Forderungsmanagement

Vollstreckungstitel: Bleiben Sie hartnäckig!

18.01.16 | Autor: Heidemarie Schuster

Vollstreckungstitel sind 30 Jahre gültig. (Bild: Torbz-Fotolia.com)

Laut Bremer Inkasso kann es sich für Unternehmen finanziell rentieren, sich mit alten Vollstreckungsbescheiden zu befassen.

Mit einem neuen Jahr stellen Unternehmen gerne die Weichen für eine positive Geschäftsentwicklung und vergessen Misserfolge. „Hin und wieder kann ein ‚Rückblick', eine erneute Auseinandersetzung mit einem ‚Misserfolg' aber ganz sinnvoll sein. Zum Beispiel dann, wenn es um immer noch offene Forderungen geht", so Bernd Drumann, Geschäftsführer bei Bremer Inkasso. „Man tut als Unternehmer nämlich nicht nur gut daran, sich für das neue Jahr einen zeitnahen und noch konsequenteren Forderungseinzug vorzunehmen", fährt er fort, „sondern auch daran, sich einmal wieder mit alten Urteilen oder Vollstreckungsbescheiden zu befassen, die vielleicht vor Jahren oder Jahrzehnten ohne Vollstreckungserfolg irgendwo archiviert wurden. Alte Titel können bares Geld wert sein, denn sie sind 30 Jahre lang gültig."

Vollstreckungstitel

„30 Jahre sind eine lange Zeitspanne, innerhalb derer nicht nur Säuglinge zu gestandenen Erwachsenen werden, sondern sich auch im Leben eines Schuldners sehr viel tun kann", sagt Bernd Drumann. „Ansichten, Lebenseinstellung und -umstände können sich drastisch verändern und/oder der Schuldner kann durch Arbeit, Heirat oder Erbschaft zu Geld kommen. Daher kann es durchaus sinnvoll sein, in Abständen zu prüfen, ob sich alte Ansprüche auf Grund neuer Gegebenheiten realisieren lassen", so seine Erfahrung.

Ermittlungsdienst und Wirtschaftsauskunft

„Hat man einen Vollstreckungstitel für eine Forderung, mit deren Einzug man ursprünglich ein Inkassounternehmen oder einen Rechtsanwalt beauftragt hatte, so ist für eine Überprüfung ein möglicher Weg, diesen Auftrag dort fortzusetzen beziehungsweise zu erneuern", erklärt Drumann. Das habe den Vorteil, dass so erneut keine eigene Zeit gebunden wird, da wichtige grundlegende Daten bereits vorhanden und bisherige Schritte bekannt seien. In Absprache mit dem Mandanten könnten dann, nach Einholung von Informationen zum Schuldner durch Ermittlungsdienstleister und Wirtschaftsauskunfteien, die Ergebnisse vom Inkassounternehmen oder Rechtsanwalt ausgewertet und Empfehlungen zum weiteren Vorgehen ausgesprochen werden."

Zum weiteren Vorgehen merkt Drumann an: „Zu den Kosten, die durch eine Fortführung eines Auftrages beziehungsweise für die entsprechenden Schritte entstehen, sollte man sich vom Anwalt oder Inkassounternehmen vorher beraten lassen. In der Regel räumen Inkassounternehmen für die Bearbeitung von titulierten Forderungen Sonderkonditionen ein. Bei nicht von uns erwirkten Titeln übernimmt unser Unternehmen zum Beispiel das volle Kostenrisiko. Das heißt, dem Kunden entstehen bei Nichterfolg keine Kosten. Stattdessen wird dann eine Erfolgsprovision von 45 Prozent von eingezogenen Geldern erhoben."

Vollstreckungsbescheide veräußern

„Eine weitere Möglichkeit, die nicht unerwähnt bleiben soll, ist die der Titelveräußerung", ergänzt Drumann. „Es gibt Inkassounternehmen, die Gläubigern Titel abkaufen, wenn diese den ganzen Vorgang ein für alle Mal abschließen möchten und schon gar nicht 30 Jahre lang den Schuldner immer mal wieder überprüfen möchten. Wer das jedoch in Betracht zieht, sollte sich vorher unbedingt über die Konditionen schlau machen, denn das ankaufende Unternehmen übernimmt ja nicht nur den Titel, sondern gegebenenfalls auch das volle Ausfallrisiko der Forderung – und das schlägt sich im Ankaufspreis nieder", so sein Hinweis. Auskunft darüber, wer Titel kauft, erteilt der Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen

Ein Fall aus der Praxis

„Dass sich Hartnäckigkeit und Geduld auszahlen können, habe ich gerade wieder bei einem aktuellen Fall erlebt", berichtet Drumann. „2006 hatte unser Mandant eine zahnärztliche Leistung bei einem Patienten erbracht und ihm diese in Rechnung gestellt. Leider zahlte der Patient nicht, auch nicht nach Mahnung. Zeitnah wurden wir daraufhin mit dem Einzug der Forderung beauftragt und schöpften alle uns zur Verfügung stehenden vorgerichtlichen Mittel aus. Leider jedoch ohne Erfolg. Auch das gerichtliche Mahnverfahren brachte als Ergebnis für unseren Mandanten nur den Vollstreckungstitel. Doch auch mit dem Titel konnte die Forderung mittels Zwangsvollstreckung nicht realisiert werden. Bei dem Schuldner war schlichtweg absolut nichts zu holen! Unserem Mandanten mussten wir daraufhin die vereinbarte Nichterfolgspauschale sowie reale Auslagen, beispielsweise Porto sowie Telefonate in Rechnung stellen und die Akte erfolglos schließen."

Hartnäckigkeit zahlt sich aus

„Das einzige, was wir unserem Mandanten noch an die Hand geben konnten, war der dringende Appell, in Abständen die Lebenssituation des Schuldners überprüfen zu lassen, um die Forderung in Anbetracht der langen Gültigkeitsdauer des Titels doch noch zu realisieren. Und tatsächlich machte sich die Beharrlichkeit unseres Mandanten bezahlt. Mehr oder weniger routinemäßig sollten wir den Vorgang erneut auf die Sinnhaftigkeit einer Fortsetzung des ehemaligen Inkassoauftrags überprüfen. Nachforschungen für unseren Mandanten über einen eingeschalteten Ermittlungsdienst ergaben, dass sich der Schuldner finanziell gefangen zu haben schien und seit geraumer Zeit einer geregelten Arbeit in Vollzeit nachging. Schlussendlich konnte eine Lohnpfändung erreicht werden. Mit vom Lohn einbehaltenen und an uns abgeführten monatlichen Teilbeträgen wird die Forderung unseres Mandanten nun nach neun Jahren doch noch peu à peu beglichen. Da der Titel durch uns erwirkt wurde, bekommt der Gläubiger 100 Prozent seiner Forderung", so Drumanns positives Fazit zu diesem Auftrag.