

Forderungsmanagement Die rasche Einbringlichmachung von Kundenforderungen gewinnt in schwierigen Zeiten stark an Bedeutung

Nur Konkurs oder Tod sind die Feinde der Kundenforderung

Rechtsanwalt Alexander Milavec besticht seit 35 Jahren durch erfolgreiche, hochspezialisierte Mahn- und Betreibungsverfahren.

CHRIS RADDA

Wien. „Der Hauptvorteil in meiner Tätigkeit als spezialisierter Anwalt für die Einbringlichmachung von Kundenforderungen besteht vor allem auch darin, dass ich – im Gegensatz zu Inkassobüros – sowohl das Mahnverfahren als auch das im Anschluss notwendige gerichtliche Verfahren ohne Zeitverlust und computergestützt aus einer Hand rascher und effizienter abwickeln kann.“ Rechtsanwalt Alexander Milavec blickt stolz auf mehr als 35 Jahre hochspezialisierte Anwaltschaft zurück. Mit über 30 Mitarbeitern wurden mittels einer im Laufe der Jahre immer weiterentwickelten Datenbankssoftware rund 130.000 Klags- und Exekutivtitel abgearbeitet. Und dies mit hoher Einbringlichkeitsquote und in rekordverdächtigem Tempo.

Zeit ist Geld

„Meine Kanzlei garantiert spätestens einen Tag nach Beauftragung durch den Kunden die Expedierung von Mahnung oder Mahnklage mittels ERV (Elektronischer Rechts Verkehr). Dies verkürzt die oft viel zu lange Außenstandsdauer von Kundenforderungen erheblich“, so Alexander Milavec. „Auch der Zugriff auf bereits 130.000 EDV-mäßig erfasste Betreibungsakte bietet einen unschätzbaren Informationsvorteil bei der Beurteilung der Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Einbringlichmachung einer Forderung“, weiß Milavec.

„Das Wissen über einen Schuldner aufgrund von Vorakten, wie früherem Arbeitgeber, Zahlungsverhalten aus anderen Verfah-

ren, Vermögensverhältnissen, Zweitwohnsitzen, etc. kann hier zum Wohle meiner Mandanten als Synergieeffekt genutzt werden“, beschreibt Alexander Milavec den täglichen Kampf um das Geld seiner Auftraggeber.

Der Schuldner als Passion

Diese hohe Spezialisierung, ja geradezu spürbare Passion Milavecs beim Eintreiben von Schulden hat auch andere, renommierte Anwaltskanzleien bewogen, deren überfällige Forderungen durch ihn günstiger und effizienter vornehmen zu lassen als diese selbst zu betreiben. „Aufgrund der Gesetzeslage sind die Kosten einer anwaltlichen Betreuung (Anwaltstarif) wesentlich niedriger als etwa bei Inkassobüros, die eine Fülle von Honoraren für Evidenzhaltung, Mahnschreiben, etc. zu Lasten des Schuldners geltend machen können. Denn dies führt oft zu langen Bearbeitungszeiten und zu vielen Mahnschreiben, ehe dann die ‚maroden‘ Mahnaktent, wenn überhaupt, mit großer Verspätung bei einem Anwalt landen, der dann nicht nur die seinerzeitigen Kundenaußenstände, sondern darüber hinaus noch erhebliche Inkassospesen – die durchaus 30 Prozent und mehr des ursprünglichen Außenstands ausmachen können –, auf dem Klagsweg betreiben muss“, berichtet Milavec aus der Praxis zahlreicher Klienten.

Milavec: „Aber auch die Betreuung von bereits älteren Exekutionstiteln, die im ersten Anlauf nicht erfolgreich verlaufen ist, führt zu späteren Zeitpunkten oft zum Ziel, da der Exekutionstitel 30 Jahre lang gültig ist und viele Schuldner im Laufe der Jahre wieder zu Geld kommen. So fließt



RA Alexander Milavec, seit 1974 auf Forderungsbetreibung spezialisiert, punktet mit modernster EDV und hohen Erfolgsquoten.

meinen Mandanten Geld zu, mit dem sie gar nicht mehr gerechnet haben.“

Schuldner sind Kunden

Gerade aber das Geschäftsmodell mancher Inkassobüros, sich

über den Schuldner zu finanzieren, führt bei diesem oft zu starken Frustrationen; ist er doch zumeist auch weiterhin Kunde des betreibenden Unternehmens. Milavec: „Nicht jeder säumige Schuldner darf wegen seines Zahlungsverzugs gleich wie ein Gauner behandelt werden.

Ein Mandant, der etwas auf seinen Ruf hält, muss sich nicht der Gefahr aussetzen, ins Visier von Konsumentenschutzorganisationen, Arbeiterkammer oder Zeitungsombudsmännern zu geraten.“

Das Honorarmodell von Rechtsanwalt Alexander Milavec ist für den Auftraggeber einfach und transparent.

Honorar nur im Erfolgsfall

„Wenn eine Forderung einbringlich gemacht werden kann, wird im Regelfall das offene Kapital unverzüglich an den Mandanten überwiesen, während mein Honorar vom Schuldner bezahlt wird. Für den Fall aber, dass eine berechtigte Forderung auch trotz jahrelanger Betreuung nicht einbringlich gemacht werden kann, bezahlt der Mandant lediglich die von mir vorgestreckten, nachgewiesenen Barauslagen“, so Milavec. Diese Honorierung funktioniert aber nur deshalb, da die Einbringlichkeitsquote hoch genug ist: „Nur bei Konkurs und Tod des Schuldners ist die Forderung endgültig uneinbringlich abzuschreiben. Auch viele Rechtsanwaltskollegen übergeben mir Betreibungsakte, weil aufgrund meiner jahrzehntelangen Spezialisierung und meiner Infrastruktur ein überdurchschnittlicher Eintreibungserfolg die Regel ist“, so Milavec.

BETREIBUNG

„Aging“, die Außenstandsdauer von Kundenforderungen, kann durch professionelles Management drastisch gesenkt werden. Im Gegensatz zu Inkassobüros haben auf Forderungsbetreibung spezialisierte Anwälte meist höhere Erfolgsquoten und schnellere Durchlaufzeiten.