternehmen in noch angemessener Weise Rechnung getragen; dies wäre nun nicht mehr der Fall. Die 30-Tage-Frist müsste nämlich generell beachtet werden, selbst wenn eine längere Frist ausdrücklich vereinbart und diese den Gläubiger nicht benachteiligt oder von ihm vielleicht sogar gewünscht würde. Eine solche Maßnahme würde den Besonderheiten des Einzelhandels nicht mehr Rechnung tragen. Sie wäre weder erforderlich noch angemessen, um Zahlungsverzögerungen zu adressieren. Vielmehr hätte die pauschale Verkürzung von Zahlungsfristen voraussichtlich erhebliche negative Auswirkungen auf die Vermarktung neuer Produkte und die Innovationstätigkeit der Unternehmen. Sie wäre eventuell mit steigenden Verbraucherpreisen verbunden. Dem Handel würden zudem die Möglichkeiten genommen, sich durch die Vertragsgestaltung vor unverhältnismäßigen Belastungen gegenüber seinen Lieferanten zu schützen.

In einer Wertschöpfungskette ist die Möglichkeit, die Zahlungsbedingungen frei auszuhandeln, von großer Bedeutung. Längere Zahlungsfristen von mehr als 30 oder 60 Tagen sind dabei häufig im Interesse beider Vertragspartner. Diese stellen auch keine Zahlungsverzögerung dar; die Fristen werden zwischen den Vertragspartnern ausverhandelt und ausdrücklich festgehalten. Sie können daher einkalkuliert werden. Eine Zahlung innerhalb dieser Fristen stellt somit für alle Parteien eine



pünktliche und fristgerechte Erfüllung einer Vertragspflicht dar und beinhaltet keine unbillige Verzögerung einer Zahlung.

Die neu vorgeschlagene Regelung würde außerdem auch sogenannte Reverse Factoring oder Supply Chain Finance-Modelle unmöglich machen, bei welchen zwar zwischen Lieferanten und Käufer längere Zahlungsziele vereinbart werden, der Lieferant jedoch eine frühere Bezahlung durch ein Finanzinstitut in Anspruch nehmen kann. Der Lieferant zahlt dafür in der Regel weit geringere Kosten, als er zur selbständigen Zwischenfinanzierung der Ware aufwenden müsste. Der Käufer profitiert weiterhin von längeren Zahlungszielen; er zahlt immer zu dem mit dem Lieferanten vereinbarten Zeitpunkt, entweder an den Lieferanten oder an den Finanzierer. Diese Modelle spielen eine zunehmend große Rolle in der working capital-Steuerung und werden von den Lieferanten in hohem Maße akzeptiert und gewünscht. Eine auch bilanziell sinnvolle Abbildung dieser Modelle erfordert es jedoch, dass die am Ende für den Käufer geltenden, längeren Zahlungsziele wirksam vereinbart werden können.

Der Handel ist Dienstleister für Industrie und Verbraucher: Lebensmittel und Konsumgüter werden zunächst in ausreichender Menge für eine sichere Versorgung gelagert und anschließend dem Kunden am POS (Point of Sale) zur Verfügung gestellt. Zwischen dem Zeitpunkt des Eigentumsübergangs vom Lieferanten auf den Händler (Lieferung) und dem Verkauf an den Endverbraucher liegt also eine unbegrenzte Zeitspanne, die - je nach Produktkategorie - mehrere Tage, Monate oder Jahre betragen kann. In dieser Zeit muss die Ware vom Handel zwischenfinanziert werden. Diese Bindung des Kapitals im Warenbestand ist eine Besonderheit im Handel, die es bei Dienstleistungen von Unternehmen der öffentlichen Hand ebenso wenig gibt wie in der Industrie. Angebotsvielfalt zugunsten der Kunden führt - bezogen auf bestimmte und vor allem neue Artikel, für die eine Nachfrage bei den Verbrauchern erst geweckt werden muss - zu langfristiger Kapitalbindung. Dieser wird berechtigterweise mit der Möglichkeit einer individuellen und unbeschränkten vertraglichen Vereinbarung von Zahlungszielen zwischen Industrie und Handel begegnet. Eine Kapitalbindung im Einzelhandel verringert für die Handelsunternehmen nicht nur die verfügbare Liquidität, sondern verursacht zusätzlich Finanzierungskosten, da die erforderliche Liquidität über den Kapitalmarkt beschafft werden muss. Für diese Zwischenfinanzierung fallen – derzeit ohnehin stark steigende – Zinsen an. Die Vereinbarung eines gewissen Spielraums bei der Begleichung der Lieferantenrechnungen kompensiert einen Teil dieser Kapitalbindungskosten. Händler und Lieferanten verhandeln daher in der Regel einmal jährlich Zahlungsziele, die sich auch an den Produktkategorien und deren Verweildauer im Lager und am POS orientieren.

Eine allgemeine gesetzliche Verkürzung von Zahlungszielen auf maximal 30 Tage hätte aus den oben dargestellten Gründen erhebliche finanzielle Auswirkungen auf Liquidität und Kostenstruktur der Handelsunternehmen. Auf die drohenden negativen Folgen verkürzter Zahlungsziele für die Liquidität des Abnehmers weisen auch die Ausschüsse des Bundesrats hin (BR-Drs. 450/1/23, S. 2, Nr. 4). Angesichts der äußerst geringen Gewinnspannen - vor allem im Lebensmitteleinzelhandel von unter 3 Prozent – und teilweise geringer Eigenkapitalquoten können viele Händler diese Kosten nicht zu vergleichbaren Konditionen am Kapitalmarkt refinanzieren. Die gestiegenen Kosten können Händler im starken Wettbewerb in aller Regel zumindest nicht ohne Inkaufnahme von Nachfragerückgängen



an die Verbraucher weitergeben. Es wäre daher damit zu rechnen, dass Händler ihr Angebot an Produkten mit langer Verweildauer in den Regalen (z. B. neue Produkte, Non-Food-Artikel) reduzieren bzw. von Neulistungen in diesen Bereichen eher absehen. Ein Rückgang der Innovationstätigkeit und des Bruttoinlandsprodukts, ein schlechteres Angebot für die Verbraucher (ggf. sofern unvermeidbar auch zu höheren Preisen) und eine weitere Zunahme der Konzentration auf Handelsebene wären die Folge.

Das Verhältnis zwischen Einzelhändlern, Lieferanten und Herstellern ist zudem durch langjährige komplexe Vertragsbeziehungen und Gesamtpakete bestehend aus vertraglichen Klauseln gekennzeichnet. Vereinbarungen über Zahlungsfristen stellen in diesem Zusammenhang nur einen Teilaspekt dar. Die vorgeschlagene Beschränkung der Zahlungsziele würde im B2B-Bereich dieses funktionierende Zusammenspiel der Interessen der Glieder der Lieferkette und die vertraglichen Zusammenhänge im Einzelhandel zulasten aller Beteiligten empfindlich stören und im stationären Einzelhandel zu einer unangemessenen Benachteiligung der Händler gegenüber den Lieferanten führen.

Des Weiteren gilt es zu beachten, dass es zahlreiche Produkte gibt, die von nicht in der EU ansässigen Herstellern geliefert werden. Solche Hersteller würden von verkürzten Zahlungszielen zulasten der in der EU operierenden Händler doppelt profitieren, da sie früher über liquide Mittel verfügen würden, ohne ihrerseits gegenüber den eigenen Rohstofflieferanten an verkürzte Zahlungsziele gebunden zu sein. Dies gilt nicht nur für Hersteller außerhalb der EU, sondern auch für Händler aus Drittländern, welche in die EU versenden, wie beispielsweise Temu oder Shein. Der ohnehin schon extreme Preisdruck durch diese Wettbewerber wird weiter zulasten der in der EU ansässigen Händler verzerrt, wenn es kein level playing field hinsichtlich der Zahlungsziele gibt.

Die Kosten für die Zwischenfinanzierung der Ware, aber auch für Lagerhaltung und Vorhaltung von Produkten am POS, steigen exponentiell mit der Verweildauer der Ware. Dabei trägt allein der Handel das Risiko einer langen Verweildauer bis zur Weiterveräußerung an den Verbraucher. Zu diesen Risiken gehören u. a. die Kosten für Totalabschreibungen aufgrund einer Unverkäuflichkeit der Ware. Dies ist vor allem bei Lebensmitteln ein hoher Kostenfaktor. Flexible und individuelle Zahlungsziele sind daher eine unverzichtbare Grundvoraussetzung für den Einzelhandel, da sie Besonderheiten des Handels berücksichtigen und ein vernünftiges Wirtschaften möglich machen.

Letztendlich hätten auch die Lieferanten am Ende keine Vorteile von einer Beschränkung der Zahlungsziele: Infolge der Zahlungszielverkürzung würde die Lagerhaltung in Zukunft häufiger den Lieferanten übertragen, die damit immer mehr Ware „just in time“ liefern müssten. Tendenziell kleine und mittelgroße Unternehmen in der Industrie oder im Handel, die dies nicht leisten könnten, hätten erhebliche Wettbewerbsnachteile.

Der HDE lehnt daher die geplante Regelung des Art. 3 Abs. 1 S. 1 und 2 des Entwurfs der Zahlungsverzugs-Verordnung ab. Er appelliert nachdrücklich an den EU-Normgeber, den Unternehmen im Geschäftsverkehr weiterhin die Möglichkeit einzuräumen, ohne weitere Voraussetzungen Zahlungsfristen von bis zu 60 Tagen zu vereinbaren. Der HDE unterstützt daher ausdrücklich das ablehnende Votum der Ausschüsse des Bundesrats im Hinblick auf die in Art. 3 Abs.



1 des Verordnungsentwurfs vorgesehenen „starren Zahlungsfristen“ (BR-Drs. 450/1/23, S. 2, Nr. 2.). Wie von den Ausschüssen des Bundesrats gefordert, müssen daher auch längere Zahlungsfristen zulässig bleiben, soweit diese für den Gläubiger nicht grob nachteilig sind (BR-Drs. 450/1/23, S. 2, Nr. 3). Die Regelung des Art. 3 Abs. 5 der geltenden Zahlungsverzugs-Richtlinie (2011/7/EU) sollte daher unverändert in die geplante Zahlungsverzugsverordnung übernommen werden.

## **II. Änderungen an der UTP-Richtlinie (Art. 3 Abs. 1 S. 3)**

Durch Art. 3 (1) soll des Weiteren eine Änderung an der UTP-Richtlinie (EU) 2019/633 über unlautere Handelspraktiken in den Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen in der Agrar- und Lebensmittelversorgungskette erfolgen. Demnach soll die strikte Zahlungsfrist von 30 Tagen auch für die regelmäßige und unregelmäßige Lieferung von nicht verderblichen Agrarerzeugnissen und Lebensmitteln gemäß Art. 3 Abs. 1 a) Ziffer i und Art. 3 Abs. 1 a) Ziffer ii der UTP-Richtlinie gelten. Eine Ausnahme davon soll nur möglich sein, wenn die Mitgliedstaaten für diese Erzeugnisse eine kürzere Zahlungsfrist vorsehen. Eine Verlängerung der Frist auf nationaler Ebene wäre damit ausgeschlossen.

Diese Änderung wird von Seiten des klar HDE abgelehnt. Die Vorgaben der UTP-Richtlinie in Bezug auf die Zahlungsbedingungen im Lebensmittelsektor wurden bereits in nationales Recht umgesetzt und von den Unternehmen in die Lieferverträge implementiert. Diese Vorgaben nun durch den Kommissionsvorschlag gerade einmal zwei Jahre nach der nationalen Umsetzung ohne hinreichende Begründung zu unterlaufen, würde das Vertrauen der Unternehmen in den Bestand der Rechtsordnung empfindlich verletzen.

Diese Änderung würde zudem erfolgen, bevor es überhaupt zu einer Evaluierung dieser Vorschriften auf EU-Ebene gekommen ist, die für das Jahr 2025 vorgesehen ist. Bisher hat keine Überprüfung oder Bewertung der Vorgaben und ihrer Auswirkungen in der Praxis stattgefunden. Damit fehlen derzeit jegliche Erkenntnisse darüber, ob die Vorschriften der UTP-Richtlinie überhaupt einer Änderung bedürfen und – sollte dies der Fall sein – in welcher Form diese zu erfolgen hat. Ein solches Vorgehen ohne eine faktengesicherte Grundlage stünde auch im deutlichen Widerspruch zu dem „Better Regulation“ Grundsatz der EU-Kommission.

Es sollte daher keine faktische Änderung an der UTP-Richtlinie vorgenommen werden, welche als speziellere Norm den Vorgaben der geplanten Zahlungsverzugs-Verordnung vorzuziehen hat. Eine Überarbeitung der UTP-Richtlinie kann, wenn überhaupt, erst nach einer ausführlichen Evaluierung und basierend auf den dort gewonnenen Kenntnissen in Betracht kommen.

Im Übrigen würde auch eine faktische Änderung der UTP-Richtlinie den unter Ziffer I. dargestellten (verfassungsrechtlichen) Bedenken begegnen.



### III. Neue nationale Durchsetzungsbehörden (Art. 13)

Mit Art. 13 des Kommissionsvorschlags sollen neue Vorgaben im Bereich der Rechtsdurchsetzung eingeführt werden. Danach sollen die Mitgliedstaaten verpflichtet sein, nationale Behörden zu benennen, welche für die Durchsetzung der Verordnung zuständig sind. Diese sollen mit der EU-Kommission und anderen relevanten nationalen Durchsetzungsbehörden zusammenarbeiten. Nach Art. 14 sollen die Durchsetzungsbehörden unter anderem in der Lage sein, Nachforschungen anzustellen, unangekündigte Vor-Ort-Inspektionen durchzuführen sowie vorläufige Maßnahmen und Sanktionen zu verhängen. Sie sollen Untersuchungen auf eigene Initiative oder aufgrund einer Beschwerde einleiten und durchführen dürfen. Des Weiteren sollen sie die Befugnis haben, von Gläubigern und Schuldern alle erforderlichen Informationen zu verlangen, um Untersuchungen im Zusammenhang mit Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr durchzuführen.

Nach dem Vorschlag würden nationale Behörden weitgehende Handlungsmöglichkeiten und Befugnisse für die Durchsetzung zivilrechtlicher Rechtsvorschriften erhalten. Dies ist kritisch zu bewerten. Es ist nicht ersichtlich, warum es solch einer öffentlich-rechtlichen Rechtsdurchsetzung mit weitreichenden Befugnissen einer Behörde bedürfen sollte, um sicherzustellen, dass Zahlungsfristen im B2B-Bereich eingehalten werden. Die Einhaltung zivilrechtliche Regeln wird in Deutschland im Rahmen der privaten Rechtsdurchsetzung sichergestellt. Die private Rechtsdurchsetzung erfolgt hier effizient, ohne unnötige Bürokratie und Belastungen der öffentlichen Haushalte. Für die private Rechtsdurchsetzung steht den Klägern ein umfassendes Instrumentarium einschließlich Schadensersatz- und Unterlassungsansprüchen zur Verfügung. Es besteht kein Bedarf, im Bereich der bisher wirksamen Rechtsdurchsetzung die geplante, zwingende und grundlegende Neuausrichtung vorzunehmen.

Auch die Ergebnisse der Konsultation der EU-Kommission zu der Wirksamkeit der Zahlungsverzugsrichtlinie lassen einen solchen Bedarf nicht erkennen. Auf die Frage, inwieweit die alte Zahlungsverzugsrichtlinie zu pünktlicheren Zahlungen im Geschäftsverkehr beigetragen hat, antworteten 59 Prozent, dass die Richtlinie positive oder sehr positive Auswirkungen auf die Bekämpfung von Zahlungsverzug hat. Weiterhin wurde in der Konsultation angegeben, dass die Bestimmungen der Richtlinie zu einem überwiegenden Teil als klar oder sehr klar angesehen werden. Die Angaben in der Konsultation lassen damit keinen Bedarf für Durchsetzungsbehörden erkennen, die mit Befugnissen wie unangekündigten Vor-Ort-Inspektionen tätig werden sollten. Bei der Konsultationsfrage, inwieweit verschiedenen Maßnahmen eine positive Auswirkung im Rahmen der alten Zahlungsverzugsrichtlinie haben könnten, wurden 16 mögliche Maßnahmen von den Teilnehmern mehr oder weniger positiv bewertet. Von diesen 16 Optionen landete die Antwort „Nationale Stellen, die Inspektionen durchführen können und über Sanktionsbefugnisse verfügen“ auf Platz 13. Dies war also eine im Vergleich zu anderen Optionen schlechter bewertete Maßnahme und zeigt, dass auch von den durch die Vorgaben Betroffenen eine solche Maßnahme nicht als wichtig oder besonders positiv gesehen wird.

Der Kommissionsvorschlag fördert zudem durch Art. 16 auch die freiwillige Inanspruchnahme wirksamer und unabhängiger alternativer Streitbeilegungsmechanismen für eine schnellere Beilegung



von Streitigkeiten zwischen Gläubigern und Schuldern, ohne deren Geschäftsbeziehungen zu beeinträchtigen. Diese alternativen Möglichkeiten der Streitbeilegung, welche sich auch in anderen B2B-Bereichen bewährt haben, sind neben den zur Verfügung stehenden privaten Rechtsschutzmöglichkeiten ausreichend, um mögliche Probleme und Streitigkeiten zu lösen.

Für die zwingende Einrichtung einer neuen Durchsetzungsbehörde ist daher kein Bedarf ersichtlich, die Einführung ihrer weitreichenden Kompetenzen wäre jedenfalls in Deutschland mit keinem erkennbaren Vorteil verbunden, würde aber ohne Not die Haushalte belasten und neue Bürokratie verursachen. Darauf weisen auch die Ausschüsse des Bundesrats in ihrer Beschlussempfehlung hin (BR-Drs. 450/1/23, S. 2, Ziff.6). Daher muss den Mitgliedsstaaten weiterhin die Möglichkeit belassen werden, mit geeigneten Maßnahmen entsprechend ihrer nationalen Rechtstradition die Rechtsdurchsetzung zu gewährleisten.

### 3. Fazit

---

Der HDE unterstützt eine fristgerechte Zahlungskultur. Jedoch leisten die Beschränkung von einvernehmlich zu vereinbarenden Zahlungszielen auf 30 Tage und die Einführung nationaler Durchsetzungsbehörden mit weitreichenden Kompetenzen keinen geeigneten und angemessenen Beitrag zur Bekämpfung des Zahlungsverzugs. Der HDE lehnt den Verordnungsvorschlag der EU-Kommission daher aus den folgenden Gründen ab:

- In der vorliegenden Form würde der Vorschlag unverhältnismäßig in die unternehmerische Freiheit eingreifen und die etablierten Praktiken von Einzelhändlern stark beeinträchtigen, welche sich auf die Aushandlung von Zahlungsbedingungen verlassen, die für beide Vertragspartner regelmäßig mit Vorteilen verbunden sind.
- Auch würde die Vertragsfreiheit zwischen Unternehmen durch die vorgeschlagenen Änderungen unverhältnismäßig eingeschränkt. Eine ausnahmslose Beschränkung der B2B-Zahlungsfristen auf 30 Tage wäre mit Effizienzverlusten in der Lieferkette verbunden, da beide Vertragspartner die Möglichkeit verlieren würden, für sie vorteilhafte Vereinbarungen zu treffen.
- Durch die bisherigen Vorgaben wurde auch den Besonderheiten des Einzelhandels Rechnung getragen, eine Reduzierung der Angebotsvielfalt und Innovationstätigkeit vermieden und der Konzentration auf Handelsebene kein weiterer Vorschub geleistet. Daher müssen generell Zahlungsfristen von bis zu 60 Tagen und auch darüber hinaus Abweichungen möglich bleiben, wenn sie ausdrücklich vereinbart und nicht grob unbillig sind.
- Die neuen Vorgaben könnten sich andernfalls besonders nachteilig auf KMU-Lieferanten auswirken; dabei ist gerade deren Unterstützung und Schutz ein Ziel der EU-Kommission. Infolge der Zahlungszielverkürzung würde die Einlistung neuer Produkte voraussichtlich noch



teurer für den Handel und die Lagerhaltung in Zukunft häufiger den Lieferanten übertragen. Das hätte zur Folge, dass insbesondere innovationskräftigen KMU-Lieferanten der Marktzugang erschwert würde und Lieferanten generell ihre Waren vermehrt „just in time“ liefern müssten. Eine solche Veränderung der Gegebenheiten würde sich gerade auf kleine und mittelgroße Unternehmen, die sich dies nicht leisten könnten, negativ auswirken und für diese Wettbewerbsnachteile mit sich bringen.

- Eine faktische Änderung der Vorgaben der UTP-Richtlinie durch den Verordnungsvorschlag ist klar abzulehnen. Die dort geregelten Zahlungskonditionen sind bereits in nationales Recht umgesetzt und werden in der Praxis angewandt. Nun würden diese Regelungen jedoch faktisch außer Kraft gesetzt, obwohl bisher keine Evaluierung dieser Vorschriften stattfand und damit keine gesicherten Erkenntnisse oder Analysen als Basis für eine Änderung vorliegen.
- Die im Kommissionsvorschlag vorgesehenen nationalen Durchsetzungsbehörden, welche mit einem hohen Maß an Befugnissen ausgestattet werden sollen, würden für die Bekämpfung von Zahlungsverzug keinen klar ersichtlichen Mehrwert erbringen. Im Gegenteil, mit der Schaffung neuer Behörden sind grundsätzlich immer zusätzliche Bürokratie und damit Kosten verbunden. Die Auswertung der Konsultation der EU-Kommission zu der Wirksamkeit der Zahlungsverzugsrichtlinie lässt nicht erkennen, dass Vollzugsbehörden benötigt werden, die etwa Vor-Ort-Inspektionen durchführen oder vorläufige Maßnahmen und Sanktionen verhängen.
- Zudem bestehen bereits ausreichende und effektive Maßnahmen und Handlungsmöglichkeiten, um gegen Zahlungsverzug vorzugehen und die Einhaltung des geltenden Rechts und der vertraglichen Vereinbarungen zu gewährleisten. Neben außergerichtlichen, alternativen Streitbeilegungsoptionen, deren Förderung in dem Kommissionsvorschlag positiv zu bewerten ist, gibt es auch den zivilgerichtlichen Weg, der bei Rechtsverstößen beschritten werden kann.