

Professionelles Forderungsmanagement

Rechtliche Grundlagen und Praxis des Inkassogeschäfts

VON
Dr. Karsten Schneider

1. Auflage

Professionelles Forderungsmanagement – Schneider

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Wirtschaft

Schäffer-Poeschel Stuttgart 2010

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 7910 2933 7

SCHÄFFER
POESCHEL

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
1 Einleitung	1
2 Rechtliche Aspekte rund um die Forderung	4
2.1 Unterschiedliche Forderungsarten und ihre Durchsetzbarkeit (Von Günter Bandisch)	4
2.1.1 Forderungen aus Warenlieferungen	5
2.1.2 Forderungen aus Dienstleistungen	7
2.1.3 Forderungen aus Werkverträgen	8
2.1.4 Forderungen aus Kreditverträgen	12
2.1.5 Forderungen aus Mietverträgen	17
2.1.6 Forderungen aus Versicherungsverträgen	19
2.1.7 Öffentlich-rechtliche Forderungen	20
2.2 Mahn- und Vollstreckungsverfahren (Von Günter Bandisch)	21
2.2.1 Außergerichtliches Mahnverfahren	21
2.2.2 Gerichtliches Mahnverfahren	23
2.2.3 Klageverfahren	29
2.2.4 Zwangsvollstreckungsverfahren	30
2.2.5 Insolvenzverfahren	34
2.3 Sicherheiten (Von Jürgen Nosber und Michael Orth)	53
2.3.1 Personalsicherheiten	53
2.3.2 Sachsicherheiten	58
2.3.3 Immobiliensicherheiten	62
3 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen der Forderungsbeitreibung	67
3.1 Kosten- und Einflussfaktoren (Von Ruth Caryot und Karsten Schneider)	68
3.2 Unterschiedliche Handlungsoptionen (Von Ruth Caryot und Karsten Schneider)	71
3.3 Kostentreiber im Blick behalten (Von Ruth Caryot und Karsten Schneider)	77
4 Professionelle Lösungen im Forderungsmanagement	81
4.1 Vorgehensweise eines spezialisierten Inkassounternehmens (Von Ruth Caryot und Karsten Schneider)	82
4.1.1 Beratung und Kommunikation	83
4.1.2 Inkasso-Philosophie	88
4.1.3 Know-how	92
4.1.4 Technik	93

4.1.5	Prozesse.....	95
4.1.6	Realisierungsquoten – Effizienz und Effektivität	98
4.2	Lösungen zur Durchsetzung unbesicherter Forderungen (Von Ruth Caryot und Karsten Schneider).....	103
4.2.1	Prozess bei Kooperation des Zahlungspflichtigen	103
4.2.2	Prozess bei unkooperativem Verhalten des Zahlungspflichtigen	104
4.2.3	Unterschiede der Vorgehensweise bei Eigenbearbeitung und Fremdbearbeitung	105
4.3	Lösungen zur Durchsetzung besicherter Forderungen (Von Jürgen Nosber und Michael Orth).....	106
4.3.1	Wirtschaftliche Bewertung von Sicherheiten.....	107
4.3.2	Strategie und Vorbereitung des Forderungsmanagements	116
4.3.3	Vorgehensweise bei Sachsicherheiten	124
4.3.4	Vorgehensweise bei Immobiliensicherheiten	124
4.3.5	Weiterbearbeitung und Abschreibung von Forderungen.....	128
4.3.6	Checkliste zum Forderungsmanagement	129
4.3.7	Exkurs: (Un-)kooperativer Insolvenzverwalter.....	130
4.4	Lösungen für Kommunen (Von Günter Bandisch und Karsten Schneider) ...	131
4.4.1	Unterstützung für den Einzug öffentlich-rechtlicher Forderungen ...	131
4.4.2	Outsourcing privatrechtlicher kommunaler Forderungen	133
4.4.3	Rechtliche Möglichkeiten und Ausgestaltung des Outsourcings.....	134
5	Outsourcing des Forderungsmanagements	137
5.1	Ziele des Outsourcings	138
5.2	Handlungsfelder im Forderungsmanagement	139
5.3	Einfluss- und Erfolgsfaktoren für das Outsourcing	140
5.4	Kosten und Vergütung (Von Günter Bandisch und Karsten Schneider)	142
5.4.1	Inkassovergütung für außergerichtliche Tätigkeiten	143
5.4.2	Vergütung für gerichtliche Tätigkeiten.....	146
5.4.3	Kosten des Rechtsstreits	148
5.4.4	Gerichtskosten	149
5.4.5	Vollstreckungskosten	149
5.4.6	Vergütung für Mandant bzw. Gläubiger	150
5.5	Wirtschaftlichkeitsbetrachtung (Von Karsten Schneider).....	150
5.6	Auswirkungen RDG auf Befugnisse eines Inkassounternehmens (Von Günter Bandisch und Karsten Schneider)	155
6	Gesetzliche und vertragliche Rahmenbedingungen für Inkassounternehmen	157
6.1	Gesetzliche Vorschriften und Registrierung (Von Günter Bandisch).....	157
6.1.1	Rechtsdienstleistungsgesetz	159
6.1.2	Rechtsdienstleistungsregister, Registrierung und Eignung.....	160
6.2	Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen (Von Günter Bandisch und Ruth Caryot).....	164
6.3	Vertragliche Grundlagen für den Forderungseinzug (Von Günter Bandisch und Karsten Schneider)	164
6.3.1	Inkasso- bzw. Mandantenvertrag.....	165

6.3.2	Forderungsverkauf	168
6.3.3	Kooperationsvertrag zwischen Inkassounternehmen und Rechtsanwälten	168
6.4	Datenschutz (Von Karsten Schneider)	169
6.5	Geldwäschegesetz (Von Günter Bandisch).....	171
7	Schlussbetrachtung und Ausblick	173
	Literaturverzeichnis	175
	Autoren	177
	Glossar	179
	Stichwortverzeichnis	221