

Wie man Außenstände wirksam einzieht

Helfer des Unternehmers

Wenn der Kunde nicht zahlt, kann der Unternehmer verschiedene Helfer damit beauftragen, die Außenstände einzuziehen. Was diese Helfer leisten, und was sie kosten - das wird im Beitrag erläutert.

Inkassoprofis beauftragen

Die Inkassounternehmen gehören seit über 100 Jahren zu den Profis der Forderungseinziehung. Sie benötigen für ihre Tätigkeit eine staatliche Erlaubnis, die dem wirtschaftlich zuverlässigen und persönlich geeigneten Ausübungsberechtigten nach einer erfolgreich abgelegten Sachkundeprüfung erteilt wird. Während ihrer Geschäftstätigkeit unterliegen die Inkassounternehmen der Aufsicht des Amts- oder Landgerichtspräsidenten, in dessen Bezirk sie ihren Sitz haben. Sie können bundesweit Forderungen einziehen und haben sich, da sie vor Gericht selbst nicht auftreten dürfen, auf die außergerichtliche Einziehung von Forderungen – gegebenenfalls unter Einsatz gerichtlicher Maßnahmen mit Hilfe von Rechtsanwälten auf Wunsch des Auftraggebers – spezialisiert. Dabei bedienen sie sich psychologisch wirksamer Mittel gegenüber Schuldern, mit denen sie schriftlich, per Telefoninkasso und durch Besuche ihres Außendienstes verkehren.

In Deutschland gibt es rund 600 zugelassene Inkassounternehmen, von denen gut 2/3 dem Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen (BDIU) angehören. Dort erhält man Auskunft über nahegelegene Inkassounternehmen oder ein Gesamtverzeichnis zugeschickt.

Die kleinsten Inkassounternehmen sind Ein-Mann-Betriebe, die größten haben bis zu 900 Mitarbeiter. Sie ziehen jährlich rund 3 Milliarden Euro für Gläubiger ein.

Vorteile abwägen

Bei regelmäßiger Zusammenarbeit mit Inkassounternehmen, die in diesem Fall Sonderkonditionen anbieten, kann sich der Unternehmer die Kosten für eine eigene Mahn- und Vollstreckungsabteilung sparen. Durch Telefon- und Außendienstinkasso stellen diese Dienstleister direkte persönliche Kontakte zum Schuldner her, was der Gläubiger selbst aus Verärgerung oder weil es ihm unangenehm ist, meist nicht fertig bringt. Die persönliche Mahnansprache führt oft zum Erfolg. Die Inkassounternehmen besitzen reiche Erfahrung im Umgang mit

Schuldnern. Sie nutzen Querverbindungen zu anderen Inkassounternehmen und zu Auskunftsteilen. Während sich diese Dienstleister voll und ganz auf die Einziehung der Außenstände konzentrieren, kann sich der Unternehmer seinem ureigensten Geschäftsfeld widmen.

Bei Einschaltung eines Inkassounternehmens steht auch die Kreditwürdigkeit des Schuldners auf dem Spiel. Aus der engen Zusammenarbeit der Inkassounternehmen und Auskunftsteile ergibt sich ein gewisser Rückkoppelungseffekt, der auch dem Schuldner meistens bekannt ist. Er ist deshalb bemüht, seinen Verpflichtungen im Inkassobereich nachzukommen, um auf dem Auskunftsgebiet weiterhin als kreditwürdig zu gelten.

Nachteile bedenken

Der Gläubiger verliert für die Dauer der Geltung des Inkassoauftrags den Kontakt mit dem Kunden. Er muss sich nach den meisten Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Inkassounternehmen verpflichten, jeglichen Kontakt mit dem Schuldner zu unterlassen. Die Inkassounternehmen befürchten nämlich, dass der Kunde seine Schuld direkt an den Unternehmer zahlt, und dieser dann den Inkassoauftrag zurücknimmt. Damit würde das Inkassounternehmen um seinen Lohn, insbesondere um das Erfolgshonorar, gebracht.

Manche Gerichte – insbesondere in den neuen Bundesländern – erkennen die Inkassogebühren nicht als Verzugschaden an, weil der Unternehmer durch die Beauftragung eines Inkassobüros gegen seine Pflicht, den Schaden gering zu halten, verstoßen habe. Das gilt vor allem dann, wenn der Unternehmer voraussehen konnte, dass es zu einem Rechtsstreit kommen wird. Er hätte dann ohnehin einen Rechtsanwalt beauftragen müssen.

Kosten vorher klären

Es wird zwischen dem Erfolgshonorar und den erfolgsunabhängigen Inkassokosten unterschieden (Tafel 1). Die erfolgsunabhängigen Inkassokosten – sie setzen sich aus den „Inkassogebühren“ und den Auslagen zusammen – stehen dem betref-



Lange genug habe ich ja nun auf mein Geld gewartet

fenden Unternehmen auch bei erfolgloser Tätigkeit zu.

Zeitlich kann man die Inkassotätigkeit in die vorgerichtlichen Bemühungen und die Einziehung titulierter Forderungen – Vollstreckungsbescheide, Urteile und Notarielle Schuldanerkenntnisse – unterteilen. Die Inkassogebühr wird mit dem Auftraggeber frei vereinbart, da der Gesetzgeber im Hinblick auf den gewerblichen und kaufmännischen Charakter des Inkassogeschäfts von einer verbindlich festgelegten Gebühr abgesehen hat.

Deshalb sollte man sich stets vor Auftragserteilung über die Gebühren- und Erfolgshonorarsätze sowie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Inkassounternehmens genau informieren.

Übliche Inkasso-Gebühren. Die üblichen Inkasso-Gebührensätze betragen 5 – 10 % der einzutreibenden Forderung. Es kann auch eine Vergütung in Höhe der Sätze nach Anlage 2 des Rechtsanwalts-Vergütungsgesetzes gefordert werden. Üblich sind 7,5/10 bis 15/10 einer Gegenstandsgebühr. Eine Gegenstandsgebühr beträgt bei 1000 Euro z. B. 85 Euro (10/10). Hinzu kommt die Mehrwertsteuer (MwSt.) und ein etwaiger Auslagenersatz wie z. B. 5 Euro für eine Einwohnermeldeamtsanfrage.

Übliches Erfolgshonorarsätze. Dieses Honorar (Tafel 2) wird als

prozentualer Anteil an der Forderungshöhe ermittelt.

Die Inkassogebühren und Auslagen sind als Verzugschaden vom Kunden zu ersetzen. Jedoch das Erfolgshonorar plus MwSt. ist als Teil der beizutreibenden Forderung vom Unternehmer selbst zu tragen.

Wenn man vorhat, ein Inkassounternehmen zu beauftragen, ist Folgendes zu beachten:

- Die Geldforderung muss unstrittig sein. Der Kunde darf gegen sie keine Einwände, z. B. Mängelrügen, erhoben haben.
- Der Kunde muss sich mit der Zahlung in Verzug befinden. Das ist der Fall, wenn er innerhalb der 30-Tage-Zahlungsfrist ab Zugang einer Rechnung oder auf eine Mahnung nach Eintritt der Fälligkeit nicht gezahlt hat. Fälligkeit tritt mit Abnahme des Werks ein oder wenn eine vertraglich vereinbarte Abschlagszahlung nicht fristgerecht eingeht.
- Die Inkassobüros übernehmen auch titulierte Forderungen zum Einzug – ein so genanntes **nachgerichtliches Inkasso**.

Forderungsankauf. Einige Inkassounternehmen kaufen neben ihrer Auftragsleistung Forderungen auf. Der Forderungskauf – in Form der Vollabtretung – erfolgt erst nach entsprechender Risikoabwägung und bringt in den meisten Fällen nur einige Prozent der Forderungssumme.

Tafel 1 Inkasso – Kostenbeispiel

Forderung:	1 000 Euro
Inkassogebühr:	87 Euro
7,5 % von 1000 =	75 Euro
plus	
16 % von 75 =	12 Euro
Erfolgshonorar:	232 Euro
20 % von 1000 =	200 Euro
plus	
16 % von 200 =	32 Euro

Tafel 2 Übliche Erfolgshonorarsätze*)

Berechnungsbasis:	
Forderungsbetrag	
Nicht titulierte übergebene Forderungen:	max. 20 %
Tituliert ohne Beitreibungsversuch übergebene:	max. 30 %
Tituliert mit Beitreibungsversuch übergebene:	max. 50 %
Forderungen gegen Schuldner im Ausland:	max. 40 %
Tituliert mit Übernahme des Kostenrisikos:	max. 60 %

*) zzgl. MwSt.

Erhofft man sich vom Kunden weitere Aufträge und will man mit ihm in Geschäftsbeziehung bleiben, empfiehlt sich die Einschaltung eines Inkassounternehmens nicht.

Vorsicht ist auch bei Inkassounternehmen angebracht, die „Russisches Inkasso“ anbieten. Für den Auftraggeber besteht die Gefahr einer Ermittlung wegen Anstiftung zur Bedrohung, Körperverletzung oder Erpressung.

Rechtsanwalt beauftragen

Der Rechtsanwalt ist der Berater und Vertreter in allen Rechtsangelegenheiten. Als Rechtsanwalt wird von den Justizverwaltungen nur zugelassen, wer die Erste und Zweite Juristische Staatsprüfung bestanden und damit die Befähigung zum Richteramt erworben hat.

Ist ein Rechtsanwalt bei einem Landgericht (LG) oder Oberlandesgericht (OLG) in Deutschland zugelassen, kann er bei allen LG oder OLG auftreten. Vor den LG, OLG und dem Bundesgerichtshof (BGH) herrscht Anwaltszwang. Das bedeutet, dass eine Klage mit Streitwert

über 5000 Euro (ohne Zinsen) beim Landgericht von einem zugelassenen Rechtsanwalt eingelegt werden muss.

Seine freiberufliche Tätigkeit wird nach dem seit 1.7.2004 geltenden Rechtsanwaltsvergütungsgesetz vergütet. Eine Gebühr fällt bereits bei einer Beratung an, setzt sich bei einer außergerichtlichen Vertretung fort und betrifft schließlich die Tätigkeit in einem gerichtlichen Verfahren.

Beispiel: Forderung von 3000 Euro

- einfaches Mahnschreiben – 56,70 Euro
- für einen mündlichen oder schriftlichen Rat in diesem Falle oder eine Auskunft als Beratung außerhalb eines gerichtlichen Verfahrens: je nach Sach- und Rechtslage min. 18,90, aber höchstens 189 Euro
- bei einem Vergleich über diese Forderung – 283,50 Euro
- ebenfalls 283,50 Euro für die Vertretung in einem Mahnverfahren bis zum Vollstreckungsbescheid
- bei Einspruch des Kunden gegen den Vollstreckungsbescheid innerhalb von 2 Wochen ab Zustellung und Vertretung des

Unternehmers im anschließenden Streitverfahren vor Gericht, Anrechnung der Gebühr für das Mahnverfahren auf die beim Streitgericht für die anwaltliche Tätigkeit anfallenden Kosten

- für eine Klageeinreichung und -vertretung im Termin bei Gericht – 472,50 Euro

(Beträge zzgl. MwSt.).

Kennt man keinen Rechtsanwalt, kann man bei der Rechtsanwaltskammer des jeweiligen OLG anfragen wie z. B. unter: www.rak-muenchen.de.

Rechtsbeistand einsetzen

Der Rechtsbeistand hat die von der Justizverwaltung erteilte Erlaubnis für die geschäftsmäßige Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten. Er darf jedermann rechtlich beraten und außergerichtlich vertreten sowie als Mitglied einer Rechtsanwaltskammer vor den Amtsgerichten auftreten. Seit 1981 können Rechtsbeistände mit dieser umfassenden Beratungs- und Vertretungsbefugnis nicht mehr bestellt werden. Es sind aber derzeit noch zahlreiche Rechts-

Tafel 3 Gerichtsvollzieherkosten

- Sachpfändung – (Festgebühr ohne Rücksicht auf die Höhe der Forderung: **20 Euro**)
- Abnahme der eidesstattlichen Offenbarungsversicherung: **30 Euro**
- Verhaftung des Schuldners: **30 Euro**
- Versteigerung beweglicher Sachen, Früchte und Forderungen: **40 Euro**
- Zeitzuschlag für alle Amtshandlungen über 3 Stunden pro angefangene Stunde: **15 Euro**

beistände in Deutschland tätig, 385 davon (Stand 01.01.2005) als Mitglieder von Rechtsanwaltskammern. Der Bundesverband Deutscher Rechtsbeistände (BDR) e.V. gibt Auskunft über Rechtsbeistände in Ihrer Nähe.

Die Rechtsbeistände berechnen ihre Vergütung nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz.

Gerichtsvollzieher nutzen

Der Gerichtsvollzieher (Tafel 3) ist selbständiges Vollstreckungsorgan

und wird bei der Zwangsvollstreckung tätig.

Sachpfändung. Sobald der Unternehmer einen Vollstreckungstitel gegen den Kunden hat und dieser in angemessener Frist – etwa 2 Wochen nach Zustellung – nicht zahlt, kann er den Gerichtsvollzieher mit der Sachpfändung beauftragen. Findet der Gerichtsvollzieher pfändbare Gegenstände vor, beschlagnahmt er sie durch Anbringung eines Amtssiegels. Eine Ausnahme stellen Wertsachen dar. Diese werden vom Gerichtsvollzieher mitgenommen. Die gepfändeten Sachen werden später abgeholt und meistbietend versteigert. Der Versteigerungserlös wird nach Abzug der Vollstreckungskosten an den Gläubiger abgeführt.

Offenbarungsversicherung. Für den Fall, dass der Gerichtsvollzieher keine pfändbaren Gegenstände vorfindet oder der Schuldner ihm die Durchsuchung nicht gestattet, kann der Gerichtsvollzieher auch gleichzeitig beauftragt werden, dem Kunden die eidesstattliche Offenbarungsversicherung – früher „Offenbarungseid“ – abzunehmen.

Sowohl die Sachpfändung als auch die Offenbarungsversicherung kann der Kunde dadurch abwenden, dass er dem Gerichtsvollzieher den Schuldbetrag bezahlt oder eine Abschlagszahlung leistet. Die letztere Möglichkeit setzt jedoch voraus, dass der Gläubiger vorher Ratenzahlung akzeptiert hat.

Übrigens, der Gerichtsvollzieher stellt auch Mahnungen zu. In seinem Bezirk kostet das 13 Euro, im übrigen Bundesgebiet 11 Euro.

Im Jahre 2003 haben 4754 Gerichtsvollzieher und Gerichtsvollzieherinnen 1,6 Milliarden Euro von Schuldnern eingezogen. Am erfolgreichsten waren die Gerichtsvollzieher aus Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg.

P. David

ADRESSEN

Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen
Brennerstraße 76
20099 Hamburg
Tel./Fax: 040/28 08 26-0/-99,
www.inkasso.de

Bundesverband Deutscher Rechtsbeistände
Rheinweg 24
53113 Bonn
Tel./Fax: 0228/923991-20/-26
www.rechtsbeistand.de

Bundesrechtsanwaltskammer
Littenstraße 9
10179 Berlin
Tel./Fax: 030/284939-0/-11
www.brak.de

Online-Branchenbuch Yellow Map
www.yellowmap.de

Sonnenenergie nutzen

Warmwasser und Strom von der Sonne – alternative Energien boomen. Im Boot mit geeigneten Partnern, die ausgeklügelte Kundenkonzepte bieten, haben auch Elektrofirmen derzeit gute Chancen für neue Aufträge.

Umfangreiche Förderung

Der Bestand an Photovoltaikanlagen hat sich in Deutschland in den letzten drei Jahren nahezu verdoppelt. Im Jahr 2004 erzeugten etwa 100 000 Photovoltaikanlagen genügend Solarstrom, um 80 000 Haushalte mit Energie zu versorgen. Zusätzlich lieferten 720 000 Solarthermianlagen Warmwasser. Doch der Boom alternativer Energien in jüngster Zeit geht bei Weitem nicht allein auf das Konto steigender Nebenkosten wie z. B. für Strom und Gas. Schließlich werden erhebliche Fördergelder locker gemacht. Wer das Stromgeld von Anfang an richtig umleitet, kann daraus nahezu komplett die Finanzierung des hauseigenen Solarkraftwerks bestreiten. Das ist das Hauptargument, um den Kunden für das Geschäft mit der Sonnenenergie zu gewinnen. Wer selbst erzeugten Ökostrom ans öffentliche Netz einspeist, ist unternehmerisch tätig und kann die auf die Baukosten gezahlte Mehrwertsteuer vom Finanzamt zurückfordern – ein weiterer Vorteil.

Gesicherte Finanzierung

Auch Elektrofirmen setzen verstärkt bei ihren Kunden auf die Installation von umweltfreundlichen Photovoltaikanlagen. Jedoch schrecken in heutigen Zeiten knapper Kassen selbst ausgewiesene Ökofreaks vor den hohen Investitionskosten – im Schnitt zwischen 15 000 und 40 000 Euro – oft zurück. Deshalb entwickelte ProSun-Geschäftsführer A. Wiertzema ein Finanzierungskonzept, um das Betreiben einer Solarstromanlage wirtschaftlich interessant zu gestalten. Dabei bezieht er auch die Fördermöglichkeiten wie z. B. über das neue Programm „Solarstrom erzeugen“ der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in die Kalkulation mit ein. **Der springende Punkt ist jedoch dabei, dass mit dem EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) dem Betreiber eine Einspeisevergütung über 20 Jahre plus Installationsjahr garantiert wird. Mit diesem Ertrag kann der Kunde unter bestimmten Vor-**

aussetzungen die Finanzierung der Anlage nahezu komplett bestreiten (Beispielrechnung Tafel 1).

Grundsätzlich arbeitet ProSun bei der Finanzierung mit jeder Bank zusammen, die der Bauherr wünscht – KfW, Umweltbank oder mit seiner Hausbank. Als Sicherheiten werden je nach Kreditinstitut und abhängig von der Kundenbonität meist Grundschuldeintrag und die Abtretung der Einspeisevergütung verlangt.

Leistungen aus einer Hand

Wiertzema bietet dem Kunden seit knapp anderthalb Jahren erfolgreich ein komplettes Leistungspaket aus einer Hand an:

- Finanzierung inklusive Beantragung der Fördermittel
 - Versicherungspaket sowie
 - die Installation der Solartechnik.
- Dabei arbeitet ProSun mit verschiedenen Elektrofachbetrieben zusammen. Diese übernehmen die Montage und Installation der Anlage ent-

sprechend des vorab an ProSun unterbreiteten Angebots.

Ein wichtiger Vorteil für die Fachbetriebe besteht vor allem darin, dass sie bereits zwei Tage nach Montage und Inbetriebnahme der Anlage durch das EVU (Energieversorgungsunternehmen) von ProSun den Rechnungsbetrag erhalten – so kurzfristig wieder über Liquidität verfügen. Auch bei den Handwerksfirmen selbst steigt das Interesse, mit diesem Konzept ihre eigenen Kunden vom Kauf einer Photovoltaikanlage zu überzeugen.

Darüber hinaus begegnen die Firmen damit den derzeitigen Lieferproblemen bei Solarmodulen, indem sie die Stellung von ProSun als Großabnehmer bei den Herstellern nutzen.

Risiken absichern

Die Kreditinstitute spielen zudem nur dann mit, wenn ausreichende Absicherung von möglichen Schäden getroffen wird. Zu empfehlen ist es daher, dem Kunden neben der Photovoltaikanlage und deren Finanzierung auch gleich das erforderliche Versicherungspaket – bestehend aus einer Betriebsunterbrechungs-, Elektroniksach- und Betreiberhaftpflichtpolice für den Risikoschutz und als Voraussetzung für eine Finanzierung anzubieten. Die Kosten für das Risikoschutzpaket Photovoltaik 3000 von Pro-

Tafel 1 Beispielrechnung *

Photovoltaikanlage inklusive Montage und Inbetriebnahme	
Anlagekapazität:	5 kWp
Finanzierung:	über die KfW Mittelstandsbank
Förderprogramm:	Solarstrom erzeugen
Angenommener Preis:	24 500 Euro
Finanzierungssumme:	25 521 Euro
Auszahlung (96 Prozent):	24 500 Euro
Zinssatz:	3,65 % (effektiv 4,26 %)
Zinsfestschreibung:	10 Jahre
Laufzeit:	20 Jahre
Tilgungszins:	1. Jahr tilgungsfrei, dann 3,67 %
Sondertilgung:	jederzeit möglich
Monatliche Belastung:	155,68 Euro
Stromproduktion/Jahr:	pro 1 kWp rund 850 kWh (angenommener Wert)
Jährliche Einspeisung:	ca. 4 250 kWh
Einspeisevergütung:	54,5 Cent/kWh ¹⁾
Einnahmen aus Stromproduktion/Jahr:	ca. 2 316,25 Euro
Einnahmen/Monat:	193,02 Euro
Monatliche Belastung (Finanzierung):	155,68 Euro
Monatlicher Ertrag aus Stromproduktion:	37,34 Euro
* unverbindliche Modellrechnung	
1) Für 20 Jahre gesetzlich garantierter Einspeisesatz für neu installierte Anlagen im Jahr 2005	