



Rechtsanwalt Stefan Musiol

Wirtschaftsrecht • Forderungsmanagement • Unternehmensberatung

Debiflex - Konzept zur anwaltlichen Forderungsbeitreibung im Vergleich

Nach mehrjähriger Erfahrung im Bereich der Forderungsbeitreibung haben wir ein modernes Konzept der anwaltlichen Forderungsbeitreibung entwickelt und erfolgreich getestet. Die Ergebnisse zeigen, dass es selbst bei schwer zu verarbeitenden Verbraucherforderungen mit großen Zahlen von kleinen Forderungen den Systemen der Inkassofirmen weit überlegen ist. Ohne Kapitaleinsatz werden schon kurzfristig Ergebnisse erzielt.

Das Grundprinzip lautet: Zielgerichtetes, flexibles Vorgehen statt zahlreicher Massenmahnschreiben.

Viele Unternehmen und Privathaushalte sind überschuldet.

Dabei wird oft in Verdrängung der Situation weiterkonsumiert. Mit Forderungsausfällen muss daher in allen Branchen und Kundenzyklen gerechnet werden.

Grundprinzipien des Forderungsmanagements Debiflex

Die generelle Regel lautet: schnell handeln.

Dies gilt aus mehreren Gründen: Die finanzielle Situation des Schuldners wird sich eher verschlechtern; Der Schuldner nimmt den Gläubiger nur dann ernst, wenn dieser konsequent handelt.

Zudem laufen Zinsen und Verwaltungskosten weiter, es droht Verjährung.

Zahlreiche Mahnschreiben helfen nicht weiter. Dieses Instrument nutzt sich ab und durchbricht oder hindert nach deutschem Recht die Verjährung nicht. Zudem zeigen maschinelle Massenschreiben mit sichtlich gedruckter Unterschrift keine oder die falsche psychologische Wirkung auf den Schuldner.

Nach Debiflex wird eine Erinnerung durch den Mandanten mit Eintritt der Fälligkeit, spätestens 4 Wochen nach Rechnungslegung empfohlen. Danach sollte die sofortige Abgabe an die Kanzlei erfolgen.

Lohnt sich die Einschaltung einer Inkassofirma?

Unternehmen berichten derzeit durchweg von völlig unzureichenden Resultaten.

Die übergebenen Mahnsachen werden meist in jahrelangen Bearbeitungszeiten verschleppt. Der Auftraggeber erhält nur noch marginale Prozente der ursprünglichen Forderung. Manche Unternehmen berichten sogar, dass mehr an Gebühren bezahlt wurde, als in der Beitreibung eingenommen wurde.

Die Gründe hierfür liegen auf der Hand: Inkassofirmen verschicken zahlreiche Mahnungen, die oft wirkungslos bleiben, wobei wertvolle Zeit verstreicht.

Schließlich schaltet die Inkassofirma einen Anwalt ein, zu dem der Auftraggeber keinen direkten Kontakt hat und der auf erfundene Einwendungen nur schwer reagieren kann. Da hätte ohne Zeitverlust und mit geringeren Kosten auch gleich ein gezielt vorgehender Anwalt eingeschaltet werden können.

Ein eigenes Mahnwesen einrichten?

Ein eigenes, effektives Mahnsystem kommt für mittelständische Unternehmen aus Kostengründen kaum in Betracht. Zudem müsste eine eigene Rechtsabteilung eingerichtet werden.

Aber nicht nur Kosten sprechen gegen eine eigene Bearbeitung:

Drohungen eines Rechtsanwaltes haben eine andere psychologische Wirkung. Zudem fällt es Schuldnern leichter, mit einer dritten Stelle zu verhandeln.

Wie gehen wir mit Debiflex vor?

Zunächst erfolgt eine Zahlungsaufforderung an den Schuldner, um mit ihm in Kontakt zu treten. Dort werden alle Verzugskosten und -zinsen offen gelegt. Der Schuldner spürt jetzt, dass ihm unmittelbar Maßnahmen drohen. Ein Teil der Schuldner zahlt jetzt, um weitere Kosten zu vermeiden und lässt u. U. Gläubiger, die nicht anwaltlich vertreten sind, dafür „hängen“. Wenn der Schuldner bereit ist, die Forderung zu begleichen, aber dies nicht auf einmal kann, kann nach Absprache eine Abzahlungsvereinbarung geschlossen werden. Dies wird in jedem Fall von einem Anerkenntnis des Schuldners abhängig gemacht.

Aufgrund ihrer Erfahrungen mit Inkassofirmen versuchen viele Schuldner in diesem Stadium der Beitreibung, das Verfahren durch erfundene Einwendungen zu stoppen. Aufgrund der langen Bearbeitungswege funktioniert dies auch.

- Nicht so mit Debiflex:

Anrufer werden je nach Einwendung mit Sachbearbeitern, die Forderungs-

aufstellungen und Buchungsdaten kennen oder mit psychologisch geschulten Juristen verbunden. Häufig gelingt es, den jetzt sehr überraschten Anrufer in wenigen Minuten von der Aussichtslosigkeit seines Vorhabens zu überzeugen. - Das lohnt sich, da in Minuten monate- bis jahrelange Gerichtsverfahren bis zur Titulierung vermieden werden.

Viele Schuldner stellen dann andere Zahlungen zurück und überweisen, zumindest in Raten.

Einige Schuldner wechseln routiniert den Wohnort oder gar den Namen, um davonzukommen. Hier wird binnen einer Woche der neue Wohnsitz ermittelt.

Helfen Verhandlungen nicht weiter, wird zügig ein Mahnbescheid beantragt. Dieser wird über Datentransfer ohne Zeitverlust unmittelbar an das zuständige Mahngericht übermittelt und dort unmittelbar weiterverarbeitet. Formulare sind Vergangenheit.

Im Fall von Gewerbetreibenden oder Firmen wurde vorher eine Wirtschaftsauskunft online eingeholt, damit sinnlose Kosten vermieden werden.

Schließlich wird ein Vollstreckungsbescheid beantragt. Erst der Vollstreckungsbescheid gewährt einen Titel, der 30 Jahre lang eine Vollstreckung der Forderungen ermöglicht. Viele Schuldner zahlen auf den Mahnbescheid oder Vollstreckungsbescheid oder signalisieren spätestens jetzt ernsthafte Zahlungsbereitschaft. Für den übrigen Rest muss schließlich ein Vollstreckungsverfahren durchgeführt werden.

Hat Debiflex Grenzen?

Debiflex hat als flexibles Prinzip keine geografischen Grenzen.

Selbst ein Schuldner, der sich nach Neuseeland abgesetzt hatte, konnte dort durch den Einsatz moderner Recherchesysteme aufgespürt werden.

In Europa nutzen wir die modernen Prozessrechtsabkommen, um Voll-

streckungsmaßnahmen durch Experten vor Ort durchführen zu lassen. Hier besteht ein Netz von Partneranwälten.

Und was ist mit der plötzlich vermögenden Ehefrau?

Im Aufwand ist das System flexibel: Ermitteln wir (wie häufig) Vermögensverschiebungen bei EV und Insolvenz, wird die Beitreibung selbstverständlich dort mit Anfechtungsmaßnahmen fortgesetzt. Bei Forderungen ab 3.000,- EUR lohnt sich dieser Aufwand in jedem Fall. Oft reicht die Drohung mit Gerichtsverfahren, Anzeige bei der Staatsanwaltschaft und der Information anderer Gläubiger.

Wie steht es mit den Kosten?

Eine Beitreibung hat wie jedes andere unternehmerische Vorhaben nur Sinn, wenn der Ertrag von Anfang an die Kosten übersteigt.

Deshalb sind auch keine sonst anwaltsüblichen Vorschüsse nötig. Alle Kosten decken eingenommene Fremdgelder, die monatlich abgerechnet werden. Dies beinhaltet alle notwendigen Maßnahmen, auch Auskünfte Gerichtsbüro und Korrespondenzanwälte.

Umsatzsteuerbeträge des Aufwands werden sofort zur Verrechnung beim Finanzamt ausgewiesen. Endgültig ausgefallene Forderungen werden zur Ausbuchung gemeldet.

Alle Maßnahmen werden rationell eingesetzt. Dabei schätzen wir den voraussichtlichen Erfolg und die zu erwartenden Kosten nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen und dem Interesse des Mandanten flexibel ab.

Und das Ergebnis? Referenzen?

Forderungen verhalten sich wie Obst. Alte knacken deutlich schlechter. Daher muss der Erfolg nach verschiedenen Faktoren abgeschätzt werden. Jedoch lässt sich bei höheren Zahlen von Forderungen mindestens ein Promille der insgesamt eingeforderten

Summe bereits im ersten Monat hereinholen, selbst wenn die Forderungen schon zwei Jahre oder länger „abgelegen“ sind.

Endgültige Ausfälle infolge Insolvenz oder Geschäftsunfähigkeit liegen nach wie vor statistisch unter 10 % und fallen kaum ins Gewicht. Viele Mandanten zeigen sich hier sehr überrascht. Dies liegt wohl an den allgemein bekannten schlechten Ergebnissen herkömmlicher Beitreibungssysteme.

Anders als im Bereich der Beitreibung bei Verbrauchern sind die Ergebnisse im Unternehmensbereich branchenabhängig.

Bekannte Problembranchen sind: Gastronomie, Landwirtschaft, Bauwirtschaft ohne Zulieferer.

Hier kommt man zwar langfristig zu identischen Ergebnissen, da Schuldner dort aber häufig mit allen Mitteln verzögern, sind die Bearbeitungszeiten deutlich höher.

Letztendlich nähert sich die Beitreibungsquote auch bei Altforderungen spätestens nach zwei Jahren einer Marke von 70% des ursprünglichen Gesamtforderungswertes an. Im Jahr 2006 konnten wir bis zum Monat Juli über 400.000,- EUR an Mandanten auszahlen.

Dies ergeben Langzeitstatistiken größerer Beitreibungsaufträge.

Referenzen verbieten sich im höchst vertraulichen Handeln einer Rechtsanwaltskanzlei. Zu den Auftraggebern gehörten neben zahlreichen mittelständischen Unternehmen, wie Baufirmen, Handelsfirmen und Genossenschaften auch eine Bank.

Forderungsmanagement ist auch Controlling

Ein wichtiger Side-Effekt eines effektiven Forderungsmanagements ist das Aufdecken von Organisationsmängeln im Unternehmen. Die Ergebnisse von Einwendungen können im Qualitätsmanagement verarbeitet werden. Das Management gewinnt von außen Erkenntnisse zur Verbesserung der Organisation und Vermeidung von Zahlungsausfällen.

Es ergeben sich in Kurzform folgende Einzelmaßnahmen und Abrechnungsschritte:

1. Alle notwendigen Maßnahmen werden ohne jegliche Vorschussabrechnung für Honorar oder Gerichtskosten, Auslagen, auch für evtl. Korrespondenzanwälte oder Auskunftskosten (Creditreform, Einwohneramt, Gewerberegister) eingeleitet.
2. Die Übernahme größerer Datenmengen erfolgt wenn nötig und möglich per Datentransfer. Alle anfallenden Kosten (auch evtl. Ihres Softwareherstellers) werden aus der anschließenden Beitreibung gedeckt.
3. Es erfolgt in jedem Fall eine schriftliche anwaltliche Zahlungsaufforderung ohne Klageauftrag.
4. Dem Gegner werden unmittelbar Kosten und Zinsen tagesgenau berechnet (derz mind.7 % p.a.).
5. Im Fall einer erfolglosen Zahlungsaufforderung kann der Mandant entscheiden, ob die Beitreibung mit einem gerichtlichen Mahnverfahren, Streitverfahren fortgesetzt wird. Gegebenenfalls werden hier zur Vereinfachung Handlungsrichtlinien entwickelt (Höhe, Alter der Forderung, etc.).
6. Alle Maßnahmen werden nach der gesetzlichen Regelung (RVG), der günstigsten Abrechnungsvariante, beim Gegner abgerechnet. Der Gegner hat gemäß regelmäßiger gerichtlicher Feststellung die Kosten, auch Auskunftskosten in voller Höhe zu tragen.
7. Bei nicht erfolgreicher oder sonst eingestellter Beitreibung erfolgt eine Verrechnung der angefallenen Gebühren mit Fremdgeldern anderer Akten, so dass insgesamt immer ein auszahlungsfähiger Überschuss verbleibt.
8. Im Fall erfolgreicher Beitreibung erfolgt eine Tilgung der Forderung nach BGB, demnach schon wegen des Zinslaufs zunächst auf angefallene Kosten, dann auf die Hauptforderung.
9. Die Beitreibung wird in jedem Fall so organisiert, dass über regelmäßige Zwischenabrechnungen Fremdgeldauszahlungen möglich sind. Ziel der Beitreibung wird die Orientierung an frühzeitigen Ergebnissen. Es wird also durch hektische Maßnahmen kein erdrückender Kostenüberhang produziert, durch den Fremdgeldeingänge aufgebraucht werden (Prinzip wirtschaftlichen Forderungsmanagements vor prinzipieller Beitreibung).
10. Für die treuhänderische Fremdgeldverwaltung beauftragt die Kanzlei ein Bank-Anderkonto. In den Beitreibungsakten werden Fremdgeldkonten geführt, auf die Eingänge verbucht werden.
11. Abgeschlossene Vorgänge werden abgerechnet. Angefallene Umsatzsteuer für Maßnahmen getrennt erfasst. Alle Buchungen des jeweiligen Beitreibungsvorgangs sind in einem Buchungsjournal nachgewiesen.
12. Bei Teilzahlungen erfolgt aus rationellen Gründen erst eine einmalige schriftliche Abrechnung nach abgeschlossener Beitreibung.

Die meisten Unfälle passieren am Schreibtisch.

Und oft werden sie nicht einmal bemerkt. Selbst die kürzesten Verträge können zahlreiche Fallen enthalten. Damit Sie einen solchen Vertrag nicht unterschreiben, zeigen Sie ihn am besten vorher Ihrer Anwältin oder Ihrem Anwalt. Hier finden Sie sie: Tel. 01805/18 18 05, www.anwaltauskunft.de. Weitere Informationen bekommen Sie auch unter www.dav.de.

Vertrauen ist gut. Anwalt ist besser.



Deutscher **Anwalt** Verein