

## Effizientes Anwaltsinkasso

von [Rechtsanwaltskanzlei Dr. Lutz H. Michel MRICS](#)

16.02.2011 - 13:17 Uhr - [Wirtschaft, Handel & Industrie](#)



(prcenter.de) Dies sind die Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Kooperationen!

Mit der Zunahme der Komplexität von Verfahren und Prozessen sowie der marktbedingten Notwendigkeit für Unternehmen, sich auf ihr Kerngeschäft zu fokussieren, steigt die Affinität, sich für spezialisierte Nebenfunktionen solche externe Spezialisten zu suchen und einzusetzen, deren Kerngeschäftsfeld gerade das ist, was für das Unternehmen gerade nicht zur zentralen

Dr. Lutz H. Michel MRICS Aufgabe gehört. Das ist in der Regel auch das Forderungsmanagement als Hilfsprozess mit jedoch essentieller Bedeutung für den Bestand und das Wachstum der Unternehmen.

Das Outsourcing des Forderungsmanagements ist dabei allerdings nur dann ein "Königsweg", wenn die Ziele klar formuliert sind, die Anforderungen an den Dienstleister, die Schnittstellen und Prozesse eindeutig definiert, die Erfolgsfaktoren der Kooperation allen Beteiligten bewusst und in den vereinbarten "standards & procedures" implementiert sind.

Die Zielsetzungen für die Arbeit eines leistungsfähigen anwaltlichen Forderungsmanagers aus Kundensicht lassen sich durch 3 Schlagworte

kennzeichnen:

- größerer Inkassoerfolg
- geringerer Aufwand
- keine negativen impacts, jedenfalls nicht mehr als beim Forderungsmanagement durch den Auftraggeber selbst.

Die qualitativen Unterschiede zwischen einer Rechtsanwaltskanzlei oder einem gewerblichen Inkassodienstleister liegen im Wesentlichen in Folgenden:

- Inkasso vs. juristisches Forderungsmanagement: der Anwalt bietet das gesamte Leistungsspektrum von der vorgerichtlichen Mahnung bis hin zur Durchführung eines etwaigen streitigen Verfahrens, ohne daß im Verfahren Schnittstellenprobleme auftreten können
- rein vertragliche vs. gesetzliche Verpflichtungen: Anwälte unterliegen berufsmäßig besonderen gesetzliche, z.T. strafbewehrten Verschwiegenheits- und Vertrauensverpflichtungen gegenüber ihrem Mandanten
- Ruf vs. Image: Rechtsanwaltskanzleien haben nach wie vor einen "guten Ruf" und werden verbreitet als "juristische Institutionen" gesehen, was sie als "Organe der Rechtspflege" im Gegensatz zu gewerblichen Inkassodienstleistern auch sind; insofern gilt auch, daß Rechtsanwälte als Forderungsmanager eher einen "Ruf zu verlieren haben" als etwa Inkassobüros

Die Stärke einer spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei liegt zweifelsohne darin, daß sie den gesamten Forderungsmanagement - Prozess aus einer Hand steuern und

selbst betreiben kann, was Effizienzvorteile und gegenüber dem Schuldner auch dazu führt, daß nur Kosten eines Dienstleisters anfallen, also ihm mehr finanzieller Freiraum für den Ausgleich der Hauptforderung des Auftraggebers gelassen wird.

Die Anforderungen an den anwaltlichen Dienstleister umfassen dabei subjektive wie aber auch objektive Kriterien, wie z.B. branchenaffine Fachkompetenz im Bereich Forderungsmanagement, geeignete Hard- und Software, Mandanten - Workgroup - Prinzip, angemessenes Vergütungs- / Leistungsverhältnis, einfache und schnelle Übernahme der Bearbeitung (DV - Schnittstelle) sowie last not least Transparenz in den Verfahren und Prozessen sowie im Reporting.

Neben den subjektiven und objektiven Anforderungen an den Dienstleister sind genau so wichtig die zieladäquate Gestaltung der Schnittstellen und Prozesse in der Zusammenarbeit von Auftraggeber und anwaltlichem Dienstleister. Dieser mit "standards & procedures" beschriebene Bereich ist Erfolgsfaktor Nummer eins in der beider Beteiligten gemeinsamen Zielsetzung, durch eine hohe Effizienz in der Kooperation Kostenvorteile zu heben und Erfolgsmehrwert zu generieren.

Er ist in der jeweiligen Gewichtung seitens des Auftraggebers in das von ihm durchgeführte Auswahlverfahren und den sich ihren anschließenden Entscheidungsprozess zu implementieren. Zu empfehlen ist, ggfls. externen Sachverstand einzubinden. Die Rechtsanwaltskanzlei Dr. Lutz H. Michel weist hier breit angelegte eigene Erfahrungen auf: Von besonderer Bedeutung ist die Implementierungsphase mit der Qualität der konzeptionellen Vorarbeiten und dem gemeinsamen "Willen zum Erfolg".

3 Erfolgsfaktoren sind also für die Kooperation maßgeblich:

- klare Definition der Ziele und Erwartungen / Anforderungskatalog und klare vertragliche Regelungen
  
- klare "standards & procedures", keine Grauzonen, die Kommunikation erfordern und das Risiko von Missverständnissen bergen
  
- projektadäquate Planung der Implementierung der Kooperation

### **Angaben zum Autor:**

Rechtsanwaltskanzlei Dr. Lutz H. Michel MRICS

Dr. Lutz H. Michel MRICS

Broichstraße 2

D - 52 Hürtgenwald

[dr.michel@radrmichel.de](mailto:dr.michel@radrmichel.de)

+ 49 - 2429 - 9036390

<http://www.RADrMichel.de>

Die Rechtsanwaltskanzlei Dr. Lutz H. Michel MRICS ist eine auf immobilienwirtschaftsrechtliche Beratung und Qualifiziertes - Forderungs - Management u.a. für Versicherungsunternehmen spezialisierte Boutiquekanzlei mit Büros in Deutschland und Österreich. Im Bereich des Qualifizierten - Forderungs - Managements arbeitet sie für namhafte Unternehmen. Im Bereich der immobilienwirtschaftsrechtlichen Beratung ist sie eingebunden in ein Consulting - Netzwerk, das auf die Beratung von Entwicklern, Investoren, Assetmanagern und Betreibern zu Immobilienprojekten und -objekten sowie Dienstleistungskonzepten im Bereich Seniorenwohnimmobilien, Pflegeheimen, integrierten ServiceImmobilien sowie Hotels und hotelähnliche Immobilien spezialisiert ist. Beraten werden führende Betreiber, Investoren und Projektentwickler sowie öfftl. Institutionen und Verbände.