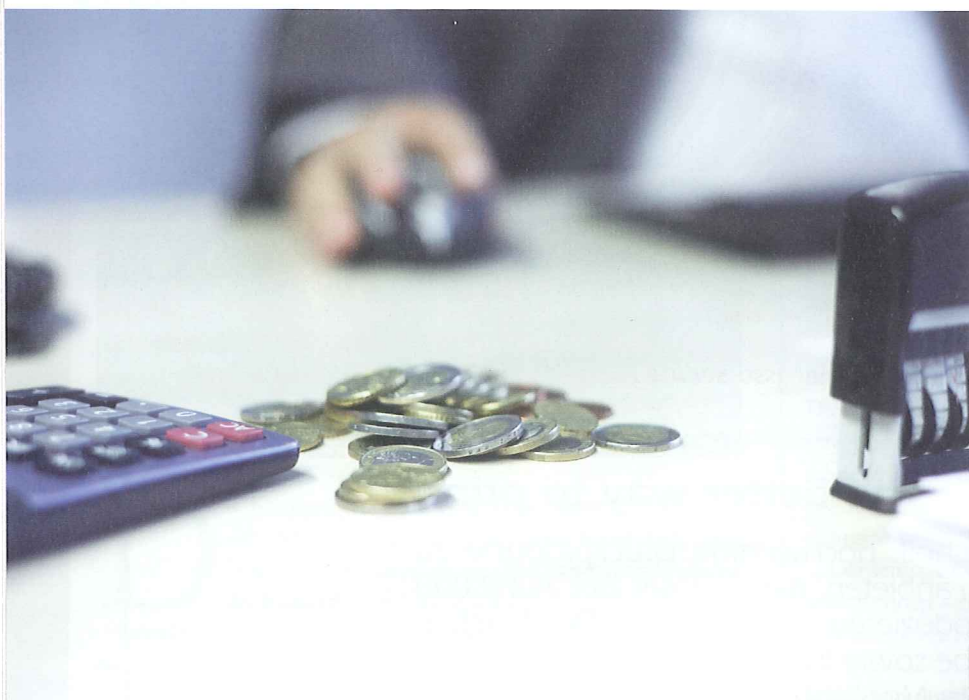


Inkasso oder Factoring Mediation oder Massengeschäft

Sich an einen Inkasso-Dienstleister zu wenden ist für Unternehmen jeder Größe seit jeher das effektivste Mittel, um Außenstände schnell und erfolgreich einzufordern.



fixierten Ankauf offener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch einen Factor, wie etwa Kredit- oder Finanzierungsinstitute. Der Factor kauft die Außenstände seines Mandanten auf und erhebt dafür eine Provision, die 2 bis 3,5 Prozent des Streitwerts beträgt und die vom Risiko und dem Arbeitsaufwand abhängt, den der Factor bei der Eintreibung der Außenstände hat. Daneben verlangen Factoring-Unternehmen üblicherweise eine Pauschalgebühr für eine eventuelle Bonitätsprüfung des Schuldners. Außerdem muss der Gläubiger Zinsen für den bereitgestellten Betrag bezahlen. Der Vorteil des Factorings besteht darin, dass der Gläubiger sofort über einen Betrag X verfügt, mit dem er seine Liquidität sicherstellen kann.

Allerdings hat Factoring drei große Nachteile:

1. In der Regel lagern Unternehmen ihre gesamte Buchhaltung an einen Factor aus. Damit wird also auch für die überwiegende Mehrheit der Rechnungen, die unverzüglich gezahlt werden, eine Factoring-Gebühr fällig. Unternehmen zahlen damit deutlich mehr, als wenn sie lediglich offene Forderungen verkaufen würden.

2. Da es sich beim Factoring um ein Massengeschäft handelt, kann der Factor keine flexiblen Lösungen, wie beispielsweise einen Vergleich, anbieten.

3. Der Gläubiger hat mit dem weiteren Verlauf des Mahnprozesses – auch im Erfolgsfall – nichts mehr zu tun. Alle Zahlungen des Schuldners gehen ausschließlich an den Factor.

Außergerichtliches Inkasso: Die rechtliche Situation

Vom Factoring unterscheidet man das außergerichtliche oder vorgerichtliche Inkasso, also die Einziehung von Forderungen im Auftrag des Gläubigers – unter Ein-

Inkasso hat eine lange Tradition. Bereits Mitte des 19. Jahrhunderts öffneten erste Auskunfteien – die Vorläufer des Inkassos. Das Problem, mit dem sich die Kunden der Auskunfteien damals konfrontiert sahen, ist dasselbe wie heute: Rechnungen werden zu spät oder gar nicht bezahlt. Dadurch verringert sich die Liquidität von Unternehmen, und Firmen können sogar in die Insolvenz geraten. Aus diesem Grund haben Inkasso-Unternehmen eine große ökonomische Verantwortung – sie sichern die Zahlungsfähigkeit von Unternehmen und helfen ihnen, im harten Wettbewerb zu bestehen. Seriöse Inkasso-Unternehmen haben eine wichtige Funktion als Stütze der Volkswirtschaft.

Doch wer das nächstbeste Inkasso-Büro wählt, kann im Nachhinein auch ein böses Erwachen erleben. Unter den rund 750 deutschen Inkasso-Unternehmen finden

sich leider einige schwarze Schafe, die moralisch fragwürdige, wenn nicht gar illegale Methoden zur Schuldeneintreibung praktizieren. Schon deshalb sollten Gläubiger darauf achten, einen lizenzierten Dienstleister zu beauftragen.

Und noch eines sollte der Gläubiger tun: Er muss genau abwägen, ob er in Zukunft wieder mit dem Schuldner zusammenarbeiten möchte oder ob er seine Außenstände ohne Rücksicht auf die Situation des Schuldners einfordern will. Im ersten Fall sollten sich Gläubiger an einen Dienstleister wenden, der außergerichtliches Inkasso anbietet, im zweiten Fall an ein Factoring-Unternehmen.

Factoring: Das risikoarme Massengeschäft

Unter Forderungskauf, dem sogenannten Factoring, versteht man den vertraglich

haltung der rechtlichen Bestimmungen. Das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) regelt die Befugnis, außergerichtliche Rechtsdienstleistungen zu erbringen. Bei Inkasso-Dienstleistungen handelt es sich um Rechtsdienstleistungen, die den gesetzlichen Regelungen unterliegen. Um Forderungs-Dienstleistungen anzubieten, muss das Inkasso-Büro über eine entsprechende Erlaubnis verfügen.

Kosteneffizienz durch Prozessautomatisierung

Die grundlegende Differenz zwischen Factoring und außergerichtlichem Inkasso besteht darin, dass Inkasso-Unternehmen die Außenstände ihres Mandanten nicht aufkaufen. Vielmehr versuchen Inkasso-Unternehmen als Mediator offene Beträge im Auftrag des Gläubigers bei seinem Schuldner einzufordern. Weil beim außergerichtlichen Inkasso das Risiko, Außenstände nicht erfolgreich einzufordern, beim Mandanten verbleibt, kann das Inkasso-Unternehmen seine Tätigkeit deutlich flexibler gestalten, als es einem Factor möglich ist: Inkasso-Unternehmen können sich im Einvernehmen mit ihrem Mandanten und dem Schuldner etwa auf einen Vergleich, auf eine Ratenzahlung oder auch auf einen Teilverzicht vonseiten des Gläubigers einigen, um auf diese Weise eine weitere Zusammenarbeit zwischen Gläubiger und Schuldner zu sichern.

Daneben können Inkasso-Dienstleister ihren Mandanten auch flexible Zahlungsmodelle anbieten. Es gibt sogar Inkasso-Büros, die komplett darauf verzichten, Mitgliedsbeiträge oder Einstellgebühren zu erheben und anfallende Gebühren stattdessen dem Schuldner in Rechnung stellen. Eine solch kundenfreundliche Preisgestaltung ist aber nur dann machbar, wenn die Prozesse einen hohen Automatisierungsgrad aufweisen: Ist es dem Gläubiger-Unternehmen möglich, seine technische Infrastruktur über bidirektionale und verschlüsselte Schnittstellen an die Systeme des Inkasso-Unternehmens anzubinden, kann die Übergabe und Abwicklung der Rechnungsstellung und des Mahnwesens vollautomatisch erfolgen. Dadurch ist nicht nur die zügige und zielführende Abwicklung von Mahnprozessen gewährleistet, sondern auch für größtmögliche Kosteneffizienz gesorgt. Zudem



ist die Erfolgsquote deutlich höher als bei manuellen Forderungsprozessen.

Umfassende Inkasso-Services

Zu den Serviceleistungen, die Inkasso-Unternehmen in der Regel anbieten, gehört neben der Forderungseinziehung und der Bonitätsprüfung des Schuldners auch die Einleitung und Betreuung gerichtlicher Mahnverfahren im Auftrag des Gläubigers – in Zusammenarbeit mit spezialisierten Fachanwälten. Denn sollten alle außergerichtlichen Inkasso-Maßnahmen – üblicherweise in Form von telefonischen und schriftlichen Zahlungsaufforderungen – erfolglos bleiben, ist ein gerichtliches Mahnverfahren oftmals die einzige und letzte Chance, um Außenstände doch noch erfolgreich einzufordern.

Die Voraussetzungen für den Erlass eines Mahnbescheids sind: Der Gläubiger muss seine Forderung zu Recht erheben; er darf keine vertraglich vereinbarte Gegenleistung mehr zu erbringen haben; der Schuldner muss sich mit seiner Zahlung im Verzug befinden und die Zahlungsfrist muss bereits abgelaufen sein. Legt der Schuldner auf Mahnbescheid und Vollstreckungstitel, den der Gläubiger durch ein erfolgreiches gerichtliches Mahnverfahren erwirkt, innerhalb von zwei Wochen keinen Widerspruch ein, ist der Titel rechtskräftig. Viele Inkasso-Unternehmen offerieren ihren Mandanten zudem den Service, dass sie den Vollstreckungstitel für die gesamte Gültigkeitsdauer – 30 Jahre lang – überwachen

und auch dafür sorgen, dass Pfändungen oder Zwangsvollstreckungen stattfinden, sobald der Schuldner seine Liquidität zurückerlangt.

Vier Milliarden für die Volkswirtschaft

Möglichkeiten, Außenstände einzufordern, gibt es viele. Für eine schnelle und unkomplizierte Finanzspritze sorgt das Factoring. Gläubiger sollten sich allerdings darüber im Klaren sein, dass sie nur ein Mandant unter tausenden sind. Wer sich nicht von einer unmittelbar bevorstehenden Insolvenz bedroht fühlt, für den ist außergerichtliches Inkasso die effektivere Option, um seine Außenstände einzufordern. Als Mediatoren realisieren deutsche Inkasso-Unternehmen Forderungen in Höhe von rund vier Milliarden Euro jährlich und führen sie dem Wirtschaftskreislauf wieder zu. Inkasso hilft nicht nur dem einzelnen Unternehmen – Inkasso leistet zugleich einen nicht zu unterschätzenden Beitrag zur ökonomischen Stabilität der Volkswirtschaft. ■



Alfons Winhart
Vorstand der PNO Inkasso AG
Deggendorf
www.pno-inkasso.de