

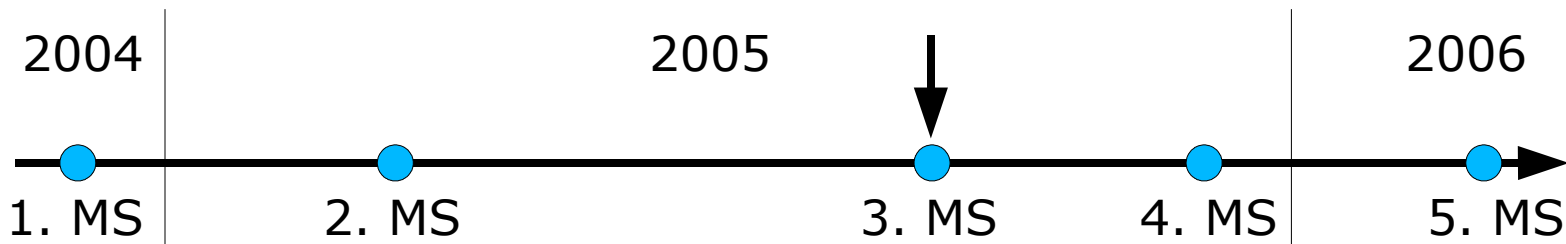
Seminar  
„Praxis der Projektleitung“  
**Auftraggeber zahlt nicht**

Valentin Weckerle  
weckerle@inf  
13.06.2005

- Die aktuelle Situation
- Das Problem
- Diskussion
- Lösungsvorschläge
- Quellen
- Original Text

# Die aktuelle Situation (1/2)

- mittelgroßes Projekt
  - 700.000 EUR Umfang
  - 16 Monate Laufzeit
  - 5 Meilensteine
- „neuer“ AG
  - erstes Projekt mit diesem AG
- aktuelle Position im Projektablauf
  - 3. Meilenstein
  - ca. 60% des Projektvolumens erledigt



## Die aktuelle Situation (2/2)

- Zahlungsmodalitäten nach Vertrag
  - zum 1. Meilenstein einmalig 20% des Projektvolumens
  - danach: meilensteinbezogene Vergütung nach Aufwand
    - über Stundenzettel zu belegen
  - Zahlungen 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig

### ABER:

- Rechnung des 2. MS mit 4 Wochen Verzögerung bezahlt
- Wir erfahren: AG hat ein Zahlungsziel von einem Monat

# Das Problem

---

- 3. Meilenstein wurde präsentiert und abgenommen
- die Rechnung über 200.000 EUR wurde gestellt
- 6 Wochen später ist sie immer noch nicht beglichen

# Was tun wir?

- Projekt
  - 700.000 EUR
  - 16 Monate
  - 5 Meilensteine
- „neuer AG“
- aktuell
  - 3. Meilenstein
  - ca. bei 60% des Projektes
- Vergütung
  - einmalig 20% Vorschuss
  - nach Aufwand zu MS
  - fällig nach 14 Tagen
- Situation 2 MS
  - AG zahlt nach 4 Wochen
  - hat Zahlungsziel von einem Monat
- Situation 3 MS
  - präsentiert und abgenommen
  - Rechnung gestellt
  - 200.000 EUR
  - nach 6 Wochen immer noch nicht bezahlt

# Schritte zum finden von Lösungsansätzen

---

- Fakten zur aktuellen Situation zusammentragen
- Klärung mit dem Auftraggeber
- Bewertung des Auftraggebers
- Bewertung der eigenen Position

# Fakten zur aktuellen Situation

- War die Rechnungsstellung korrekt und widerspruchsfrei?
  - waren die geforderten Stundenzettel beigefügt und vollständig?
  - waren Rechnungsposten oder Stundenzettel missverständlich oder nicht nachvollziehbar?
- Hat die Rechnung unser Haus verlassen?
- Ist die Rechnung dem AG zugegangen?
  - haben wir einen Beleg hierfür?
- Ist die Abnahme des MS 3 ohne Vorbehalte durch den AG erfolgt und wurde dies schriftlich dokumentiert?
  - bleibt Interpretationsspielraum?

# Klärung mit dem Auftraggeber

---

- Persönliches Gespräch mit Auftraggeber suchen
- Verweis auf vereinbarte Zahlungsfrist von 14 Tagen
- Bestimmtes Nach haken nach Begründung für verzögerte Zahlungen
  - so detailliert wie möglich
- Auf schnellstmögliches Begleichen der offenen Rechnung dringen
- Zusage fordern, dass nachfolgende Rechnungen vertragsgemäß innerhalb von 14 Tagen beglichen werden

# Bewertung des Auftraggebers

- Aussagen des Auftraggebers aus dem vorangegangenen Gespräch bewerten
- weitere Informationsquellen hinzuziehen
  - Wurde evtl. bereits ein Insolvenzantrag gestellt?
  - Aussagen anderer Auftragnehmer/Lieferanten?
  - Creditreform/Schufa/...
- entscheidende Fragestellungen
  - Ist die Liquidität des Auftraggebers über die gesamte Projektdauer gesichert?
  - Sind Folgeaufträge denkbar/wahrscheinlich?
  - Was ist die Motivation für die schlechte Zahlungsmoral?
  - Ist mit Besserung zu rechnen?
  - Wie verlief die Zusammenarbeit mit dem AG allgemein?

# Bewertung der eigenen Position

---

- Wie ist die aktuelle finanzielle Lage des eigenen Unternehmens?
- Können die eigenen Ressourcen im Falle eines Projektabbruchs oder einer Pausierung anderweitig verwendet werden?
- Sind wir bereit auf einen Teil unserer Gewinnmarge zu verzichten?
- Was sind unsere juristischen Optionen?
  - Welche Kosten und Erfolgswahrscheinlichkeiten sind zu erwarten?

# Lösungsansätze (1/2)

- Einvernehmliche Lösungsfindung mit AG
  - evtl. reichte persönliches Gespräch
    - Liefert AG selbst gute Vorschläge zur Lösung des Problems?
  - evtl. von nun an Verzinsung aller Rechnungsbeträge
  - evtl. Gewährung von Skonto auf folgende Rechnungen
  - evtl. Stundung und Aussetzen von weiteren Projektarbeiten bis AG wieder finanzielle Mittel zur Verfügung hat
- einseitige Schritte
  - weitere Arbeiten am Projekt mit niedriger Priorität, andere Projekte bevorzugen
    - AG explizit darauf hinweisen, dass alle Projektaktivitäten bis zur Begleichung der Rechnung ruhen
    - -> Weitere MS verschieben sich um Zeitraum des Zahlungsverzugs (Leistungsverweigerungsrecht)
  - Verzugszinsen geltend machen (9,21% + Schadensersatz)

- juristische Klärung
  - sofortiger Stopp aller Projektarbeiten
  - Übergabe der Angelegenheit an die Rechtsabteilung
    - Mahnschreiben
    - Mahnbescheid/Klage
    - Zwangsvollstreckung

- „AG zahlt nicht“. Thomas Hoppe, 2005.
- „IT-Projektmanagement kompakt“, Pascal Mangold, Elsevier Spektrum Akademischer Verlag, 2004, 2. Auflage

Sie leiten ein mittelgroßes Projekt von 700.000 EUR. Sie haben mit ihrem Auftraggeber eine meilensteinbezogene Vergütung nach Aufwand vereinbart. Aus Finanzierungsgründen hat ihr Auftraggeber zum ersten Meilenstein im letzten Jahr eine einmalige Abschlagszahlung von 20% des Projektvolumens mit Ihnen vereinbart. Der zweite Meilenstein in diesem Jahr wurde vom Auftraggeber – mit Verzögerung – bezahlt. Wie Sie nachträglich herausfanden, hat der AG ein Zahlungsziel von einem Monat nach Rechnungseingang. Der Dritte Meilenstein wurde präsentiert und abgenommen, die Rechnung gestellt und jetzt, 6 Wochen danach, ist sie immer noch nicht beglichen. Was tun Sie?

# Fragen?

# Danke!