



STUDIE · UNTERNEHMEN

Studie

Vier von fünf Handwerksbetrieben sagen auf ihrer Website nichts zu Preis, Zahlung oder Bedingungen

In Online-Diskussionen raten sich Handwerker gegenseitig zur Vorkasse. Doch auf ihren Websites nennen diese Vorsorge nur 5,4 Prozent der Betriebe.

81,6 %

der Betriebe ohne Angaben zu Preis,
Zahlung oder Bedingungen

9,6 %

der Betriebe mit
Geschäftsbedingungen auf der
Website

16,9 %

der Tischler mit Bedingungen, bei
Dachdeckern 2,5 %

KERNFRAGE DER ERHEBUNG

Was regeln Handwerksbetriebe auf ihrer Website für den Fall, dass der Kunde nicht zahlt?

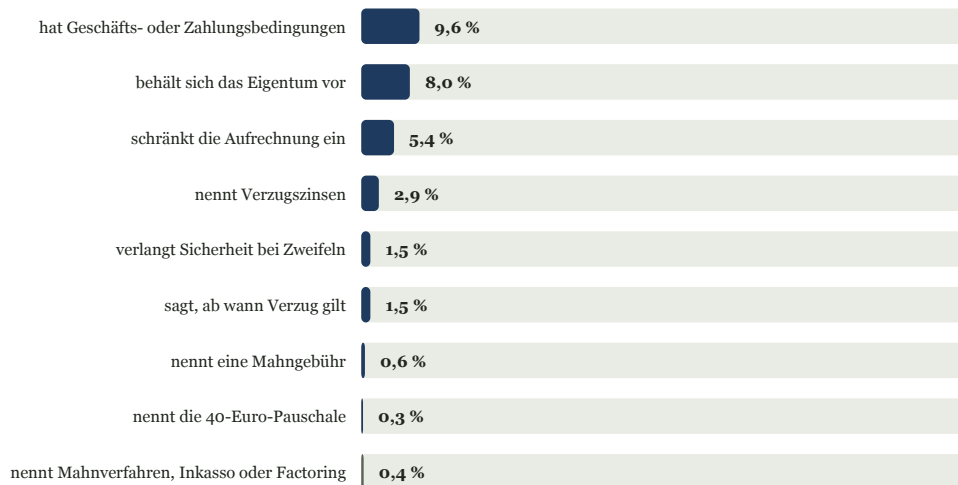
27. Oktober 2026 · Eine Untersuchung der WORTLIGA-Redaktion

Wer als Handwerker nicht auf offenen Rechnungen sitzen bleiben will, sollte eine Anzahlung verlangen. Doch die wenigsten Betriebe regeln Fragen zur Zahlung für Kunden sichtbar: **Vier von fünf** sagen online nichts zu Preisen, Zahlung oder zu Geschäftsbedingungen. Ob eine Anzahlung fällig wird, erfährt der Kunde so meist erst im Angebot.

WORTLIGA hat im Auftrag von mahnbescheid.de die Websites von 1001 Handwerksbetrieben aus fünf Gewerken in allen 16 Bundesländern ausgewertet – insgesamt 24.935 Unterseiten mit Text sowie 58 verlinkte Geschäftsbedingungen, Preislisten und Verträge als PDF, Stand Oktober 2026.

Was Handwerker für den Fall regeln, dass der Kunde nicht zahlt

Anteil der Betriebe, 1001 Handwerksbetriebe aus fünf Gewerken in allen 16 Ländern, Stand Oktober 2026



Gezählt ist, was der Betrieb selbst auf seiner Website oder in verlinkten Bedingungen schreibt. Grafik: WORTLIGA

Nur jeder zehnte Betrieb hat Geschäftsbedingungen auf der Website

Nur 9,6 Prozent der Betriebe veröffentlichen überhaupt Geschäfts- oder Zahlungsbedingungen auf ihrer Website. Meist gelten diese Regeln für handwerkliche Werkleistungen, bei 1,1 Prozent der Betriebe nur für einen angeschlossenen Online-Shop.

In den Bedingungen steht der Eigentumsvorbehalt an erster Stelle: 8,0 Prozent aller Betriebe halten fest, dass eingebaute oder gelieferte Ware bis zur vollständigen Bezahlung ihr Eigentum bleibt. 5,4 Prozent schränken ein, mit welchen Gegenforderungen ein Kunde gegen die Rechnung aufrechnen darf.

Sicherheiten bei Zweifeln an der Zahlungsfähigkeit verlangen 15 Betriebe (1,5 Prozent). Eine Tischlerei in Berlin behält sich vor, in solchen Fällen Vorkasse zu fordern: „Der Auftragnehmer kann in diesen Fällen Vorkasse oder anderweitig geeignete Sicherstellung des Vergütungsanspruchs verlangen.“ Ein Malerbetrieb in Hessen behält sich eine Vorauszahlung vor, und zwar „mindestens 40 % der Bruttoauftragssumme oder Sicherheitsleistung in gleicher Höhe“.

Nur 1,5 Prozent der Betriebe legen selbst fest, wann der Verzug beginnt

Ohne Mahnung und ohne vereinbarten Termin gerät ein Kunde nach § 286 Abs. 3 BGB erst 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang der Rechnung in Verzug, ein Verbraucher nur, wenn die Rechnung darauf hinweist. Der Verzug ist also auch ohne Klausel geregelt. Einen eigenen Zeitpunkt nennen 1,5 Prozent der Betriebe, 15 insgesamt, meist 14 Tage nach der Rechnung.

Fünf dieser Betriebe greifen auf dieselbe Textvorlage zurück. Bei zwei Sanitär- und Heizungsbetrieben in Berlin und Bayern lautet der Satz wörtlich:

„Nach Ablauf der 14-Tages-Frist befindet sich der Verbraucher in Verzug“

Dieselbe Formulierung nutzen drei weitere Sanitär- und Heizungsbetriebe in Baden-Württemberg, Bayern und Niedersachsen. Drei andere Betriebe verwenden die Klausel fast wortgleich für Auftraggeber: eine Tischlerei in Berlin sowie zwei Sanitär- und Heizungsbetriebe in Hessen und Baden-Württemberg („Nach Ablauf der 14-Tages-Frist befindet sich der Auftraggeber in Verzug“).

Andere Betriebe formulieren eigene Fristen: Ein Sanitär- und Heizungsbetrieb in Brandenburg regelt: „Zahlt der Auftraggeber nach Ablauf von 14 Tagen seit Rechnungseingang nicht, gerät er ohne weitere Mahnung in Verzug“. Ein Elektrobetrieb in Nordrhein-Westfalen setzt ebenfalls auf zwei Wochen: „Mit Ablauf von 14 Tage ab Rechnungsstellung kommt der Kunde in Verzug.“ Ein Sanitär- und Heizungsbetrieb in Nordrhein-Westfalen verlangt die Zahlung innerhalb von zehn Tagen nach Abnahme: „Der Kunde kommt mit der Zahlung in Verzug, wenn er den Rechnungsbetrag nicht innerhalb von 10 (zehn) Tagen nach Leistungserbringung und Abnahme begleicht.“ Ein Sanitär- und Heizungsbetrieb in Berlin setzt den Verzug spätestens 30 Tage, nachdem der Kunde die Leistung in Empfang genommen hat.

Nur 2,9 Prozent der Betriebe nennen Verzugszinsen auf ihrer Website

Verzugszinsen stehen einem Betrieb nach § 288 Abs. 1 BGB auch ohne Klausel zu. 2,9 Prozent der Betriebe nennen sie trotzdem auf ihrer Website. Typisch ist die Unterscheidung zwischen Privat- und Geschäftskunden: Ein Sanitär- und Heizungsbetrieb in Brandenburg verlangt Zinsen von „5 % p.a. bei Verbrauchern und 9 % p.a. über dem Basiszinssatz bei Unternehmern“. Andere Betriebe verweisen pauschal auf das Gesetz: Ein Dachdecker in Nordrhein-Westfalen schreibt knapp: „Bei Zahlungsverzug gelten die gesetzlichen Verzugszinsen.“

Eine Mahngebühr kündigen 0,6 Prozent der untersuchten Betriebe an, sechs insgesamt und aus allen fünf Gewerken: je zwei in Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen, je einer in Hamburg und Niedersachsen.

Die gesetzliche Verzugs pauschale von 40 Euro für Geschäftskunden nach § 288 Abs. 5 BGB nennen 0,3 Prozent der Betriebe. Alle drei gehören zum Gewerk Sanitär und Heizung, sie sitzen in Brandenburg, Berlin und Nordrhein-Westfalen.

Ein gerichtliches Mahnverfahren, ein Inkassobüro oder den Verkauf der Forderung an einen Factoring-Anbieter erwähnen 0,4 Prozent der Betriebe, vier insgesamt:

- Ein Elektrobetrieb aus Niedersachsen schreibt in den Bedingungen, dass offene Forderungen „direkt an Creditreform zum Inkasso Verfahren weitergeleitet“ werden.

- Eine Schreinerei aus Bayern bestimmt den Gerichtsstand vorab: „Als Gerichtsstand für die Geltendmachung unserer Zahlungsansprüche im Wege des Mahnverfahrens wird Ingolstadt vereinbart.“ Mit Privatkunden lässt sich ein Gerichtsstand nicht vorab wirksam vereinbaren (§ 38 Abs. 1 ZPO). Für den Mahnbescheid selbst kommt es darauf ohnehin nicht an: Zuständig ist das Mahngericht am Sitz des Antragstellers (§ 689 Abs. 2 ZPO), solange der Kunde im Inland wohnt.
- Ein Sanitär- und Heizungsbetrieb aus Nordrhein-Westfalen wälzt die Beitreibungskosten auf säumige Kunden ab: „Bei Zahlungsverzug hat der Kunde alle mit der Eintreibung offener Forderungen im Zusammenhang stehenden Mahn-, Inkasso-, Erhebungs- und Auskunftskosten zu tragen.“
- Ein Sanitär- und Heizungsbetrieb aus Berlin behält sich vor, Forderungen „zur Refinanzierung“ an einen namentlich genannten Factoring-Anbieter abzutreten.

15 Betriebe verweisen auf veraltete Steuern, Zinssätze und Paragraphen

1,5 Prozent der Betriebe, 15 insgesamt, veröffentlichen Geschäftsbedingungen mit Bestimmungen, die auf abgeschaffte oder unnummerierte Gesetze, Steuern oder Zinssätze verweisen:

- Fünf Tischlereien (aus Brandenburg, Baden-Württemberg, Sachsen und zwei Betriebe aus Nordrhein-Westfalen) verlangen von ihren Kunden die Übernahme einer Abgabe, die seit 1992 nicht mehr existiert: „Wechselspesen und Wechselsteuer gehen zu Lasten des Auftraggebers.“
- Zwei Betriebe (eine Schreinerei aus Bayern und ein Sanitärbetrieb aus Sachsen-Anhalt) berechnen Verzugszinsen nach dem Diskontsatz der Deutschen Bundesbank: Die Schreinerei verlangt zwei Prozent „über den Bundesbankdiskontsatz“, der Sanitärbetrieb vier Prozent über dem „Diskontsatz der Deutschen Bundesbank“. Seit 1999 gilt statt des Diskontsatzes der Basiszinssatz.
- Zwei Malerbetriebe (aus Hessen und Rheinland-Pfalz) schreiben vor, dass ihre Klauseln so auszulegen seien, „dass sie dem AGB-Gesetz nicht widersprechen“. Das eigenständige AGB-Gesetz wurde 2002 abgeschafft und in das Bürgerliche Gesetzbuch überführt.
- Drei Tischlereien (aus Baden-Württemberg, Bremen und Nordrhein-Westfalen) beziehen sich auf eine alte Paragrafennummer des Werkvertragsrechts: „Kündigt der Auftraggeber gemäß § 649 BGB den Werkvertrag“. Dieser Paragraph wurde bei der Baurechtsreform 2018 in § 648 BGB unnummeriert.
- Drei weitere Betriebe verweisen auf das Vergleichsverfahren, das 1999 in der Insolvenzordnung aufging, auf die eidesstattliche Versicherung des Schuldners, an deren Stelle seit 2013 die Vermögensauskunft steht (§ 802c Abs. 1 ZPO), und auf eine alte Verbraucherverordnung.

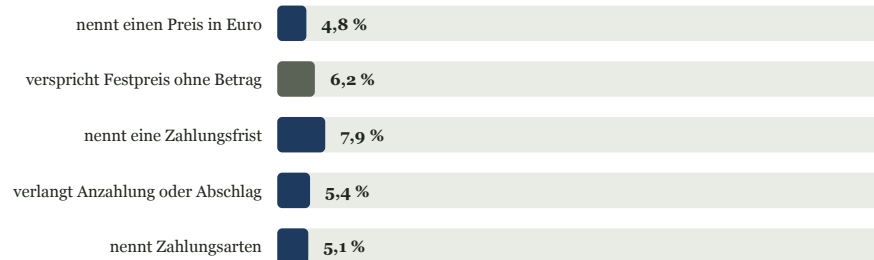
Nur 4,8 Prozent der Betriebe nennen auf der Website einen Preis in Euro

Bevor eine Rechnung fällig wird, müssen Betrieb und Kunde die Vergütung klären. Einen Preis in Euro nennen auf der Website 4,8 Prozent der Betriebe, meist einen festen Betrag, seltener einen Ab-Preis.

Weitere 6,2 Prozent versprechen ein Festpreisangebot, ohne einen Betrag zu nennen. 14 Sanitär- und Heizungsbetriebe nutzen dafür denselben vorgefertigten Satz und versprechen Aufträge „zum verbindlichen und fairen Gesamtpreis“.

Was Handwerker vorab zur Zahlung sagen

Anteil der Betriebe, 1001 Handwerksbetriebe aus fünf Gewerken in allen 16 Ländern, Stand Oktober 2026



Preis in Euro: fester Betrag oder Ab-Preis. Festpreis ohne Betrag: Zusage eines Festpreisangebots. Gezählt ist, was der Betrieb selbst auf seiner Website oder in verlinkten Bedingungen schreibt. Grafik: WORTLIGA

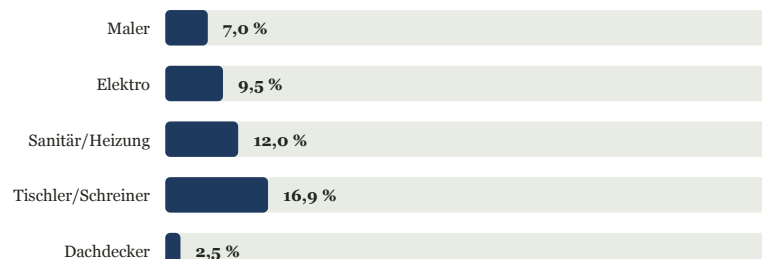
Eine Frist für den Rechnungsausgleich nennen 7,9 Prozent der Betriebe. Eine Anzahlung oder Abschlagszahlungen fordern 5,4 Prozent. Welche Zahlungsarten der Betrieb akzeptiert, erfahren Kunden bei 5,1 Prozent.

Tischler regeln auf der Website am meisten, Dachdecker fast nichts

Zwischen den fünf untersuchten Gewerken zeigen sich deutliche Unterschiede darin, was sie öffentlich zur Zahlung regeln.

Wer Geschäfts- oder Zahlungsbedingungen auf der Website hat

Anteil der Betriebe je Gewerk, je rund 200 Betriebe, Stand Oktober 2026



Gezählt ist, was der Betrieb selbst auf seiner Website oder in verlinkten Bedingungen schreibt. Grafik: WORTLIGA

Tischler und Schreiner veröffentlichen mit 16,9 Prozent deutlich häufiger Geschäftsbedingungen als Maler (7,0 Prozent) und Dachdecker (2,5 Prozent). Dachdecker liegen auch statistisch belastbar hinter Elektrobetrieben (9,5 Prozent) und Betrieben für Sanitär und Heizung (12,0 Prozent). Maler, Elektro- sowie Sanitär- und Heizungsbetriebe bewegen sich hier auf ähnlichem Niveau.

Beim Preis fallen Sanitär- und Heizungsbetriebe auf: 9,5 Prozent nennen einen Preis in Euro, deutlich mehr als die Maler (1,5 Prozent); gegenüber den anderen Gewerken ist der Abstand nicht belastbar. Ein Festpreisangebot ohne Betrag versprechen 15,0 Prozent der Sanitär- und Heizungsbetriebe, deutlich mehr als Maler, Elektrobetriebe und Tischler. Das liegt auch an dem Satz vom „verbindlichen und fairen Gesamtpreis“, der bei 14 von ihnen steht.

Auch bei Abschlagszahlungen und Eigentumsvorbehalten führen Tischler und Schreiner:

- Den Eigentumsvorbehalt sichern sich 15,9 Prozent der Tischler – deutlich häufiger als Maler (3,5 Prozent) und Dachdecker (1,5 Prozent). Auch Elektrobetriebe (9,0 Prozent) und Sanitärbetriebe (10,0 Prozent) liegen belastbar vor Dachdeckern.
- Eine Anzahlung oder Abschläge fordern 11,9 Prozent der Tischler – deutlich häufiger als Elektrobetriebe (3,5 Prozent) und Dachdecker (1,5 Prozent).
- Eine Zahlungsfrist nennen Tischler (11,9 Prozent) und Sanitärbetriebe (11,0 Prozent) deutlich häufiger als Dachdecker (2,0 Prozent).
- Bei Verzugszinsen gibt es dagegen keine belastbaren Differenzen: Sie reichen von 0,5 Prozent bei den Dachdeckern bis 4,5 Prozent bei den Tischlern, alle Gewerke liegen auf ähnlich niedrigem Niveau.

Fünf Regeln helfen einem Betrieb, wenn der Kunde nicht zahlt: eine Zahlungsfrist, eine Anzahlung oder Abschläge, ein fester Zeitpunkt für den Verzug, Zinsen oder Gebühren bei Verzug und der Eigentumsvorbehalt. WORTLIGA hat gezählt, wie viele davon jeder Betrieb auf seiner Website nennt.

90,4 Prozent der Betriebe haben keinen einzigen dieser fünf Punkte online geregelt. Alle fünf regeln nur drei Betriebe.

Im Schnitt kommen die Betriebe auf 0,26 von 5 möglichen Punkten. Die Tischler und Schreiner führen mit 0,46 Punkten, gefolgt von Sanitär und Heizung (0,34), Elektro (0,24) und Malern (0,18). Dachdecker bilden mit 0,06 Punkten das Schlusslicht: Nur 2,0 Prozent von ihnen regeln mindestens einen Punkt online.

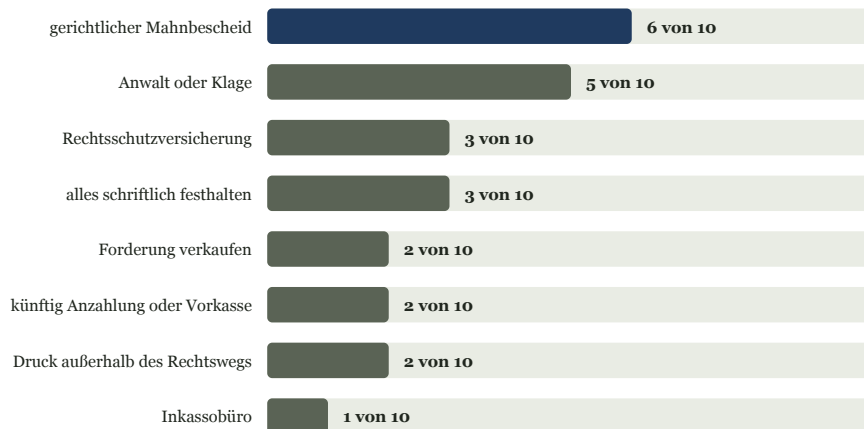
Ohne jede Angabe zu Bedingungen, Preisen oder Zahlungen bleiben 88,0 Prozent der Dachdecker, 87,0 Prozent der Maler, 85,5 Prozent der Elektrobetriebe, 79,6 Prozent der Tischler und 68,0 Prozent der Sanitär- und Heizungsbetriebe.

Im Forum heißt der Rat: Mahnbescheid

Auf ihren Websites schweigen die Betriebe meist dazu, was gilt, wenn der Kunde nicht zahlt. In Online-Foren fragen Betroffene offen, was sie tun sollen, und Kollegen antworten.

Was Kollegen raten, wenn der Kunde nicht zahlt

10 Forendiskussionen, in denen ein Handwerks-, Bau- oder Gartenbaubetrieb auf sein Geld wartet



Gezählt: Diskussion, in der mindestens eine der meistbewerteten Antworten den Weg empfiehlt. Online-Foren, März 2023 bis Juli 2026. Grafik: WORTLIGA

In zehn Forendiskussionen wartet ein Betrieb aus Handwerk, Bau oder Gartenbau auf Geld für erledigte Arbeit. Die offenen Beträge reichen von 110 Euro für ein Schloss bis rund 17.000 Euro für Terrasse, Einfahrt und Gehweg (weitere Fälle: 200, 2.000, 3.000, 12.000 und 16.000 Euro). Fünfmal ist der säumige Kunde eine Privatperson, dreimal ein Unternehmen. Am längsten wartet der Betrieb, der Terrasse und Einfahrt gebaut hat: Seine Rechnungen stammen von Ende 2022, er fragt, ob die Forderungen zum Jahresende verjähren.

Den gerichtlichen Mahnbescheid empfehlen die Kollegen in sechs der zehn Fälle, einen Anwalt oder die Klage in fünf. Zum Inkassobüro rät nur eine Diskussion. Unter dem Hilferuf eines jungen Handwerkers, dem ein Gastronom seit vier Monaten 2.000 Euro schuldet, fasst ein Nutzer zusammen: „Emotion raus, Mahnbescheid, Dokumentation, fertig“.

Die am zweithöchsten bewertete Antwort in derselben Diskussion erklärt, warum manche Kunden Rechnungen absichtlich liegen lassen:

„Es gibt Läden, die immer erst ab der dritten Mahnung bezahlen. Ist aus deren Sicht ein günstiger Kredit“ –

Antwort im Forum, 259 Zustimmungen

Ein Handwerker, der Rechnungen über 100 bis 200 Euro stellt, fragt, ob sich die Eintreibung kleinerer Beträge lohnt. Zwei Antworten berichten vom eigenen Verfahren:

„Dann gerichtl. Mahnbescheid (kostet wenig und geht online) und Kunde hat sofort bezahlt.“ –

Antwort im Forum

„Habe das gerade durch bis zum Vollstreckungsbescheid. Jetzt gehts zum Gerichtsvollzieher. Hat mich bis jetzt 41€ gekostet.“ –

Antwort im Forum

Zählt man acht Diskussionen von Selbstständigen anderer Branchen hinzu (zusammen 18 Fälle), bleibt das Bild stabil: In elf von 18 Fällen raten die Antworten zum gerichtlichen Mahnbescheid, in sieben zum Verkauf der Forderung und in vier zu einem Inkassounternehmen.

Vorbeugen heißt im Forum: Anzahlung

In fünf weiteren Diskussionen beraten Handwerker, wie sich Ausfälle von vornherein vermeiden lassen. In drei davon raten die Antworten zur Anzahlung, zum Abschlag oder zur Vorkasse:

„Zimmerei hier, wir arbeiten bei Neukunden nur mit Anzahlung. Es gibt leider genug Kunden die, grad bei kleineren Summen, dann einfach nicht zahlen (wollen).“ –

Antwort im Forum

„Ab 5000 Euro nur mit 50% Anzahlung bei Privat.“ –

Antwort im Forum

Ein Schlüsseldienst, dessen Kunden wiederholt zahlungsunfähig wurden oder verzogen sind, stellt sein Abrechnungsmodell um:

„ich habe die Entscheidung getroffen den Schlüsseldienst nicht mehr auf Rechnung anzubieten. Nur noch per Pfand.“ –

Beitrag im Forum

Auf den Websites der untersuchten Betriebe steht diese Vorsorge selten: Nur 5,4 Prozent der Handwerksbetriebe fordern dort eine Anzahlung oder Abschläge.

Ein weiterer Fall zeigt, woran berechnigte Forderungen scheitern können. Ein Gartenbauer berichtet, er habe knapp 19.000 Euro Werklohn nicht erhalten, weil die gesetzliche Widerrufsbelehrung für Verbraucher fehlte; seine Klage sei abgewiesen worden. Ein Kollege rät in den Kommentaren, die Belehrung stets unterschreiben zu lassen: „Wir machen nichts mehr, was schriftlich nicht festgehalten wurde“.

Neun von zehn Betrieben haben keine dieser fünf Regeln online. Und Ihr Betrieb?

Im Quiz lernen Sie spielerisch, welche Preisangaben und Bedingungen wichtig sind, wenn ein Kunde nicht zahlt. Am Ende vergleichen Sie sich mit Ihrem Gewerk und bekommen Beispielsätze zum Übernehmen.

Zum Quiz: mahnbescheid.de/zahlungsausfall-handwerk/

Methode

WORTLIGA hat im Oktober 2026 die Websites von 1012 Handwerksbetrieben untersucht: je Gewerk waren 200 Betriebe vorgesehen (Maler und Lackierer, Elektro, Sanitär und Heizung, Tischler und Schreiner, Dachdecker). Die Aufteilung auf die 16 Bundesländer erfolgte nach deren Einwohnerzahl, die Orte wurden innerhalb der Länder zufällig ausgewählt. Die Betriebe wurden über Google Maps ermittelt; berücksichtigt wurden ausschließlich eigenständige Fachbetriebe des jeweiligen Gewerks ohne Portale, Ketten, Kammern oder Innungen. Elf Websites wiesen keine Inhalte des Betriebs auf (Baustellenseiten, Hoster-Meldungen oder Fremdinhalte) und fielen aus der Wertung. Damit 1001 Websites in der Auswertung stehen, sind zwölf weitere Betriebe nach derselben Ziehung nachgerückt. Die Grundgesamtheit bilden 1001 Betriebe (Maler 200, Elektro 200, Sanitär/Heizung 200, Tischler/Schreiner 201, Dachdecker 200).

Insgesamt wurden 24.935 Unterseiten mit Text sowie 58 verlinkte Geschäftsbedingungen, Preislisten und Wartungsverträge als PDF ausgewertet. Gezählt wurde ausschließlich, was der Betrieb selbst auf seiner Website oder in verlinkten Dokumenten veröffentlicht; jedes positive Urteil ist mit einem wörtlichen Textbeleg hinterlegt. Zur Gegenprobe wurden 50 zufällig gezogene Websites komplett ausgewertet, nicht nur die Textstellen zu Zahlung und Preis; dabei fehlten 4,2 Prozent der Funde. Eine zweite Durchsicht von 67 zufällig gezogenen Belegen bestätigte alle. Vier Gewerke zählen mit 200 Betrieben, die Tischler mit 201. Die Gesamtanteile gewichten die Gewerke also fast gleich, nicht nach ihrer tatsächlichen Größe. Unterschiede zwischen Gewerken werden im Text nur dann genannt, wenn sich die 95-Prozent-Konfidenzintervalle nicht überschneiden. Die zwölf nachgerückten Betriebe sind am 12. Oktober 2026 hinzugekommen.

Für die Forenauswertung analysierte WORTLIGA 35 Diskussionen aus deutschsprachigen Online-Foren aus dem Zeitraum März 2023 bis Juli 2026 zu unbezahlten Rechnungen und Zahlungsausfällen. Zehn Diskussionen stammten von Handwerks-, Bau- oder Gartenbaubetrieben. Die Forenzahlen stammen aus dem Stand vom 11. Oktober 2026.

Was nicht in der Zahl steckt

Ob die zitierten Klauseln rechtlich wirksam sind, hat WORTLIGA nicht geprüft. Bei 1,1 Prozent der Betriebe gelten die Bedingungen nur für einen angeschlossenen Online-Shop; sie sind in allen Zahlen mitgezählt, etwa jeder achte Eigentumsvorbehalt stammt aus ihnen. Viele Handwerksbetriebe regeln Zahlungsbedingungen, Zahlungsziele und Verzugsfolgen nicht auf ihrer öffentlichen Website, sondern direkt im schriftlichen Angebot, in der Auftragsbestätigung oder im Werkvertrag. Betriebe ohne eigene Website oder ohne Eintrag bei Google Maps sind in der Erhebung nicht erfasst. Die Suchergebnisse bei Google Maps sind auf maximal 60 Treffer je Abfrage begrenzt. Die Stichprobe orientiert sich an der Einwohnerzahl der Bundesländer, nicht an der genauen Verteilung aller eingetragenen Handwerksbetriebe. Bei einzelnen Websites mit technischem Bot-Schutz ließen sich Unterseiten möglicherweise nur unvollständig erfassen. Die Forenbeiträge spiegeln wider, welche Handlungsschritte Betroffene einander raten – sie zeigen nicht, wie oft es im Handwerk tatsächlich zu Zahlungsausfällen kommt.