

Wahlen zum telering-Aufsichtsrat

Unsere Kooperation lebt vom persönlichen Engagement ihrer Mitglieder. Verspüren Sie Lust, die Geschicke Ihrer Kooperation aktiv zu gestalten? Möchten Sie wichtige Entscheidungen über Vorgehensweisen, Investitionen und Beitritte treffen und verantwortlich tragen?

Seit dem 31.03.2006 engagieren sich auf Seiten des Einzelhandels Herr Gerhard Hager aus Lichtenberg, Herr Werner Karrie aus Bochum und Herr Nico Schrameyer aus Ibbenbüren vorbildlich für die Zukunft und Kontrolle unserer gemeinsamen Gesellschaft.

Am 04.04.2008 ist in Bonn der telering-Aufsichtsrat neu zu wählen. Unser Aufsichts-



Werner Karrie



Gerd Hager



Nico Schrameyer

rat besteht aus 3 Mitgliedern, die die Kommanditisten vertreten, sowie aus 3 Vertretern der persönlich haftenden Gesellschafterin, der telering Marketing Verwaltungs GmbH. Die Parität bleibt somit gewahrt. Die Amtsdauer der Aufsichtsratsmitglieder beträgt 2 Jahre. Sie endet mit der Gesellschafterversammlung im Jahr 2010, die dann den neuen Aufsichtsrat wählt. Die Wiederwahl von Aufsichtsratsmitgliedern ist zulässig.

HABEN SIE INTERESSE?

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Regionalleiter oder direkt in der telering-Zentrale von Herrn Frank Cordes unter:
Telefon 0 6131/2 88 81-19

PASCHEN Rechtsanwälte:

Zeitgemäßes Forderungsmanagement

Das Vermeiden von Forderungsausfällen bleibt auch in Zeiten wirtschaftlicher Erholung von hoher Bedeutung. Der letzte Artikel dieser Serie ist der Frage gewidmet, wie zu verfahren ist, wenn die Möglichkeiten des kaufmännischen Mahnverfahrens ausgeschöpft sind, eine Zahlung aber noch immer nicht erfolgt ist.

Teil 3: Juristische Forderungsverfolgung

Oberstes Gebot aller juristischen Maßnahmen im Forderungseinzug ist die Schnelligkeit. Erfahrungsgemäß reduziert jeder Zeitverlust in diesem Bereich die Aussichten einer Realisierung der Forderung erheblich. Darüber hinaus muss die Maxime gelten, „kein gutes Geld schlechtem Geld hinterherzuwerfen“. Gemeint ist hiermit nicht nur die Abwägung, ob zu Gebote stehende Rechtsverfolgungsmaßnahmen auch ausreichend Aussicht auf Erfolg haben, sondern ganz generell ein Blick auf die entstehenden Kosten.

Sind die dem Kunden gesetzten Fristen abgelaufen, stehen Ihnen drei alternative Maßnahmen zur Verfügung:

Die erste Möglichkeit besteht darin, dass Sie umgehend selbst einen gerichtlichen Mahnbescheid beantragen. Nachteil dieses Vorgehens ist, dass Sie die bei Ihnen hausintern entstehenden Kosten dem Gegner nicht auferlegen können, also auch im Erfolgsfall auf diesen Kosten sitzen bleiben. Darüber hinaus bedeutet das Erwirken eines Mahnbescheids keineswegs automatisch die Zahlung

durch den Schuldner. Vielfach bedarf es nach Erlangung des entsprechenden Vollstreckungsbescheides erst der Durchführung einer Zwangsvollstreckungsmaßnahme, wie etwa der Kontopfändung, um den Schuldner zur Zahlung zu bewegen. Das hierzu erforderliche Know-how ist aber im Unternehmen meist nicht vorhanden.

Als zweite Alternative bietet sich an, ein Inkassobüro mit dem Forderungseinzug zu beauftragen. Größter Nachteil dieser Variante ist, dass auch das Inkassobüro sich zur Einleitung gerichtlicher Maßnahmen eines so genannten Vertragsanwaltes bedienen muss.

Neben den hieraus entstehenden Verzögerungen und dem Mehraufwand in der Kommunikation schlägt sich dies in Mehrkosten nieder. Inkassobüros berechnen ihren Kunden auch im Erfolgsfall regelmäßig Gebühren. Üblich sind Erfolgsprovisionen, die sich je nach Art des Falles zwischen 5 % (Inland) bis zu 25 % (Ausland) bewegen können. Alternativ wird gerne vorgeschlagen, Verzugszinsen als Erfolgsprovision einzubehalten. Diese Variante führt zu dem merkwürdigen Ergebnis, dass eine zögerliche Bearbeitung des Falles mit besonders hohen Honoraren belohnt wird.

Schließlich können Sie die Forderung auch durch einen Rechtsanwalt betreiben lassen. Wichtig ist in diesem Fall, dass die Organisationsstrukturen des eingeschalteten Anwaltsbüros auf eine zügige Bearbeitung von Forderungsangelegenheiten ausgerichtet sind. So ist beispielsweise von hoher Bedeutung, dass der Rechtsanwalt über einen Zugang zum elektronischen Gerichtsportal EGVP ver-

fügt, damit gerichtliche Mahnverfahren schnellstmöglich bearbeitet werden können.

Darüber hinaus ist die Bereitstellung eines Internetportals zur Online-Information über den Fortgang der Bearbeitung wünschenswert.

Schließlich sollte der Anwalt Ihnen auch gebührensäßig entgegenkommen. Im Erfolgsfall hat der Schuldner die Kosten zu tragen und die Bearbeitung sollte Sie dann gar nichts kosten. Für den Nichterfolgsfall kann nach § 4 Abs. 2 RVG mit dem Anwalt für den außergerichtlichen Bereich sowie bei Durchführung des gerichtlichen Mahnverfahrens und entsprechender Zwangsvollstreckungsmaßnahmen die Zahlung einer „Nichterfolgs-pauschale“ zur Abgeltung der Honoraransprüche für den Nichterfolgsfall vereinbart werden. Damit bleibt das Risiko einer weiteren „Geldvernichtung“ im Nichterfolgsfall kalkulierbar.

Das entsprechende Angebot unserer seit mehr als einem Jahrzehnt auf das Forderungsmanagement spezialisierten Rechtsanwalts-gesellschaft sowie die Daten für einen Testzugang zu unserem Internetportal **debit.control** finden Sie im telering-Extranet unter: Dienstleistungen > Betriebliche Organisation > Forderungsmanagement.

In den kommenden Ausgaben der telering-news werden wir einzelne für die tägliche Praxis im Forderungsmanagement wichtige Punkte näher beleuchten. Gerne werden wir in diesem Zusammenhang auch auf ganz konkrete Fragen zum Forderungsmanagement von Ihrer Seite eingehen. Eine kurze Mail an telering@paschen.cc genügt.

Lutz Paschen
Rechtsanwalt