von Rechtsanwältin **Elisabeth Keller-Stoltenhoff**

Welche Maßnahmen kann ein IT-Anbieter zur Sicherung seines Honorars ergreifen?

Wie bereits in einem "anderem Beitrag im Einzelnen dargestellt" , leidet die Zahlungsmoral von Privatkunden und der öffentlichen Hand auch im IT-Bereich stark. Welche Maßnahmen können nun IT-Anbieter zur Sicherung ihrer Honorare ergreifen?

Zunächst ist bei der vertraglichen Gestaltung darauf zu achten, dass der Zahlungsplan dem Projektplan folgt und dass entsprechend der Einzelabnahme oder Erreichung der Projektmeilensteine eine angemessene Zahlung erfolgt. Der Anbieter ist daher gut beraten, im Projektvertrag nicht nur zu regeln, wie viel für die bestellte Arbeit bezahlt werden muss, sondern auch den Zahlungszeitpunkt. Auf eine Vorauszahlung werden sich die meisten Kunden in einem Projektgeschäft nicht einlassen, ebenso nicht auf ein generelles Rückbehaltungsverbot. Etablierte Zahlungsziele sind hingegen konsensfähig und eine Regelung könnte wie folgt lauten: Eine Anzahlung von 10% bis 30% bei Beginn und weitere Zahlung nach erfolgter Abnahme oder entsprechender Projektergebnisse. Bis zur Schlusszahlung sollten nicht mehr als 15% der Gesamtsumme offen bleiben. Tatsache ist, dass der Kunde immer dann noch sehr zahlungswillig bleibt, solange er noch Leistung vom Anbieter zu erwarten hat. Die Zahlungsbereitschaft sinkt rapide, wenn der Kunde die Leistung vollständig erhalten hat und ein großer Teil der vereinbarten Summe noch aussteht.

Nach erfolgter Abnahme sollte unverzüglich die Schlussrechnung erfolgen. Es ist auch im Fall der Abnahme darauf zu achten, dass die Abnahme des zu liefernden IT-Projektes vom Kunden nicht grundlos hinausgezögert werden kann. Hierzu sind genaue Fristen, klare Zuständigkeiten und eine Regel erforderlich, wonach die Abnahme des Resultats – und damit die daran angeknüpfte Zahlungsverpflichtung – nur bei Mängeln ab einem gewissen Grad verweigert werden darf. Auch sollte eine Abnahmefiktion für den Fall vorgesehen werden, dass der Auftraggeber das IT-System oder seine Teile rügelos nutzt oder in einer bestimmten Frist ab Bereitstellung keine wesentlichen Mängel schriftlich rügt.

Mehr Überzeugungsarbeit in den Vertragsverhandlungen des Anbieters braucht er hingegen für eine Regelung, dass Zahlungstermine nicht an das Erreichen von Meilensteinen sondern an Kalendertage oder vom Anbieter bestimmte Ereignisse geknüpft werden, wie etwa die Meldung der Abnahmebereitschaft. Das kann darauf hinauslaufen, dass die Zahlung schon vor der Lieferung fällig wird und ein Zurückbehaltungsrecht in der Regel entfällt, oder dass dies ausgesprochen werden muss.

Autor:
RAin Elisabeth Keller-Stoltenhoff
Rechtsanwältin

Copyright © | **IT-Recht Kanzlei München** | Alter Messeplatz 2 | 80339 München | **Tel.** + 49 (0)89 13014330 | **Fax** +49 (0)89 130143360