

Vom Forderungsmanagement zum Schuldnermanagement

In Zeiten wirtschaftlicher Rückschläge stellen Zahlungsausfälle für mittelständische Unternehmen ein erhebliches und unkalkulierbares Risiko dar. Die Absicherungsmöglichkeiten sind regelmäßig aufwendig und unflexibel mit dem Ergebnis, dass sie gerade dann nicht gewählt werden, wenn man sie am nötigsten bräuchte.

Wenn ein Gläubiger an die Beitreibung seiner Forderung herangeht, kennt er meist deren Höhe. Und wenn der Vertriebs-/Außendienst gut gearbeitet hat, kennt er auch noch die genaue Anschrift und Bezeichnung des Schuldners. Kommt der Schuldner mit seinen Zahlungen in Verzug, folgt darauf dann üblicherweise die weitgehend einseitige Kommunikation durch Mahnschreiben, anwaltliche Mahnschreiben und Titulierung. Die Erfahrung zeigt, dass auf diese Weise eine Rückantwort des Schuldners häufig erst vor Gericht erfolgt. Meist ist sie dann der Situation entsprechend ein Gemisch von Einwendungen und Ausflüchten, welches die Titulierung um Monate verzögern soll - und häufig genug damit Erfolg hat.

Die Ergebnisse lassen sich oft genug mit dem Satz zusammenfassen: "Außer Spesen nichts gewesen."

Für die fehlende Zahlung des Schuldners gibt es eine breite Palette möglicher Gründe. Eine Optimierung der Durchsetzung von Forderungen wird auf diese verschiedenen Varianten eingehen müssen.

Sozusagen als anwaltliches Mahnschreiben für Fortgeschrittene bieten wir unseren Mandanten ein gestaffeltes Vorgehen an, welches diesen Anforderungen genügt.

Information durch Kommunikation und Recherche
Um die tatsächlichen Gründe des Schuldners für den Zahlungsverzug zu ermitteln, hilft als erstes ein persönliches Gespräch - das einfachste und schwerste Mittel zugleich. Es erfordert psychologisches Einfühlungsvermögen und Hartnäckigkeit, um durch vorgeschobene Einwendungen und

UWE JAHN
RECHTSANWALT

ARBEITSRECHT
FACHANWALT

WIRTSCHAFTSRECHT
TÄTIGKEITSSCHWERPUNKT

MEDIZINRECHT
TÄTIGKEITSSCHWERPUNKT

Neumühler Straße 22
19057 Schwerin

Tel 0385 616106
Tel/Fax 0385 612680

e-mail:
ra-jahn@mvnet.de
www.ra-uwe-jahn.de

Ausflüchte hindurch zur Situation des Schuldners vorzudringen.

Mit wem hat man es zu tun ?

Als Zwischenergebnis kann die Einordnung des Schuldners begonnen werden zwischen dem Extrem einfacher Schusseligkeit, über die verlorene Übersicht mit den entsprechenden betriebswirtschaftlichen Folgen, die wütende Zahlungsverweigerung wegen eigener ausgefallener Forderungen, die leichtere Schlitzohrigkeit, den routinierten Schuldner bis hin zum anderen Extrem, dem Eingehungsbetrug. Danach richtet sich der Schwerpunkt der weiteren Kontaktaufnahme.

Die nächsten Schritte ...

Bei gutwilligen Schuldnern hilft manchmal einfach die Kontaktaufnahme, der Schritt aus der Anonymität des Schriftverkehrs hin zur persönlichen Ansprache. Hat der Schuldner den Überblick über seine wirtschaftliche Situation verloren, wird er nicht mehr nach rationalen Gesichtspunkten deren Befriedigung betreiben, sondern nach Sympathie, aktueller Erinnerung und vielleicht sogar Lästigkeit. Der Gesprächskon-takt kann da das entscheidende Motiv zur Zahlung sein, der entscheidende Vorsprung vor den anderen Gläubigern. Hier wird es aus geschäftstaktischen Gründen sinnvoll sein, auf Einwendungen und die persönliche Situation des Schuldners einzugehen, Teilzahlungen zu besprechen und möglichst sofort eine erste Zahlung zu bergen. Selbst ein ungedeckter Scheck kann - als Grundlage einer sehr viel ein-facheren Titulierung im Scheckprozeß - noch etwas Gutes haben.

Böswilligere bis böswillige Schuldner wird man damit nicht erreichen. Eine erste kleine Zahlung, die diese Art Schuldner gerne als Geste ausreichen, kann zwar mehr sein, als was anderen Gläubigern nach dem vorprogrammierten Crash verbleibt, aber das Hauptziel bei derartigen Gesprächen ist die Informationssammlung. Hier geht es um die Identität der handelnden Personen auf Schuldnerseite, die wirtschaftliche Situation der Schuldners und deren Entwicklung. Ergebnis kann z.B. sein, dass der Schuldner, der sich häufig hinter Kapitalgesellschaften verbirgt, doch noch in persönliche Haftung genommen werden kann. Möglichst viel soll deshalb auch in Erfahrung gebracht werden über Geschäfts- und Bankverbindungen, persönliche Verhältnisse des Schuldners und seines Umfeldes. Flankierend kommt noch eine Strafanzeige wegen Eingehungsbetrug in Betracht. Angesichts der massiven Überlastung der Staatsanwaltschaften im Wirtschaftsstraf-recht allerdings ist der Stellenwert dieses Schrittes gering. Weitaus wichtiger ist demgegenüber die Beobachtung der Insolvenzakte und der daraus zu entnehmen-den Anhaltspunkte für die persönliche Haftung von Gesellschaftern und Geschäfts-führern.

Der Rechtsweg ...

ist damit natürlich nicht ausgeschlossen. Es wäre ein Missverständnis, wenn man unsere Bemühungen als Alternative zum Rechtsweg sähe. Es geht nur - aber immerhin - darum, die Situation des Schuldners soweit aufzuklären, die Möglich-keiten der Kommunikation und Recherche soweit auszunutzen, dass die Wahl des Rechtsweges mit seinen Kostenrisiken auf fundierter Grundlage

erfolgen kann. Aus dem kostenträchtigen Routinevorgang wird damit die ergebnisorientierte Auswahl einer Handlungs-variante.

Unsere Kosten

liegen erheblich über denen des normalen Mahn- und Titulierungsverfahrens. Neben den Recherchekosten fallen Kosten für anwaltliche Bearbeitung, Sachbearbeitung und natürlich die persönliche Ansprache an. Diese Kosten entstehen ergebnisun-abhängig. Eine ergebnisorientierte Vergütung dürfen wir als Rechtsanwälte nicht vereinbaren. Und der Schuldner braucht Ihnen auch nur die Kosten des normalen Mahnverfahrens zu erstatten.

Als grober Rahmen hat sich gezeigt, dass unser Vorgehen bei Forderungen ab 30 TDM sinnvoll wird. Hier ist selbst bei einer teilweisen Zahlung noch ein positives Ergebnis gegenüber dem Totalausfall zu erzielen.

Ihr Gewinn

Beim Wettrennen um die verbleibende Liquidität des Schuldners sind sie direkt vor Ort vertreten.

Ihre Chance auf Zahlung ob teilweise, ob ratenweise, ob bar oder per Scheck, ob vorab oder auf dem Rechtsweg, wird genutzt und optimiert.

Und:

Sollten sich in Ihren Abläufen Schwächen zeigen, werden wir diese nicht für uns behalten, sondern mit Ihnen auswerten und Verbesserungen vorschlagen.

Damit sie nicht die Folgen, sondern die Ursache managen.

Uwe Jahn
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Arbeitsrecht

© RA Uwe Jahn, Schwerin