

position

Late Payments Regulation -
Verordnung über den Zahlungsverzug im
Geschäftsverkehr

Michael Alber
Geschäftsführer

Lisa-Marie Brehmer
Büroleiterin + Abteilungsleiterin Europa

Stephanie Schmidt
Justiziarin, Abteilungsleiterin Recht + Wettbewerb

22. Dezember 2025

Der Kommissionsvorschlag für eine Verordnung über Zahlungsfristen, die den Unternehmen die Möglichkeit nimmt, Zahlungsfristen von mehr als 30 Tagen zu vereinbaren, wird die etablierten Praktiken von Groß- und Außenhändlern stark beeinträchtigen. Der BGA hält eine gesetzliche Vorgabe von kurzen Zahlungszielen für kontraproduktiv und daher nicht erforderlich (siehe konkrete Beispiele im Annex). Im Rahmen der geplanten EU-Verordnung muss sichergestellt werden, dass Unternehmen bei B2B-Umsätzen auch weiterhin individuelle Regelungen zu den Zahlungsfristen vereinbaren können. Nach Auffassung des BGA ist die derzeit geltende europäische Regelung ausreichend, nach der Unternehmen ihre Rechnungen innerhalb von 60 Tagen begleichen müssen, es sei denn, beide Parteien vereinbaren eine längere Frist, die für den Gläubiger nicht grob unfair ist. Dies zeigen auch Daten des Verbandes der Vereine Creditreform zum Zahlungsverhalten im Groß- und Außenhandel. Danach werden die Zahlungen weit überwiegend fristgerecht innerhalb eines Zeitraums von 60 Tagen beglichen. Die Regelungen in §§ 307 bis 310 BGB stehen dem nicht entgegen.

Der BGA vertritt als einer der führenden Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft die allgemeinen berufsständischen, wirtschaftspolitischen und sozialpolitischen Interessen seiner Mitgliedsverbände und -unternehmen aus den Branchenzweigen des Produktionsverbindungshandels, des Konsumgütergroßhandels und des baunahen Großhandels sowie der B2B-Dienstleistungen in Deutschland. Die Wirtschaftsstufe umfasst 139.000 Unternehmen, die mit ihren über zwei Millionen Beschäftigten im B2B-Handel mit Gütern und Dienstleistungen einen Gesamtumsatz von über 1.700 Milliarden Euro im Jahr 2022 erwirtschafteten.

98 Prozent der Unternehmen sind kleine und mittlere Unternehmen im Sinne der europäischen KMU-Definition. Der Großhandel sieht seine Funktion dabei über den Handel mit Gütern und Dienstleistungen insbesondere auch in der Beratung und Vorfinanzierung seiner Kunden vor allem aus Industrie, Handel, Handwerk, Gastronomie und Hotellerie. Fragen der Konditionen der Geschäftstätigkeit im Groß- und Außenhandel haben daher erhebliche Bedeutung für die vielen Unternehmen der Wirtschaftsstufe und können sich dabei in den einzelnen Zweigen des Groß- und Außenhandels in unterschiedlichen Ausprägungen spiegeln.

Zusammenfassung

Der BGA unterstützt die Förderung eines zeitnahen Zahlungsverhaltens und die Bekämpfung von Zahlungsverzug. Er befürwortet grundsätzlich die Überarbeitung der aktuellen Zahlungsverzugsrichtlinie. Dennoch möchten wir unsere Besorgnis darüber zum Ausdruck bringen, dass der aktuelle Vorschlag nicht das richtige Instrument zur erfolgreichen Bekämpfung von Zahlungsverzug ist.

Durch eine die Einführung einer Obergrenze für Zahlungsfristen von maximal 30 Tagen ohne Ausnahmen werden positive Anreize der Finanzierung in der Lieferkette unterbunden. Zahlungsfristen über 30 Tage können eine Lücke für Unternehmen schließen, die auf lange Zahlungsziele aufgrund spezifischer Marktbedingungen und Kundensituation angewiesen sind oder weil der Zugang zu anderen Finanzierungsinstrumenten nicht gegeben ist.

Lange Zahlungsziele ermöglichen es Groß- und Außenhändlern sowie deren Kunden, ihren Cashflow zu sichern, Risiken in der Lieferkette zu teilen und Auswahl, Zugang und Verlässlichkeit zu bieten, um die Nachfrage von Kunden aller Einkommensschichten zu befriedigen.

Für den BGA besteht ein klarer Unterschied zwischen verspäteten Zahlungen und langen Zahlungsfristen:

- Verspätete Zahlungen sind Zahlungen, die nach der von den Parteien vereinbarten Zahlungsfrist erfolgen.
- Eine lange Zahlungsfrist ist ein von den Parteien vereinbarter Zeitraum, in dem eine Zahlung geleistet wird, die weit in der Zukunft liegen kann.

1. Regelungsform

Die 2011 verabschiedete Zahlungsverzugsrichtlinie hat einen Rahmen für klare Zahlungsfristen geschaffen und gleichzeitig die Freiheit der Parteien, gegebenenfalls eine längere Zahlungsfrist auszuhandeln, ermöglicht. Dies hilft vielen Groß- und Außenhändlern, wettbewerbsfähig zu bleiben und den Wettbewerb über alle Vertriebskanäle hinweg aufrechtzuerhalten.

Mit dem Übergang von der derzeitigen Zahlungsverzugsrichtlinie zur vorgeschlagenen Zahlungsverzugsverordnung sollen erstmals bestimmte Aspekte der verschiedenen nationalen Zivil-/Vertragsrechte harmonisiert werden – aus Sicht der EU-Kommission ein großer Schritt in Richtung eines harmonisierten europäischen Zivilrechts, der u. a. voraussetzt, dass die Late Payment Verordnung nicht nur rechtlich sondern auch mit Blick auf die wirtschaftlichen Auswirkungen in die nationalen zivilrechtlichen Rahmenwerke integriert werden kann.

Allerdings fehlt es der Verordnung in dieser Hinsicht an weiteren Details und Erläuterungen, beispielsweise zu den Vorschriften über den Eigentumsvorbehalt. Die Beibehaltung und Änderung der derzeitigen Richtlinie wäre daher das geeignetere Rechtsinstrument.

2. Zahlungsfristen (Art. 3)

In Anbetracht der wirtschaftlichen Realität der Zahlungsbedingungen und der tatsächlichen Zahlungsfristen stellt die Einführung einer Obergrenze für Zahlungsfristen von maximal 30 Tagen ohne Ausnahmen oder Optionen einen unzulässigen Eingriff in die grundlegenden Rechtsprinzipien der Vertragsfreiheit und der unternehmerischen Freiheit dar. Dies wird das Problem des Zahlungsverzugs eher verschärfen als lösen.

Groß- und Außenhändler in Deutschland sind für Millionen regelmäßiger Zahlungen im B2B-Sektor verantwortlich, meist zwischen kleinen und mittelständischen Käufern und Lieferanten.

Der BGA teilt die Zielsetzung, dass Zahlungen pünktlich erfolgen sollten, aber er hält es auch für zwingend erforderlich, die Freiheit, den Zeitpunkt der Zahlungen privatrechtlich zu vereinbaren, ohne Einschränkungen zu erhalten. Wenn diese wertvolle Option aus den Vertragsverhandlungen mit Lieferanten gestrichen wird, wird der Cashflow von Groß- und Außenhändlern eingeschränkt und die Stabilität von Lieferketten gefährdet.

- **Die Festlegung strenger Zahlungsbedingungen wirkt sich auf alle Verhandlungselemente aus, auch auf die Preise.** Der Kaufpreis einer Ware ergibt sich aus einer Kombination von Elementen wie Zahlungsbedingungen, sonstigen Gebühren, ursprünglichen Preisen, Rabatten und sonstigen Zahlungsbedingungen (Währungen, Verwaltungsgebühren). Wenn eine Bedingung gesetzlich zu streng festgelegt wird, wirkt sich dies auf alle anderen Bedingungen aus.
- **Zahlungsintervalle sind eine wichtige Finanzierungsquelle für KMU-Käufer.** Für viele kleine und mittlere Groß- und Außenhändler ist oftmals der Zugang zu traditionellen Bankfinanzierungen erschwert. Zudem sind alternative Finanzierungsinstrumente nicht attraktiv oder bekannt. Auch stehen Ihnen EU-Fonds in der Regel nicht offen. Dieser schwierige Zugang zu externen Finanzierungsquellen in Verbindung mit einem Geschäftsmodell, das zwangsläufig finanzielle Ressourcen (insbesondere in Lagerbeständen) bindet, macht einen ausreichenden Cashflow zu einer ständigen Herausforderung, an deren Ende ein verlässlicher, zahlungsfähiger Abnehmer stehen muss.
- **Eine Zahlungsreform, die strenge Zahlungsfristen vorsieht, verringert den Cashflow für KMU-Käufer.** Vor allem kleine und mittlere Unternehmen werden durch die Umstellung in massive Liquiditätsengpässe geraten, wenn die Vorfinanzierungen des Lieferanten übermäßig begrenzt werden. Dies wird eine Welle von Insolvenzen und Marktaustritten auslösen. Selbst zuvor gesunde KMU haben ihre Reserven während der COVID-19-Pandemie und der anschließenden Inflationskrise aufgebraucht.
- **Die Verkürzung von Zahlungsfristen beeinträchtigt die Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittleren Groß- und Außenhändlern.** Zahlungsengpässe erschweren es kleinen und

mittleren Unternehmen, mit größeren Unternehmen zu konkurrieren, die von den Vorteilen des Einkaufs von großen Mengen profitieren und daher günstigere Preise, eine größere Auswahl und eine schnellere Verfügbarkeit anbieten können. Außerdem entfällt dadurch ein wichtiges Element der Flexibilität. Diese ermöglicht eine auf die Markt- und Kundensituation angepasste Vereinbarungen zwischen Käufern und Lieferanten und nicht zuletzt auch einen besseren Finanzierungszugang.

Die Tatsache, dass die Kultur der privatrechtlichen Zahlungsvereinbarungen weit verbreitet und historisch gewachsen ist, kommt nicht von ungefähr. Sie spiegelt eine wirtschaftlich optimierte Lösung wider, von der langfristig beide Parteien – Lieferant und Abnehmer – profitieren.

3. Verzugszinsen (Art.5-6)

Die starre Festsetzung der Verzugszinsen bis hin zu einem Ausschluss der Möglichkeit des Verzichts auf diese durch die Lieferanten erscheint angesichts der im B2B-Handel geltenden Privatautonomie nicht zielführend und dürfte in vielen Fällen sogar schädlich sein.

Oft geht es hier um Geschäftsbeziehungen, die auf eine langfristige Zusammenarbeit angelegt sind. Die Vertragsparteien haben dann ein größeres Interesse daran, auch in der Zukunft zusammenzuarbeiten, als hohe Verzugszinsen für eine verspätete Zahlung zu erheben. Dies zeigt sich schon daran, dass in einem Großteil der Verträge im Groß- und Außenhandel und den unternehmensnahen Dienstleistungen deutlich längere Zahlungsfristen als die in der Verordnung vorgesehenen 30 Tage gängige Praxis sind.

Gerade hinsichtlich des Verbots des Verzichts auf Verzugszinsen lässt sich nicht erkennen, was durch die vollständige Aufhebung der Privatautonomie in diesem Punkt gewonnen werden soll: Insbesondere zeigt sich auch ein Widerspruch zu den insolvenzrechtlichen Bestimmungen auf Grundlage der Restrukturierungsrichtlinie: Einerseits darf der Lieferant im laufenden Vertragsverhältnis keinen Verzicht auf die Zinsen erklären, um seinem Vertragspartner entgegenzukommen. Wenn der Kunde des Lieferanten aber aufgrund der starren Fristen in eine Zahlungsunfähigkeit gerät, und Insolvenz anmelden muss, wird der Lieferant dann im Rahmen der insolvenzrechtlichen Restrukturierungsbestimmungen dazu ermuntert, mit weiteren Gläubigern einer Sanierung des Unternehmens über einen Verzicht auf Zahlungen zuzustimmen.

Hier wäre es doch nachhaltiger, den Lieferanten einen Verzicht auf die Zinsen zu ermöglichen und den wirtschaftlichen Verlust so gering zu halten. Ähnliches trifft auf außergerichtliche Vergleichsverhandlungen zu. Zudem ist es im Rahmen langfristiger Geschäftsbedingungen auch denkbar, dass die Verpflichtung zur Zinszahlung im Rahmen künftiger Geschäfte im Rahmen der Preiskalkulation zwischen den Parteien berücksichtigt würde und damit die Zahlung der erhöhten Zinsen nur auf dem Papier erfolgt. Damit wären die Vorgaben zu den Zinsen für die europäischen Unternehmen nur eine weitere bürokratische Belastung, für die es keinerlei Bedarf gibt und die auch kaum positive Auswirkungen auf den Markt hätten.

4. Durchsetzungsmaßnahmen (Art. 13-15)

Die im Verordnungsentwurf vorgesehene Schaffung einer Durchsetzungsbehörde ist ebenso wie die ihr zugedachten Befugnisse als überschießender und nicht zu rechtfertigender Eingriff sowohl in die Privatautonomie als auch in den prozessualen Bebringungsgrundsatz abzulehnen und wirft zudem Fragen in Bezug auf die Trennung von Judikative und Exekutive auf.

Diese Vorgaben würden zu einem massiven Fremdkörper im deutschen Zivilrecht und Zivilprozessrecht führen. Streitfälle im Bereich von Zahlungsverzug fallen regelmäßig in die Bereiche der Zivil- oder Handelsgerichtsbarkeit, bei denen die Parteien jeweils die von ihnen geltend gemachten Forderungen, also auch eventuelle Zins- oder Schadensersatzforderungen aus Verzug, vorzubringen haben. Hier eine behördliche Durchsetzung und entsprechende Untersuchungsbefugnisse zu schaffen, würde den Grundprinzipien im Zivilprozess und der Gewaltenteilung widersprechen.

Hinzu kommt, dass auch hier wieder ein starker und entschieden abzulehnender Eingriff in die Privatautonomie erfolgen soll. Es lässt sich nicht begründen, warum für Ansprüche zwischen Unternehmen auf Zahlung gegenüber anderen Ansprüchen (z. B. auf Lieferung, Herstellung eines Werkes o. ä.) eine solche bevorzugte Behandlung erfolgen soll.

Insgesamt ist auch zu den Artikeln 13 bis 16 festzustellen, dass diese umfangreiche neue und entbehrliche Bürokratie erschaffen, obwohl auf Seiten der betroffenen Unternehmen kein Bedarf dafür besteht. Es ist nicht erkennbar, wie dies mit der Initiative der Europäischen Kommission zum Bürokratieabbau vereinbar sein kann.

5. Alternative Streitbeilegung (Art. 16)

Grundsätzlich ist die Förderung alternativer Streitbeilegung stets zu begrüßen, da auch diese zu langfristigen, nachhaltigen Geschäftsbeziehungen beiträgt.

Der Entwurf zeigt sich hier jedoch nicht kongruent: Einerseits werden starre Zahlungsfristen, Verzugszinsen und eine behördliche Durchsetzung der Zahlungsfristen vorgeschrieben, andererseits soll in diesem Bereich die alternative Streitbeilegung gefördert werden. Beide widersprechen sich: Wo soll der Raum für eine alternative Streitbeilegung im Rahmen der Zahlungen geschaffen werden, wenn der Verordnungsentwurf abweichende Einigungen zwischen den Parteien, gerade verhindert? Hinzu kommt: Ein Unternehmen, das mit einem Bußgeld wegen Versäumnis einer Zahlungsfrist belegt wird, dürfte wenig Interesse an einer Lösung der Angelegenheit durch alternative Streitbeilegung zeigen.

Tatsächlich ist es so, dass die Mehrzahl der Unternehmen an langfristigen Geschäftsbeziehungen Interesse hat, so dass hier schon aus Interesse daran oft kulante, kundenfreundliche Lösungen gefunden werden. Vielmehr sind es gerade die geplanten Vorschriften des vorliegenden Entwurfs, die die bisherige Praxis der gütlichen Einigung verhindert. Insofern stellt sich schon die

Frage, ob es einer expliziten Lösung zur alternativen Streitbeilegung überhaupt bedarf und in welchen Fällen diese im Rahmen dieser Verordnung zur Anwendung kommen soll.

6. BGA-Empfehlung

Asymmetrien zwischen kleineren und größeren Akteuren lassen sich nicht durch Rechtsvorschriften über Zahlungsbedingungen lösen. Tatsächlich könnte die Einführung horizontaler Vorschriften, also Vorschriften, die alle Produktgruppen und Branchen betreffen, zur Lösung von Problemen in einem Sektor die Probleme in einem Teil der Versorgungskette auf einen anderen Teil der Kette verlagern; dies gefährdet die Art und Weise, wie Groß- und Außenhändler Geschäfte machen, ihre Kunden bedienen und deren Wettbewerbsfähigkeit

Der BGA schlägt vor:

- Nationale und EU-Gesetze bieten bereits die notwendigen Instrumente. Der Schwerpunkt sollte daraufgelegt werden, deren Nutzung zu verbessern. Stattdessen sollte ein verbesserter Zugang zu bestehenden Rechtsmitteln und alternativen Streitbeilegungsinstrumenten wie Mediation und Schiedsverfahren ermöglicht werden.
- Lange Zahlungsziele ermöglichen es Groß- und Außenhändlern sowie deren Kunden, in der Lieferkette positive Geschäftsergebnisse zu erzielen, den Cashflow zu optimieren, Risiken in der Lieferkette zu diversifizieren sowie Auswahl, Zugang und Verlässlichkeit in der Lieferkette zu sichern, um die Nachfrage von Kunden zeitlich und räumlich qualitativ verlässlich zu decken.
- Die Nutzung von Instrumenten, die KMU bei der Liquiditätsbeschaffung helfen, wie Factoring und Leasing, sollte erleichtert werden.

ANNEX: Beispiele aus dem Groß- und Außenhandel

Sicherung von Liefer- und Kundenbeziehungen

Die Aushandlung von Zahlungsbedingungen ermöglicht Großhändlern den Aufbau und die Sicherung von Liefer- und Kundenbeziehungen und die Vorfinanzierung von Unternehmen in der Lieferkette. Das Angebot von Lieferantenkrediten, z. B. im Baustoffgroßhandel, kann einem unternehmerischen Kunden (z. B. Handwerk, Handel, Industrie, Gastronomie und Hotellerie) bis zu 90 Tage Zeit geben, um die Materialien zu bezahlen oder den Händlern und Bauherren zu ermöglichen, ihre Kunden zu bedienen.

Großhändler haben immer auch eine Finanzierungsfunktion als Dienstleister insbesondere für kleine und mittlere Kunden nachgelagerter Wirtschaftsstufen aus Einzelhandel, Handwerk sowie Hotellerie und Gastronomie.

Im baunahen Großhandel

Am Beispiel des Einbaus von Wärmepumpen wird die Problematik der Neuregelung des Zahlungsverzugs deutlich: Ein Großhändler verkauft drei Wärmepumpen für je 80.000 Euro an einen Handwerker (Lieferzeit von 18 Monaten). Der Handwerker wird die Wärmepumpen bei seinen Kunden installieren, kann diese aber nicht innerhalb von 30 Tagen einbauen. Gerade wenn es sich um eine Reparatur oder Wartung und nicht um einen Neubau handelt, muss es einen sehr genauen Zeitplan geben, um diese Wärmepumpen bezahlen zu können. Auf einer Baustelle gibt es oft unvorhergesehene Änderungen, sodass die Zeitpläne nicht eingehalten werden können. Handwerker können dann das Risiko, hochpreisige Produkte einzubauen, nicht mehr eingehen, weil es ihre Liquidität schwächt oder zur Insolvenz führt, wenn der Kunde seine Zahlung nicht leistet.

Im Textilgroßhandel

Auch Abnehmer von regionaler Schafwolle aus eigener Produktion in der Textilbranche würden durch ein gesetzliches Zahlungsziel von 30 Tagen vor großen Finanzierungsproblemen stehen. Der Einsatz von regionaler Wolle ist erst wieder im Aufbau. Bis die Wolle vom Schäfer gesammelt, sortiert und gewaschen wurde, vergehen meist Monate. Damit immer genügend gewaschene Wolle für die Produktion zu Verfügung steht, muss der Vorrat immer neu gefüllt werden. Dieser lange Produktionsweg muss finanziert werden. Der Produktionsbetrieb mit hohen Maschinenkosten und Lagerkosten für gewaschene Wolle ist dabei jedoch schnell überfordert, da eine Finanzierung durch Banken nur bedingt zur Verfügung steht. Auch in diesem Fall helfen verlängerte Zahlungsvereinbarungen, um eine kontinuierliche Produktion sicherstellen zu können.

Im Cash-and-Carry- und Zustellgroßhandel

Die Vereinbarung von Zahlungszielen mit Lieferanten ist in dieser Branche ein entscheidendes Element von Geschäftsverhandlungen, insbesondere für Waren, die über einen langen Zeitraum verkauft werden, wie z. B. Non-Food-Artikel und vor allem saisonale Artikel (z. B. Artikel rund um Weihnachten & Ostern). Für solche Produkte gewähren die Lieferanten bewusst lange Zahlungsfristen, da die Produkte aufgrund von logistischen und produktionstechnischen Zwängen bereits Wochen und Monate vor den entsprechenden Feiertagen geliefert und vom Handel gelagert werden müssen. Der Vorschlag würde der Branche massiv Liquidität entziehen, was zu einem erheblichen Anstieg der Verschuldung und einer Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen führen wird.

Dem Großhandel würde die Möglichkeit genommen, den eigenen Geschäftskunden (überwiegend KMUs) längere Zahlungsfristen einzuräumen. Dies würde insbesondere kleine Restaurants und kleine Lebensmittelhändler (z. B. Kioske) belasten, da diese darauf angewiesen sind, ihre Liquidität durch längere Zahlungsziele zu erhöhen. Aufgrund der einseitig auf den Handel abgewälzten Lasten wird der Vorschlag erhebliche Folgen für die Endverbraucher in Bezug auf Preise, Produktverfügbarkeit und Auswahl haben und sich damit zweifellos auch negativ auf die Inflation in der EU auswirken.

Im internationalen Rohstoffhandel

Im internationalen Rohstoffhandel übernimmt der Händler neben der Vermittlung von Ein- und Verkäufen sowie der Logistik in einem wesentlichen Ausmaß auch die Finanzierung von Geschäften. Dies insbesondere im außereuropäischen Ausland, wo Zahlungsziele von bis zu 90 Tagen (in Asien, Afrika und Mittlerer Osten) bzw. bis zu 120 Tagen (in Lateinamerika) die Regel statt die Ausnahme sind.

Der Handel stärkt hiermit auch seine Position, wenn der Lieferant aus politischen, wirtschaftlichen oder strategischen Gründen keine längeren Zahlungsziele darstellen möchte oder kann.

Eine Begrenzung des Zahlungsziels auf 30 Tage ist im internationalen Handel kontraproduktiv, weil sie dafür sorgen würde, dass Händler mit Sitz in der EU im Gegensatz zum Wettbewerb außerhalb der EU nicht mehr in der Lage wären, die vom Kunden gewünschten bzw. benötigten Zahlungsziele als wesentlichen Bestandteil der Geschäfte darzustellen. Dies würde zu einem wesentlichen Geschäftsrückgang führen.

Die geplante Geltung dieser Verordnung auch für Geschäfte mit Kunden außerhalb der EU ist aus den genannten Gründen im Außenhandel wettbewerbsverzerrend und existenzbedrohend.

Im Recyclinggroßhandel

Metall-Recyclingunternehmen gewähren ihren Kunden deutlich längere Zahlungsziele - zwischen 60 und 90 Tagen. Diese Kunden sind Unternehmen mit einem zeitlich langen Produktionsprozess wie Stahlwerke, Gießereien oder Schmieden. Ein Zahlungsziel von 30 Tagen ist für diese Unternehmen wirtschaftlich nicht vertretbar.

Im Reifengroßhandel

Insbesondere saisonale Produkte wie auch beispielsweise Sommer- und Winterreifen würden von einem starren 30-tägigen Zahlungsziel negativ betroffen werden. Um kontinuierlich produzieren zu können, herrscht auch im Reifenhandel eine für beide Seiten vorteilhafte Übereinkunft. Der Produzent der Reifen kann eine kontinuierliche Produktion sicherstellen, indem er die fertiggestellten Reifen bereits vor dem Saisonverkauf an den Reifengroßhändler liefert. Der Produzent spart seinen Lagerplatz, der Großhändler kann sein Lager füllen. Ein längeres Zahlungsziel ermöglicht dies, damit der Großhändler pünktlich zum Saisonstart seine Kunden beliefern kann.

Im Agrarhandel

Durch die weitreichende Definition des Unternehmers in dem Entwurf fallen auch Landwirte voraussichtlich in den Anwendungsbereich. In der Landwirtschaft ist es üblich, mit dem Instrument des Kontokorrents zu arbeiten, da finanzielle Verpflichtungen bei allen Beteiligten der Kette häufig saisonal anfallen. Mit der Einstellung gegenseitiger Ansprüche in ein Kontokorrentverhältnis können Liquiditätsengpässe überbrückt, mehr Flexibilität geschaffen und Bürokratie verringert werden. Mit einer verpflichtenden 30-Tage Zahlungsfrist ließe sich dieses – für alle Beteiligten vorteilhafte Vorgehen – nicht mehr aufrechterhalten. Diese könnte alle Beteiligten in Zahlungsschwierigkeiten bringen.

Das Vertragsverhältnis zwischen Landwirt und Agrarhandel stellt oft eine jahrelange, auf Vertrauen beruhende Zusammenarbeit dar. Der Landwirt erwirbt die notwendigen Betriebsmittel (Saatgut, Pflanzenschutz, Düngemittel und ggf. Futtermittel) beim Agrarhändler, meist im Herbst bis Frühjahr. Einkünfte gibt es im Ackerbaubetrieb vor allem mit Verkauf der Ernte im Sommer, sowie durch die Direktzahlungen aus der Gemeinsamen Agrarpolitik am Jahresende. Das heißt, der Saldo ist über weite Teile des Jahres zu Lasten des Landwirts negativ und wird erst durch den Verkauf der Ernterohstoffe ausgeglichen. Der Agrarhändler wiederum verkauft die Ernte des Landwirts an seine Vertragspartner (Mühlen etc.). Die Zahlung an den Landwirt wird ins Kontokorrent eingestellt zu einem Zeitpunkt, an dem der Agrarhändler seinerseits aber ggf. noch nicht von seinem Abnehmer bezahlt wurde. Bps: Der Landwirt liefert Getreide am 1.8. ab, die 30 Tage Frist endet am 30.8. Der Agrarhändler verkauft die Ware aber erst im September, da hilft es ihm nicht, wenn seine Abnehmer dann auch nach 30 Tagen zahlen müssen.

Diese Abläufe sind zwischen den Beteiligten eingespielt. Gerade kleinere und mittelgroße Agrarhandelsunternehmen ziehen den Saldo nicht monatlich bzw. alle 30 Tage, zumal auch nicht jeden Monat Käufe und Verkäufe getätigt werden. Doch erst mit der Saldierung wäre die Zahlungsverpflichtung, die die Verordnung vorsieht, erfüllt. Selbst wenn man den Saldo nach 30 Tagen ziehen würde, müsste dann entsprechend der Verordnung der Saldo ausgeglichen werden, und somit ggf. bestünde wieder die Problematik, dass hohe Beträge gezahlt werden müssten, bezüglich derer sich eigentlich beide Parteien einig sind, sie vorerst im Kontokorrent belassen zu wollen.