

## Zahlungsbedingungen – BHE Hinweise zur individuellen Festlegung

### Allgemeines

Da im kaufmännischen Geschäftsverkehr sowohl aufgrund der eigenen Firmenphilosophie als auch aufgrund der Kundenstruktur sehr unterschiedliche Wünsche bzgl. der Zahlungsbedingungen existieren, hat der BHE in Abstimmung mit dem FA-BWF diese Regelungen aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen entfernt.

Damit können alle Nutzer der BHE-AGB-Muster ihre eigenen Zahlungsbedingungen individuell und direkt sichtbar im Werk- bzw. Kaufvertrag mit ihren Kunden festlegen.

### Gesetzliche Regelungen

Beim Kaufvertrag (§ 433 BGB) ist jeder Käufer verpflichtet, dem Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen.

Beim Werkvertrag (§ 631 BGB) ist der Besteller zur Entrichtung der vereinbarten Vergütung verpflichtet.

Im Werkvertragsrecht des BGB sind gemäß § 632a BGB auch Abschlagszahlungen geregelt. Danach kann der Auftragnehmer vom Besteller für in sich abgeschlossene Teile des Werkes Abschlagszahlungen für die erbrachten vertragsgemäßen Leistungen verlangen.

### Mögliche Regelungen

#### **Zahlungsziel/Fälligkeit einer Rechnung:**

Sobald die Leistung vollständig erbracht ist, kann der Kaufpreis bzw. Werklohn eingefordert werden. Somit kann ab Rechnungsdatum das Geld „sofort fällig“ eingefordert werden. Das Einräumen eines Zahlungsziels ist als Kulanz bzw. Dienst an Kunden zu werten. Dies kann einheitlich für alle Kunden, aber durchaus auch je nach Kundenbeziehung individuell gestaltet werden (z.B. nach Wichtigkeit bzw. Zuverlässigkeit des Kunden).

Bei Einräumung eines Zahlungsziels ist von einer Formulierung „zahlbar innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungserhalt“ eher abzuraten. Um Kunden direkt in Verzug zu setzen, sollte sinnvollerweise ein konkretes Datum, z.B. zahlbar bis spätestens 10. Mai 2016, angegeben werden. Damit ist der Kunde, der bis zu diesem Termin nicht gezahlt hat, automatisch in Verzug.

#### **Skonto-Einräumung:**

Zur Beschleunigung von Zahlungen werden teilweise Skonto-Sätze von 2 bis 5 % eingeräumt. Hierbei ist zu bedenken, dass diese Vorgehensweise nicht immer zielführend ist, da „schlechte Zahler“ sich dadurch häufig nicht motivieren lassen.

Daneben ist zu beachten, dass Skonto-Beträge den Gewinn schmälern. Um hier den finanziellen Spielraum nicht unnötig einzuengen, sollte der Skonto-Wert bereits bei der Kalkulation berücksichtigt werden. Im Übrigen gehen Kunden gerade bei Handwerksleistungen nicht zwingend von einer Skonto-Gewährung aus.

#### **Abschlagszahlungen/Vorauszahlungen:**

Grundsätzlich ist im Werkvertragsrecht die Vorleistungspflicht des Handwerkers geregelt. Gemäß § 632a BGB besteht jedoch die Möglichkeit, Abschlagszahlungen für in sich abgeschlossene Teile des Werkes zu verlangen.

Weiter kann der Auftragnehmer zur Reduzierung des Ausfallrisikos individuell vereinbaren, dass der Auftraggeber Vorauszahlungen zu leisten hat. Dabei sollte jedoch bereits im Werkvertrag eindeutig festgelegt sein, welcher Betrag zu welchem Zeitpunkt bezahlt werden muss, z.B. 30 % bei Auftragserteilung, 30 % bei Montagebeginn und 30 % bei Anlagenübergabe (10% Schlussrechnung).

### Abschließende Bemerkung

Ein zusätzlicher Kundenwunsch, z.B. nach Skonto, sollte immer mit einer Gegenforderung, z.B. einer 30%-Anzahlung bei Auftragserteilung, verbunden werden.