



HARALD MINISINI

Harald Minisini, geprüfter Rechtsfachwirt Geschäftsführer und Gesellschafter der Inkasso-Boutique MH Forderungsmanagement GmbH in Allershausen. Herr Minisini betreut im Rahmen seiner Inkassotätigkeit komplexe und schwierige Zwangsvollstreckungsmandate, vielfach auch aus Anwaltskanzleien, so beispielsweise erstrittene Titel im Rahmen eines Erbrechtsstreits, familienrechtliche Titel, etc. Darüber hinaus ist Herr Minisini ständiger Gastdozent bei diversen Rechtsanwaltskammern, Anwaltsvereinen zu den Themen des Vollstreckungsrechts, Forderungsmanagement, Insolvenzrecht und Zivilprozessrecht. Herr Minisini hat zahlreiche Inhouse-Schulungen für Versicherungen, Banken, Bausparkassen, Stadtwerke durchgeführt.

 www.vollstreckung-fuer-anwaelte.de

Das könnte Sie auch interessieren:

Neue Chancen in der Zwangsvollstreckung: Alternative zum Kombi-Auftrag

DAS ZWANGSVOLLSTRECKUNGSMANDAT – KEIN MANDAT ZWEITER KLASSE!

Kaum etwas ist in der anwaltlichen Praxis so unbeliebt wie die Zwangsvollstreckung. Die Gründe dafür sind vielschichtig. So wird oft die Auffassung vertreten, dass die Tätigkeit der Anwältin oder des Anwalts mit Erhalt des Urteils oder Vergleichs, also mit der Titelbeschaffung, beendet sei. Andererseits wird immer wieder auf die unzureichende und wenig lohnende Vergütung im Verhältnis zum Aufwand der Zwangsvollstreckung hingewiesen. Wieder andere sind frustriert, weil die Schuldner doch sowieso nichts hätten und die Vollstreckung in den meisten Fällen bedeutet: „Gutes Geld dem schlechten hinterherwerfen!“ Ist das wirklich so?

DIE TITELBESCHAFFUNG IST NICHT DAS EINZIGE ZIEL IM MANDAT

Der Verfasser ist seit über 20 Jahren im Vollstreckungsrecht auf Gläubigerseite tätig und betreibt seit 2009 die Inkasso-Boutique MH Forderungsmanagement GmbH. Im Rahmen dieser Tätigkeit führt er für zahlreiche Anwaltskanzleien die Zwangsvollstreckung durch und entwickelte Vollstreckungsstrategien für den individuellen Einzelfall. Aus seiner Sicht ist die Tätigkeit der Anwältin oder des Anwalts nicht mit der Beschaffung des Titels zu Ende ist, sondern dass es ureigenste Ziel und die Erwartung der Mandanten, die titulierten Ansprüche auch tatsächlich zu realisieren. Ob dies im Ergebnis von

der Kanzlei selbst erledigt wird, oder aber durch spezialisierte Kooperationspartner in der Zwangsvollstreckung, ist letztlich für den Mandanten ohne Belang, da das Ergebnis zählt! Schlecht für die Außenwirkung der Kanzlei ist es aber sicherlich, wenn die Kanzlei mit Nachdruck das Streitverfahren geführt hat, nach Erhalt des Titels allerdings der Mandant das Gefühl hat, dass „die Luft raus“ sei. Dies wird sicherlich auf die Kanzlei – auch im Hinblick auf Folgemandate und Empfehlungen – negativ zurückfallen.

DAS ZWANGSVOLLSTRECKUNGSMANDAT IST EINE „MISCHKALKULATION“

Selbstverständlich teilt der Verfasser die Meinung, dass die umfangreichen und teilweise sehr komplexen Tätigkeiten in der Zwangsvollstreckung im Verhältnis zu den gesetzlichen Gebühren als „untertariflich“ gelten müssen. Jedoch muss zumindest im Falle des Gesamtmandates eine „Mischkalkulation“ gemacht werden: zwischen verhältnismäßig einfachen und überschaubaren Tätigkeiten einerseits – beispielsweise im gerichtlichen Mahnverfahren – und umfangreicheren Tätigkeiten im Rahmen der Vollstreckung andererseits. Gerade in komplexeren Fällen, in denen es auch gilt, eine höhere Forderung zu realisieren, wird der Mandant – ähnlich wie im Streitverfahren – bereit sein, Vergütungsvereinbarungen zu schließen, wenn er umgekehrt eine zielgerichtete, individuelle und vor allem zügige Zwangsvollstreckung erhält.

DIE VOLLSTRECKUNG STEHT UND FÄLLT MIT DER STRATEGIE

Auch gibt es keinen Grund, in der Zwangsvollstreckung demotiviert zu sein! Der Verfasser arbeitet bevorzugt in der Zwangsvollstreckung auf erfolgsorientierter Vergütung und glaubt daher grundsätzlich an den Vollstreckungserfolg. Aufgrund zahlreicher Praxiserfahrungen und Teilnehmerstimmen aus durchgeführten Vollstreckungsseminaren weiß er, dass die erfolgreiche Vollstreckung oftmals an der Entwicklung einer geeigneten Vollstreckungsstrategie und der damit geschuldeten Kreativität für den Einzelfall krankt. So muss jedem Gläubigervertreter klar sein, dass es einen Unterschied macht, ob man bei einem Schuldner 200,00 Euro, 2.000,00 Euro oder gar 200.000,00 Euro vollstrecken möchte. Wenn man also unterschiedslos in allen drei Fällen den Gerichtsvollzieher mit der Abnahme der Vermögensauskunft beauftragt, wird die Realisierung der 200.000,00 Euro gegen Null gehen – schon deshalb, weil der Schuldner eine Eintragung im Schuldnerverzeichnis erhält. Wie soll auf dieser Basis eine Umfinanzierung durch eine Bank möglich sein? Welche Motivation sollte der Schuldner bei dieser negativen Ausgangslage haben, mit dem Gläubiger doch noch eine Lösung zu finden? Strategie ist bei einer erfolgreichen Vollstreckung oberstes Gebot!

Deshalb krankt die Vollstreckung nach Erfahrungen des Verfassers oftmals an einge-

fahrenen Strukturen, Maßnahmen und Abläufen, die es gilt, aufzubrechen.

Um Ihnen als Leser/in nicht nur die Meinung des Verfassers wiederzugeben, darf auf die recht aktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes verwiesen werden: Das Vollstreckungsmandat birgt auch Haftungsfallen. Spätestens durch die im Folgenden genannten aktuellen Entscheidungen wird deutlich, dass es sich schon rein rechtlich um kein minderwertiges Mandat handelt, sondern sich dieses Vollstreckungsmandat – sofern nicht richtig wahrgenommen – als äußerst haftungsträchtig erweisen kann.

So hat der BGH im Urteil vom 19.09.2019, AZ: IX ZR 22/17 entschieden, dass die Rechtsanwältin bzw. der Rechtsanwalt eines Vollstreckungsmandates zügig die Zwangsvollstreckung zu betreiben hat, sofern pfändbares Vermögen bekannt oder nach den Vorschriften der ZPO ermittelt werden kann. Allein dieser Grundsatz des BGH schließt eine untergeordnete Zwangsvollstreckung – nach dem Motto „wenn jemand mal hierfür Zeit hat“ – aus. Hinzu kommt, dass sich nach der Erfahrung des Verfassers in zahlreichen Akten Hinweise auf pfändbares Vermögen des Schuldners, wie Bankverbindungen, Geschäftsverbindungen, Versicherungen, Provisionsansprüche etc. finden lassen. Der Sachbearbeiter in der Vollstreckung muss nur danach suchen bzw. ggf. den Mandanten diesbezüglich kontaktieren.

BEIM FORDERUNGS AUSFALL IST SCHNELLES HANDELN GEFRAGT

Ferner hat der BGH in dieser Entscheidung festgestellt, dass der Anwalt bei bestehenden Anhaltspunkten für einen Forderungsausfall bei verzögerter Vollstreckung, diese mit besonderer Beschleunigung betreiben muss und unter den dann verfügbaren Vollstreckungsmöglichkeiten diejenige auswählen muss, welche am schnellsten zum Ergebnis führt. Diese Feststellung des BGH deckt sich mit der Darstellung des Verfassers zur Entwicklung einer geeigneten Vollstreckungsstrategie.

Ein denkbarer Forderungsausfall wäre die Insolvenz des Schuldners, wie diese auch der oben genannten BGH-Entscheidung zugrunde liegt. Ungeachtet des weiteren BGH-Urteils vom 07.09.2017, AZ: IX ZR 71/16, wonach die Rechtsanwältin oder der Rechtsanwalt im Forderungsmandat verpflichtet sein kann, seinen Mandanten auf die insolvenzrechtliche Anfechtbarkeit von freiwilligen Zahlungen hinzuweisen, gilt vor allem bei Insolvenzgefahr des Schuldners der Grundsatz der zügigen Vollstreckung. Denn nur so besteht grundsätzlich die Möglichkeit, ein Pfändungspfandrecht und damit späteres Absonderungsrecht im Rahmen des Insolvenzverfahrens wirksam, insolvenzfest und damit außerhalb der Rückschlagsperre zu begründen. Allein die letztgenannte Entscheidung des BGH vom 07.09.2017 erwartet von der Anwältin oder

vom Anwalt in der Forderungsbeitreibung detaillierte Kenntnisse des insolvenzrechtlichen Anfechtungsrechts, da es andernfalls schwer möglich wäre, den Mandanten auf die Möglichkeit der Anfechtbarkeit von Zahlungen im Rahmen der Vollstreckung hinzuweisen. Insoweit wird man im Rahmen von Ratenzahlungsvereinbarungen bei gleichzeitiger Insolvenzgefahr nach Möglichkeiten suchen müssen, das Ausfallrisiko des Gläubigers zu minimieren, wie beispielsweise durch Schuldbeitritte, Bürgschaften und Forderungsabtretungen.

DIE VOLLSTRECKUNGSSTRATEGIE MUSS DEN WORST-CASE-FALL BERÜCKSICHTIGEN

Diese beiden Entscheidungen machen deutlich, wie eng Vollstreckungs- und Insolvenzrecht zusammenhängen. Vor allem hat sich die besagte Vollstreckungsstrategie auch bereits zu Beginn der Vollstreckung

am Worst-Case-Fall „Insolvenz des Schuldners“ und der zielgerichteten Vertretung des Gläubigers im Insolvenzverfahren zu orientieren. Dazu gehört neben einer qualifizierten Forderungsanmeldung – unter Berücksichtigung von Aus- und Absonderungsrechten, der richtigen Einordnung des Mandanten in die Gläubigergruppen sowie der fristgerechten Ausfallbezifferung – auch die Überwachung der Obliegenheiten des Schuldners, um nach Möglichkeit den Untergang der Forderung des Mandanten aufgrund Restschuldbefreiung zu verhindern.

FAZIT: BEIM VOLLSTRECKUNGS-MANDAT ZÄHLT DAS ERGEBNIS!

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Anwaltschaft gut daran täte, das Vollstreckungsmandat als ernst zu nehmendes und haftungsträchtiges Mandat zu begreifen – oder sich alternativ Dienstleistern und Kooperationspartnern zu bedienen, um

diese Haftung zu umgehen. Fakt ist jedenfalls auch, dass der Mandant nicht bereits mit positivem Prozessausgang zufrieden ist, sondern erst mit der tatsächlichen Realisierung seiner Ansprüche. Zumindest aber darf er eine nachhaltige Vertretung seiner Interessen auch im Vollstreckungsmandat erwarten. Ob dies durch die Kanzlei selbst oder durch von der Kanzlei empfohlene oder in Anspruch genommene Kooperationspartner – wie auch im steuer- oder patentrechtlichen Bereich – geschieht, dürfte für den Mandanten sekundär sein. Das Ergebnis zählt!

Mit kollegialen Grüßen



Harald Minisini