

Verlangen seriöse Inkassounternehmen Vorgebühren?

Forderungseinzug gegenüber säumigen, aber im Grund seriösen Schuldnern, ist auf reiner Erfolgsbasis möglich. Bei hartnäckigen bzw. zahlungsunwilligen oder betrügerischen Schuldnern ist hingegen aufwändiges Direktinkasso nötig, welches eine Kostenbeteiligung des Auftraggebers unumgänglich macht.

Um die Frage zu beantworten, muss zunächst der Begriff "Inkasso" definiert werden. So ist es ein grosser Unterschied, ob mit "Inkasso" schlicht Forderungseinzug bei säumigen Zahlern gemeint ist, oder ob es sich um das Eintreiben bei hartnäckigen bzw. zahlungsunwilligen oder gar betrügerischen Schuldnern handelt.

Forderungseinzug:

Diese Form des Inkassos ist die mit Abstand häufigste und die Normalität. Bei den Schuldnern handelt es sich in aller Regel um grundsätzlich zahlungswillige Personen, welche die Forderung zumindest im Grundsatz nicht bestreiten. Die Gründe für den Zahlungsverzug sind finanzielle Engpässe, momentan andere Prioritäten, Schlampigkeit, Umzug in ein anderes Land, die Hoffnung, die Rechnung könnte vergessen gehen und ähnliches. Beispiele sind unbezahlte Kreditkartenrechnungen, Telefonrechnungen, Warenlieferungen, ausstehende Kredite oder Leasingraten etc.

Viele Firmen - sofern sie nicht über eine eigene Inkassoabteilung verfügen - übergeben diese Forderungen nach erfolglosen Mahnungen an ein Inkassobüro. Andere übertragen zum vornherein das gesamte Rechnungswesen zum Direkteinzug. In der Folge erhalten die Schuldner vom Inkassobüro entsprechende Rechnungen, Mahnschreiben und im äussersten Fall Telefonanrufe. Nötigenfalls werden rechtliche Schritte angedroht oder eingeleitet.

Diese Art des Inkassos erfolgt vom Schreibtisch aus, darum auch die gelegentliche Bezeichnung "Schreibinkasso". In den meisten Fällen führen diese Aktionen auch zu Zahlungen. Warum? Bei den Schuldnern handelt es sich um "Normalbürger", welche sich durch Inkassobüros und das Androhen rechtlicher Schritte beeindrucken lassen und die in der Regel auch Moral haben. Ausserdem wollen viele dieser "Normalbürger" mit ihrem Gläubiger weiterhin ein gutes Einvernehmen haben und Geschäfte machen (Beispiel Telefonrechnung). Zitat eines grossen Inkassounternehmens aus dessen Code of Conduct: "Säumige Zahler sind Kunden unserer Kunden. Wir betrachten uns als verlängerten Arm unserer Kunden (...). Wir streben soweit möglich den Erhalt der Kundenbeziehung zwischen unseren Auftraggebern und ihren säumigen Kunden an."

Für das (Schreib)Inkassobüro ist diese Art von Inkasso unproblematisch, mit wenig Aufwand verbunden und nahezu keinem Risiko behaftet. Deshalb ist im Bereich Forderungseinzug eine reine Erfolgsprovision der Normalfall und angemessen.

Eintreiben bei hartnäckigen, zahlungsunwilligen und betrügerischen Schuldnern:

Hier ist die Situation grundlegend anders. Ein Schuldner, der die Forderung vom Grundsatz her bestreitet, sich vorsätzlich der Zahlung zu entziehen versucht oder betrügerisch gehandelt hat, lässt sich in aller Regel von Mahnschreiben nicht beeindrucken. Insbesondere, wenn gegen ihn bereits ein Titel besteht und er es geschickt verstanden hat, seine Vermögenswerte zu verschieben (z. B. durch Übertrag auf eine vertraute Person). Vielfach betreiben solche Schuldner die Geschäfte munter weiter, einfach unter anderem Namen. In einigen Fällen kommt erschwerend dazu, dass der Schuldner sich auf der Flucht befindet. Beispiele hierfür sind Anlagebetrug, Kreditbeschaffungsbetrug, angebliche Tradinggeschäfte, Diebstahl, angebliche Insolvenz etc.

In solchen Fällen besteht eine Chance auf Erfolg nur mit investigativem Direktinkasso vor Ort gepaart mit dem Aufbau (legaler) Druckmittel und entsprechendem Verhandlungsgeschick. Hier kann definitiv nicht von Forderungseinzug gesprochen werden, sondern wir sprechen im wahrsten Sinne des Wortes vom Rückholen von Geld. Diese Art von

Inkasso bringt für das Inkassounternehmen erheblichen Aufwand mit sich (Ermittlungen, Observationen, Präsenz beim Schuldner usw.). Auch ist die Risikosituation grundlegend verschieden: Der Inkassoprozess kann Monate, in Extremfällen auch einmal Jahre dauern, und die Schuldner versuchen mit juristischen und publizistischen Mitteln Gegenmassnahmen zu starten. Denn sie haben realisiert: Hier sind hartnäckige Profis am Werk, die nicht aufgeben, bis sie am Ziel sind.

Debt Enforcement Agency S.A., [DEASA](#) ist auf das Rückholen von Geld bei hartnäckigen, zahlungsunwilligen und betrügerischen Schuldnern spezialisiert. Sie kommt zum Einsatz, wenn der Rechtsweg wohl zu einem Titel geführt hat, der Schuldner aber immer noch nicht zahlt, oder wenn zum vornherein erkennbar ist, dass der Schuldner den Rechtsweg vereiteln und unterlaufen kann. Diese Art des Inkasso wird manchmal auch als Direktinkasso bezeichnet.

Aus diesem Grund ist bei Direktinkasso-Unternehmen eine vorgängige Kostenbeteiligung des Auftraggebers notwendig. Es wäre nicht realistisch, dass ein Unternehmen seinen gesamten Aufwand für ein Mandat allein vorfinanziert. Die zumindest teilweise Vorauszahlung von Dienstleistungen ist im Wirtschaftsleben üblich, Beispiel Kostenvorschuss beim Anwalt. Die Debt Enforcement Agency handhabt es analog ([Inkassokosten](#)). Sie verlangt bei Auftragsannahme eine Kautionsleistung, welche rückerstattet, bzw. mit der Erfolgsprovision auf das eingetriebene Geld verrechnet wird. Das ist eine tragbare Lösung für beide Parteien und gibt dem Auftraggeber die Gewähr, dass seriöse und nachhaltige Inkasso-Arbeit geleistet wird. Die Höhe der Kautionsleistung wird nach Kenntnis des Falls offeriert. Die DEASA sichert ferner vertraglich zu, dass sie einen Fall zeitlich unlimitiert übernimmt und keine weiteren Kosten anfallen.

Zusammenfassend: Es ist keine Frage der Seriosität, ob Vorgebühren verlangt werden oder nicht. Die Frage lautet vielmehr: Handelt es sich um seriöse Schuldner, bei denen Forderungseinzug ausreicht. Oder handelt es sich um unseriöse Schuldner, bei denen eigentliches Inkasso bzw. Direktinkasso nötig wird. Ausschlaggebend für den Kunden ist, dass er am Ende sein Geld wieder zurückerhält. Hierfür bieten ausgewiesene Direktinkasso-Profis mit langjähriger Erfahrung am ehesten Gewähr ([Kontakt](#))

Internationale Inkassomandate

Debt Enforcement Agency S.A.
Daniel Schmidhauser
Edif. 6/2-2, Calle B, Esq. 27 De Febrero Ensanchez El Vergel
RD Santo Domingo
+1.809.913.735.9
daniel.schmidhauser@deasa-dom.com
<http://www.deasa-dom.com>

posted by [PR-Gateway](#)