

INKASSO- UNTERNEHMEN

Nicht jedes Inkassoschreiben, das zu Hause oder im Betrieb im Briefkasten landet, ist seriös. Die Branche der Inkassounternehmen sorgt sich um ihren Ruf, der Bundesverband bemüht sich intensiv um Aufklärungsarbeit.

Mehr als 50 Milliarden Euro an Forderungen

Zahlungsverzug. Ohne gültige Zulassung darf kein Inkassounternehmen aktiv werden. Ungerechtfertigte Drohungen deuten auf einen unseriösen Absender hin.

Zurück aus dem Urlaub lauert der unangenehme Brief im Postkasten. Das Schreiben eines Inkassobüros fordert den Adressaten auf, eine offene Rechnung zu begleichen. Viele Konsumenten haben schon mal so einen Brief, gespickt mit Gebühren und Verzugszinsen, erhalten. Ärgerlich. Zumal nicht jedes Inkassoschreiben gerechtfertigt ist. Der Ruf der Geldeintreiber ist angekratzt. Nicht erst, seitdem im Internet ein falscher Mausclick Abzocke-Abos Tür und Tor öffnet. Schwarze Schafe treiben mit ungerechtfertigten Drohungen Empfänger schon seit geraumer Zeit in die Zahlungs-ecke. In den Briefen ist die Rede von Lohnpfändungen oder dem Besuch des Gerichtsvollziehers, wenn der Säumige nicht bezahlt. Doch diese Einschüchterungen sind haltlos. Ein Gerichtsvollzieher klopft nur dann an, wenn er einen gerichtlichen Titel in der Tasche hat. Ein Inkassobüro muss hierzu ein Klageverfahren gewonnen, beziehungsweise es muss einen Vollstreckungsbescheid erhalten haben. Gleiches gilt für Lohnpfändungen.

Wer unsicher ist und klären will, ob der Absender des Briefs seriös und der geforderte Inhalt vor allem gerechtfertigt ist,

dem hilft ein Blick auf den Briefkopf. „Dort steht die Zulassung des Inkassounternehmens“, sagt Tilman Renz, Wirtschaftsprüfer bei Binder, Hillebrecht & Partner (BHP) in Stuttgart. Diese erteilt das zuständige Amts- oder Landgericht. Auch im Netz unter www.rechtsdienstleistungsregister.de kann sie jeder überprüfen. Helfen kann ebenso der Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU) mit Sitz in Berlin, bei dem 560 der rund 750 deutschen Inkassounternehmen Mitglied sind. Auch die Verbraucherzentralen geben Auskunft zu Inkassobriefen. Grundsätzlich gilt: „Ohne gültige Zulassung darf nicht kassiert werden“, bestätigt Renz. Das Problem ist allerdings: ist diese erst einmal erteilt, wird sie so schnell nicht wieder entzogen.

In Summe halten deutsche Inkassobüros mehr als 50 Milliarden Euro an Forderungen. Davon sind allerdings manche seit 30 Jahren und länger im Bestand. „Im Schnitt fließen jährlich rund fünf Milliarden Euro zurück an die Auftraggeber“, sagt BDIU-Pressesprecher Marco Weber. Die durchschnittliche Forderung liegt bei 600 Euro. Laut BDIU bearbeiten Inkas-

sounternehmen aktuell mehr als 15 Millionen vor- beziehungsweise außergerichtliche Fälle. Rund 80 Prozent, also zwölf Millionen, erledigen die Unternehmen, ohne dass es zu einem Prozess kommt. Zum Vergleich: die Zahl der von Gerichten verschickten Mahnbescheide liegt bei etwa neun Millionen pro Jahr. Wichtigste Auftraggeber sind laut einer Studie der Unternehmensberatung Bülow & Consorten aus Hamburg Handwerker. 65 Prozent aller Inkassounternehmen haben sie als Kunden. Ebenfalls stark vertreten ist das Gesundheitswesen – es ist Auftraggeber von 54 Prozent aller Inkassounternehmen.

NUR SELTEN FINDEN BONITÄTSPRÜFUNGEN STATT

Warum gerade das Handwerk auf die Hilfe der Inkassofirmen angewiesen ist, kann Tilman Renz gut nachvollziehen. Der Wirtschaftsprüfer weiß, dass Schreiner, Maler und Flaschner zur Ultima Ratio greifen, weil es ihnen oft an einem gut organisierten Rechnungs- und Mahnwesen mangelt. Zudem fanden nur selten Bonitätsprüfungen statt. Oder es würden die den Kunden gegebenen Kreditlimits ignoriert, meint Renz. Stehen Zahlungen aus und bleiben Mahnwellen erfolglos, rät der Steuerberater, vor dem Schritt zum Inkasso zum Telefonhörer

zu greifen. „Im Gespräch mit dem säumigen Zahler sollte eine Tilgungsvereinbarung getroffen werden“, sagt Renz. Gekoppelt mit der Ankündigung, ausstehende Lieferungen und Leistungen zu stoppen, hätten vor allem Handwerker gute Chancen, ihr Geld zu erhalten. Ebenso rät er den Betrieben, bereits im Vorfeld Abschlagszahlungen anzufordern.

Wer als betroffener Verbraucher eine Forderung unbegründet findet, muss ihr schriftlich widersprechen. Und dabei begründen, warum er nicht zahlen will. Stammt die Aufforderung von einem seriösen Inkassobüro, kümmert es sich um den Widerspruch und fordert den Auftraggeber zu einer Stellungnahme auf. Werden sich beide Seiten nicht einig, kann tatsächlich Post vom Gericht kommen. „Dann gilt es allerdings, innerhalb von 14 Tagen zu reagieren und auf dem beiliegenden For-

mular Widerspruch beim Gericht einzulegen“, verdeutlicht Renz. Damit sei das gerichtliche Mahnverfahren beendet. Inkassounternehmen und Auftraggeber können dann entscheiden, ob sie klagen wollen. Wer das Schreiben des Gerichts ignoriert, dem droht ein Vollstreckungsbescheid. Diesen kann wiederum nur ein Gericht aufheben. Geschieht dies nicht, drohen über die zu zahlende Forderung hinaus noch Gerichtskosten.

Übrigens: damit weniger Verbraucher in Internet-Abofallen stolpern, hat der Gesetzgeber reagiert. Seit 1. August muss jeder Gewerbetreibende auf kostenpflichtige Online-Angebote mit dem sogenannten Internetbutton hinweisen. Dieser muss mit Formulierungen wie „Zahlungspflichtig bestellen“, „Kaufen“, „Einkauf abschließen“ oder „Zahlungspflichtigen Vertrag abschließen“ versehen sein, erläutert

Rechtsanwalt Christoph Traub, ebenfalls von BHP. Wenn eine Firma einfach „Bestellen“, „Anmeldung“ oder „Weiter“ auf seine Buttons schreibt, reicht das nicht aus. Ein Kaufvertrag ist dann nicht gültig, sofern der Shop von Deutschland aus betrieben wird.

Michael Sudahl

»info

Nach Angaben des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen nimmt die Zahl der Verbraucherinsolvenzen nach einem leichten Rückgang wieder zu. Lag sie im Jahr 2011 laut Statistischem Bundesamt bei 103 289 Fällen, erwartet der Verband in diesem Jahr 105 000 Insolvenzen. 2003 waren es noch 33 609 Fälle.

Hartnäckig wie ein Terrier

Mittelstand. In kleinen Betrieben mangelt es an systematischem Forderungsmanagement.

Seit 30 Jahren ist Hans-Günther Mack selbstständiger Bäcker, seit zehn Jahren ist er auch als Wiederverkäufer tätig. Rund 20 Prozent des Umsatzes macht die schwäbische Handwerksbäckerei mit der Sternegastronomie. „Von den etwa 450 Kunden fallen ein, zwei Prozent aus“, so der Chef von 630 Mitarbeitern. Dafür gäbe es aus seiner Sicht keine Absicherung. In seinem Berufsleben hat er sich manch „blutige Nase“ geholt, musste aber nur zweimal größere Summen abschreiben.

Aktuell investiert er über einen Freund in den asiatischen Markt und liefert Backmittel. Bewusst setzt Mack bei diesem Geschäft nur 12 000 Euro aufs Spiel. Er liefert ein zweites Mal an den Kunden erst dann, wenn seine erste Rechnung bezahlt wurde. Ein Unternehmer müsse aktiv sein und ein Risiko eingehen, findet der Westhausener, aber eine gewisse Vorsicht bei neuen Kunden sei ebenso unerlässlich.

Die Zahlungsmoral in Deutschland ist laut Auskunft des Bundesverbandes Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU) zwar so gut wie seit zehn Jahren nicht mehr. Aber laut einer Umfrage erwarten 38 Prozent der befragten Unternehmen eine nachlassende Zahlungswilligkeit bei den Kunden. Sollte sich die Euro-Krise verschärfen, sehen sogar 79 Prozent der befragten Unternehmen schwarz. Gerade für Handwerksbetriebe und kleinere Mittelständler sind Zahlungsausfälle oder -aufschübe kritisch, denn Gehälter und Steuern müssen trotzdem pünktlich bezahlt werden. So entging beispielsweise ein Karlsruher IT-Dienstleister nur knapp der Zahlungsunfähigkeit, weil ein großer Kunde sein Zahlungsziel eben mal um vier Wochen nach hinten verschob.

Ewald Matejka, Finanzberater der Münchener MRP-Consulting, bemängelt, dass vor allem kleinere Betriebe kein syste-

matisches Forderungsmanagement betreiben. Einerseits steht bei ihnen die produktive Arbeit im Vordergrund, andererseits wenden sich beispielsweise lokal arbeitende Handwerker beim konsequenten Geldeintreiben, weil sie Angst vor einem schlechten Image haben, wenn sich das womöglich in der Nachbarschaft herum-spricht. Der Finanzberater hält diese Bedenken für unberechtigt: „Wer klar und fair kommuniziert, muss nichts befürchten.“ Jeder im Ort werde verstehen, dass nach getaner Arbeit Geld fließen muss, schließlich wollen auch die Mitarbeiter ihr Gehalt.

So geht die Umformtechnik Radebeul in drei Schritten vor: Zunächst erhält jede Rechnung den Zusatz: „Bitte begleichen Sie den Rechnungsbetrag durch Überweisung auf das hier genannte Konto bis spätestens <konkretes Datum> unter Angabe der Rechnungs- und Kundennummer. Offene Forderungen werden ab Fälligkeit lt. §§ 247, 286 und 288 BGB mit 5 Prozent bzw. 8 Prozent über dem Basiszinssatz ver-zinst.“ Damit kommt der Kunde automa-



Auch Mittelständler sind auf pünktliche Zahlung angewiesen. Foto: Umformtechnik

tisch in Verzug, wenn er nicht rechtzeitig zahlt. Weil Geschäftsführer Stephan Schneider seine „Pappenheimer kennt“, werden die im nächsten Schritt zwei, drei Tage vor dem Zahlungstermin angerufen. „Da muss man hartnäckig sein wie ein Terrier“, sagt der 56-jährige Ingenieur. Schließlich finanziere der Spezialist für geschmiedetes Aluminium permanent zwischen einer und 1,5 Millionen Euro vor für Rohstoffe, Konstruktion oder Werkzeuge. Im dritten Schritt wird dann die Notbremse gezogen: Vor einer neuen Auslieferung muss die überfällige Rechnung bezahlt sein. „Grundsätzlich sprechen wir die Einkäufer direkt an, wenn vermehrt Rechnungen zu spät gezahlt werden“, erläutert Schneider. Da müsste man auch als kleinerer Unternehmer Mut haben.

Betriebe können ihre offenen Rechnungen auch an Inkassobüros abtreten, oft werden dann Mahnverfahren schneller abgeschlossen und die Außenstände reduziert. Wichtig ist für Inhaber und Geschäftsführer zu beachten, dass die Gebühren des beauftragten Büros nicht zu hoch liegen, denn das kann die Schuldner verärgern. Schwieriger sieht es dagegen mit Auslandsrechnungen aus, die meist auf Grund unterschiedlicher Rechtslage vom Inkassoverfahren ausgeschlossen sind. Der Handwerksbäckerei Mack wäre beim Asiengeschäft also nicht geholfen. Eventuell kann es sinnvoll sein, das Rechnungswesen an einen Finanzdienstleister abzugeben, denn der Handwerker ist dann allen Rechnungszögerer los. Außerdem überprüfen die Dienstleister beispielsweise die Bonität von Neukunden. Das macht aber auch die Umformtechnik Radebeul, weil sie Mitglied bei Creditreform ist und die entscheidenden Wirtschaftsauskünfte geliefert bekommt.

Jens Gieseler

» impressum

Redaktion: STZW Sonderthemen
Anzeigen: Jürgen Maukner