



**shopanbieter.de**  
Das Portal für den Internethandel



whitepaper



**GMF Gesellschaft für innovatives  
Forderungsmanagement mbH**

Kesselstr. 17 - D-70327 Stuttgart

Telefon +49 (0)711 901145-0 -

Telefax +49 (0)711 901145-79

<http://www.gmf-gmbh.de> - [info@gmf-gmbh.de](mailto:info@gmf-gmbh.de)

# Lug, Betrug und Außenstände im Online-Handel

Wie ein aktives Forderungsmanagement  
Sie schützen kann



## Inhaltsverzeichnis

Die Ausgangslage.....	3
Der erste Schritt zur Vorsorge.....	3
Vollständige Daten.....	4
Bonitätsprüfungen.....	4
Auswertung der eigenen Datenbestände.....	6
Aktives Forderungsmanagement.....	7
Prüfung auf strafrechtliche Schritte.....	8
Abgabe an einen Inkassodienstleister.....	9
Fazit.....	11
Das Unternehmen.....	12
Der Autor.....	14
Anlage: .....	15



## Die Ausgangslage

Wer kennt es nicht: Die Ware wird bestellt und geliefert, auf sein Geld wartet man vergeblich. Lastschrift oder Scheck werden nicht eingelöst oder die Rechnung einfach nicht bezahlt. Und später stellt sich noch heraus, dass der Kunde die eidesstattliche Versicherung abgegeben hat.

Was ist zu tun? Die einfachste, aber auch ärgerlichste Maßnahme: Die vielfach praktizierte Ausbuchung des Betrages unter der Rubrik „Lehrgeld“. Aber welche Möglichkeiten gibt es noch? Worauf muss ich achten?

## Der erste Schritt zur Vorsorge

Ein gutes Forderungsmanagement beginnt schon sehr früh, zum Beispiel bei der Gestaltung der AGB. Hier sollte man Eigentumsvorbehalte aufnehmen. So hat man zumindest die Möglichkeit, die Zahlung bis zu einem Stichtag zu verlangen, bei Nichtzahlung vom Kaufvertrag zurückzutreten und die Rückgabe der Sache zu verlangen.

Wird die Sache zurückgegeben, kann man den entstandenen Schaden (Wertminderung des Vertragsgegenstandes, entgangener Gewinn etc.) geltend machen. Der Schaden ist jedoch minimiert, man hat zumindest den Restwert des Vertragsgegenstandes zurück.

Wird die Sache nicht zurückgegeben, kann man die Herausgabe einklagen. Inwieweit in diesem Fall der Kunde bereits eine Unterschlagung im Sinne des §246 StGB (\*) begeht, muss dann im Einzelfall von einem Juristen beurteilt werden.

Darüber hinaus kann man sich bei Mailingaktionen bereits im Vorfeld vor negativ belasteten Kunden schützen. Auskunftsteien bieten hier sogenannte Waschabgleiche an. Das bedeutet, dass aus Ihrer Mailingliste die negativ belasteten Personen bereits herausgefiltert werden.

Dieses Vorgehen hat - sofern es sich nicht um Ihre Bestandskunden handelt - jedoch datenschutzrechtlich ein Hindernis: Bonitätsprüfungen sind nur zulässig, wenn Sie mit dem Kunden eine Geschäftsbeziehung eingehen. In diesem Fall ist dies aber (noch nicht) der Fall. Daher dürfen die Vorher- und Nachher-Daten unter keinen Umständen miteinander verglichen werden, da man sonst nachvollziehen könnte, welche Personen Negativeinträge haben. Hierzu muss man sich dann unter Akzeptanz von hohen Vertragsstrafen verpflichten. Oftmals wird es so gehandhabt, dass der Shopbetreiber den Text an die Druckerei und die Adressdaten an die Auskunftstei



filtert die negativ belasteten Personen aus und leitet die bereinigte Datei direkt an die Druckerei weiter. Der Shopbetreiber erfährt dann nurmehr, wie viel Mailings verschickt wurden, aber nicht, an wen dies erfolgt ist.

## Vollständige Daten

Auch beim Bestellvorgang sollte man bereits die Möglichkeit eines Zahlungsausfalls im Auge behalten. Wichtig ist vor allem, die Daten vollständig aufzunehmen.

Dies beginnt bei der Erhebung der Besteller-Daten: Untauglich sind hierbei Einzelfirmen mit einem Phantasienamen. Dieser Name ist nirgends erfasst. Bei Einzelfirmen benötigt man immer den Vor- und Zunamen des Firmeninhabers. Bezeichnungen wie „Malerbetrieb Müller“ sind ebenfalls ungeeignet. Möglicherweise ist unter dieser Anschrift eine Einzelfirma von Max Müller ansässig, ebenso eine „Müller Malerei GmbH“. Die Folge: Die Forderung wird zwischen den Firmen hin- und hergeschoben.

Sofern möglich, sollten die Daten auf Plausibilität geprüft und bei Unklarheiten ggf. Rücksprache mit dem Besteller gehalten werden

Weitere hilfreiche Informationen sind u. a. das Geburtsdatum (bei Anschriftenermittlungen von erheblicher Bedeutung), die Telekommunikationsdaten (Telefon, Telefax, Mobilfunk, E-Mail) und vor allem auch die IP-Adresse des Bestellers samt Bestellzeitpunkt (Datum und Uhrzeit). Während die ersten Informationen vor allem interessant sind, um später (auch im Inkasso) mit dem Kunden in Kontakt zu treten oder ihn ausfindig zu machen, so ist die IP-Adresse in Verbindung mit Datum und Uhrzeit von sehr viel größerer Bedeutung. Über die IP-Adresse lässt sich ermitteln, von welchem Internetanschluss die Bestellung durchgeführt wurde. Liegt ein Betrug vor, kann die Spur von den Ermittlern zurückverfolgt werden.

Insbesondere ist Vorsicht geboten bei Bestellungen aus dem Ausland, da sowohl Bonitätsprüfungen als auch Inkasso im Ausland oftmals sehr langwierig und teuer ist. Dies ist allerdings von Land zu Land verschieden.

## Bonitätsprüfungen

Bei der Beurteilung von Bonitätsprüfungen gibt es zwei verschiedene Sichtweisen. Die eine Variante besagt, dass eine Bonitätsprüfung die Lieferung auf Rechnung verhindert. Die zweite Variante besagt, dass Bonitätsprüfungen eine Lieferung auf Rechnung erst ermöglichen. Hierzu eine kurze Geschichte über die Schufa: Diese wirbt mit dem Slogan



„Wir schaffen Vertrauen“. Dies soll zum Ausdruck bringen, dass die Schufa der grundsätzlichen Meinung ist, keine Ware auf Kredit/Rechnung zu versenden. Durch verschiedene Mechanismen bei der Bestellung kann das Vertrauen in den Kunden jedoch gestärkt werden, so dass doch eine Lieferung auf Rechnung erfolgen kann.

Man darf hierbei nicht verkennen, dass eine Bonitätsprüfung nicht nur einen Schutz des Shopbetreibers darstellt, sondern letztlich auch der Verbraucher davor geschützt wird, Zahlungsverpflichtungen einzugehen, die er nicht bedienen kann. Es widerspricht sich, wenn dem Handel auf der einen Seite vorgeworfen wird, dem Verbraucher die Eingehung von Verbindlichkeiten viel zu einfach zu machen, aber auf der anderen Seite die Möglichkeiten der Bonitätsprüfung verteuert wird.

Bei den Bonitätsprüfungen muss man unterscheiden zwischen der Ermittlung von Negativmerkmalen zu der jeweiligen Person und der statistischen Ermittlung der Ausfallwahrscheinlichkeit aufgrund des Wohnumfeldes (geografische und soziologische Daten), dem sogenannten Scoring. Sicher lässt das Scoring keinen Rückschluss auf das tatsächliche Zahlungsverhalten zu. Erwiesen ist jedoch, dass die Ausfallwahrscheinlichkeit in manchen Wohngebieten bei mehr als 20% liegt, während es in anderen Gegenden gerade mal um die 1% beträgt. Der Unternehmer trägt also bei einer Lieferung auf Rechnung ein völlig unterschiedliches Risiko. Der durchschnittliche Scoringwert der Kunden hängt hierbei stark von der Zielgruppe und dem Produkt des Anbieters ab und jeder Anbieter muss daher individuell seine Grenze finden, ab wann ihm ein Kunde seriös genug erscheint, um auf Rechnung beliefert zu werden und ab wann ihm das Risiko zu gross ist.

Ebenfalls sehr hilfreich sind im Rahmen der Bonitätsprüfung die unterschiedlichen Zusatzfeatures, die von den einzelnen Anbietern geliefert werden können. Eine ermittelte Telefonnummer oder eine Bestätigung der Besteller-Identität sind gut geeignet, weiteres Vertrauen beim Shopbetreiber zu schaffen.

Die sogenannten „harten“ Merkmale (Einträge aus öffentlichen Verzeichnissen) sind öffentlich zugänglich und werden von allen großen Auskunftsteilen gespeichert.

Die Anbieter unterscheiden sich daher vor allem in folgenden Punkten:

- Wie sorgfältig werden die Daten erfasst?
- Wie schnell werden Adressänderungen erfasst bzw. vom Partner eingeliefert, damit ein Besteller auch unter einer neuen Anschrift ggf. als negativ erkannt werden kann?



- Wie fehlertolerant ist das System hinsichtlich der Schreibweise? Wie gut kann eine Person identifiziert werden?
- Welche Partner melden weitere Negativmerkmale aus vorgerichtlichen oder gerichtlichen Verfahren ein? Welche Mengen und aus welcher Branche erfolgen die Einmeldungen?
- Welche Daten werden geliefert? Negativinformationen? Scorewert? Zusatzinformationen?
- Wie einfach und zuverlässig sind die Schnittstellen? Kann die Bonitätsprüfung ohne großen Aufwand direkt in den Bestellvorgang integriert werden?

Letztlich gibt es nicht die beste Auskunft, sondern nur die Auskunft, die am besten zum jeweiligen Shopbetreiber passt. In Praxistests haben sich nach meiner Erfahrung besonders die Daten der Firmen Arvato InfoScore, Creditreform Experian GmbH und Schufa als die zuverlässigsten und ergiebigsten Anbieter erwiesen.

Einen Haken hat die Bonitätsprüfung allerdings: Neben Grundgebühren oder Mindestmengen liegt der Nettopreis für eine Bonitätsprüfung je nach Anfragemenge und gewünschten Services grob bei ca. 1,- EUR. Über Reseller kann man oftmals ohne Grundgebühren und Mindestmengen abfragen, zahlt dann in der Regel aber einen höheren Preis für die Auskünfte. Der Preis einer Bonitätsprüfung rechnet sich daher im Low-Budget-Bereich jedoch nicht.

Einige Inkassounternehmen bieten die Möglichkeit, deren eigene Datenbestände aus Inkassoverfahren kostenlos oder für einen kleinen Obulus abzufragen. Zwar sind diese Datenbestände klein und nicht mit den Datenbeständen der großen Auskunfteien vergleichbar, aber gerade im Niedrigpreis-Segment erfährt man hierdurch zumindest eine kleine Absicherung, wenn eine kostenpflichtige Bonitätsprüfung wirtschaftlich nicht sinnvoll ist. Dies gilt um so mehr, wenn sich das Inkassounternehmen vor allem mit Forderungen aus dem eCommerce-Bereich befasst. Diese kleinen Datenbanken können die großen Anbieter allerdings unter keinen Umständen ersetzen, sondern nur ergänzen und sind ein weiterer Baustein für ein aktives Forderungsmanagement.

## **Auswertung der eigenen Datenbestände**

Eine weitere Möglichkeit, sich vor Forderungsausfällen und Betrügern zu schützen, besteht im eigenen Unternehmen. Viele Informationen sind vorhanden, werden jedoch nicht genutzt.



Insbesondere bei langjährigen Kunden gibt es einige interessante Informationen aus der Historie heraus. Wie verändern sich die durchschnittlichen Bestellwerte? Waren es zwei Kleinbestellungen und jetzt plötzlich eine Großbestellung? Sind die Bestellmengen steigend oder fallend, kann dies ein Indiz für die Auftragslage sein. Wurde früher Skonto genutzt und jetzt nicht mehr? Wurde früher binnen weniger Tage gezahlt, dann innerhalb des gesetzten Zahlungsziels und nunmehr sogar erst nach der 1. oder 2. Mahnung? Wie ist das Verhalten vergleichbarer Kunden?

Auch aufgrund der negativ aufgefallenen Kunden lassen sich Informationen gewinnen. Welche Kundengruppe hat die meisten Zahlungsausfälle? Männliche oder weibliche Kunden? Junge, mittlere oder ältere Kunden? Kunden eines bestimmten Vertriebswegs? Vor allem die Kunden, die per Lastschrift oder die, die auf Rechnung bezahlen? Analysieren Sie Ihren Kundenbestand und entwickeln Sie Ihre eigene Strategie!

Oftmals mangelt es an der Kommunikation zwischen Vertrieb und Buchhaltung. Ein Problem ist hierbei oft die Vertriebsstrategie. Wird der Vertrieb am Umsatz beteiligt, nicht jedoch bei Zahlungsausfällen rückbelastet, besteht seitens des Vertriebs keine Veranlassung, die Forderungsausfälle zu minimieren. Dabei kennt der Vertrieb oftmals (zumindest beim Außendienst-Geschäft) seine Kunden, kann den Kunden einschätzen und Empfehlungen abgeben. Vor Ort sieht er, ob erst kürzlich eine Entlassungswelle beim Kunden anstand oder ob Personal eingestellt wird. Er bekommt Stimmungen mit, gewinnt wichtige Informationen und kann einen wichtigen Beitrag leisten.

Mit den gewonnenen Informationen lassen sich wiederum eigene Modelle entwickeln, die objektiv die Risiken beurteilen.

## **Aktives Forderungsmanagement**

Trotz aller Sorgfalt lassen sich Zahlungsausfälle natürlich nicht immer ganz vermeiden. Hier ist es um so wichtiger, aktiv zu agieren. Statt unregelmäßiger Mahnläufe „wenn mal Zeit ist“ ist es wichtig, am Kunden dranzubleiben und auf die Einhaltung der Zahlungsziele zu bestehen. Machen Sie das Mahnwesen zur Chefsache, nicht zum Stiefkind.

Die Kunden passen sich hier der Mentalität des Unternehmens an. Wird dort die Bezahlung nicht so wichtig genommen, wird der Kunde es auch nicht so wichtig nehmen.

Vermeiden Sie zum Beispiel die Durchnumerierung von Mahnungen. Statt „1. Mahnung“ (dann kommt immer auch noch eine 2. Mahnung, also braucht er jetzt nicht zahlen), verwenden Sie lieber den Begriff „Zahlungserinnerung“. Zumindest eine Mahnung sollte



im Interesse der Kundenbindung verschickt werden, da ja jeder mal was vergessen kann oder die Rechnung womöglich nicht angekommen ist. Mehr als zwei Mahnungen werden bei den meisten Unternehmen nicht mehr verschickt, dies ist auch völlig ausreichend.

Oft empfehlen sich auch Mahntelefonate. Diese kann man wiederum mit der Kundenbetreuung verknüpfen, indem man zunächst auf die gelieferte Ware und die Zufriedenheit eingeht. Damit lassen sich Streitigkeiten bereits ausräumen. Ist der Kunde zufrieden, ist es nur legitim, auf den noch offenen Rechnungssaldo hinzuweisen und danach zu fragen, wann mit einer Bezahlung zu rechnen sei.

Ein weiteres Problem im Zusammenhang mit Mahnungen stellen die Kunden dar, die unbekannt verzogen sind und bei denen die Schreiben zurückkommen. Zwar bieten verschiedene Firmen die Ermittlung von neuen Anschriften an, doch ist die Übergabe für Einzelfälle oftmals sehr aufwändig und teuer. Sofern die Rechnung an den Kunden zugestellt wurde (wird ja zumeist mit der Ware verschickt), gerät ein Kunde 30 Tage nach Zugang der Rechnung automatisch in Verzug. Es empfiehlt sich, diese Vorgänge dann gleich an einen Inkassodienstleister (unter Mitteilung des Sachverhalts) abzugeben, der dann die entsprechenden Ermittlungsschritte einleitet. Damit müssen Sie sich hierum nicht kümmern und profitieren womöglich noch von den Sonderkonditionen, die Inkassounternehmen bei manchen professionellen Adressermittlern erhalten. Auch arbeiten Inkassounternehmen oftmals mit mehreren entsprechenden Dienstleistern zusammen.

## Prüfung auf strafrechtliche Schritte

Hat Ihr Kunde Sie bei der Bestellung arglistig getäuscht, sie betrogen? Ein Betrug (\*\*) liegt dann vor, wenn Ihr Kunde „durch Vorspiegelung falscher oder durch Entstellung oder Unterdrückung wahrer Tatsachen einen Irrtum erregt oder unterhält“ und sich dadurch einen Vermögensvorteil (sprich: Warenlieferung) verschafft.

Wußte Ihr Kunde schon bei der Bestellung, dass er die Ware nicht bezahlen wird oder kann bzw. hätte er es wissen müssen (bei einer abgegebenen eidesstattlichen Versicherung geht man zum Beispiel davon aus)? Hat er durch die Vorspiegelung eines gedeckten Kontos eine Lastschrift oder einen Scheck ausgestellt, obwohl das Konto nicht gedeckt war und damit eine Zahlungsfähigkeit suggeriert? Hat er falsche Angaben zu seiner Person gemacht bzw. Angaben verdreht, damit eine Bonitätsprüfung kein negatives Ergebnis bringt?

Teilen Sie Ihrem Kunden mit, dass und warum Sie sich betrogen fühlen und drohen Sie ihm strafrechtliche Schritte an. Seien Sie hierbei jedoch vorsichtig, damit Sie nicht in den





Bereich der Nötigung geraten (\*\*\*) . Empfehlenswert sind Aussagen wie „werde ich überprüfen lassen, ob hier eine strafbare Handlung vorliegt“ oder „behalte ich mir strafrechtliche Schritte vor“. Bitte treffen Sie jedoch keine Aussagen wie „wenn Sie nicht zahlen, zeige ich Sie an“.

Ein Betrug muss vorsätzlich erfolgen, einen fahrlässigen Betrug gibt es nicht. Insofern ist es manchmal schwierig, dem Kunden diesen Vorsatz nachzuweisen. Aber dies ist Sache der Ermittlungsbehörden. Sofern Sie sich betrogen fühlen, können Sie Strafanzeige stellen. Der Gegner erhält dann von der Polizei die Aufforderung, sich schriftlich zu äußern. Außerdem wird von manchen Polizeibehörden auch die Einstellung in Aussicht gestellt, falls der Gegner bezahlt und der Anzeigestellende hiermit einverstanden ist. Auch sind Fälle bekannt, in denen dem Verurteilten als Bewährungsaufgabe aufgegeben wurde, den Schaden binnen Zeitraum x wieder gut zu machen. Dann hätte man auch sein Geld. Oder zumindest den Schuldner hinter Gittern, was manchmal auch eine Genugtuung sein kann. Derartige Verfahren werden allerdings auch oft eingestellt (Vorsatz nicht nachweisbar), aber spätestens, wenn der zweite oder dritte eine Anzeige stellt (weil die Person immer wieder die gleiche Masche durchzieht), schaut die Staatsanwaltschaft schon sehr genau hin.

## Abgabe an einen Inkassodienstleister

Spätestens jetzt sollte die Forderung an einen Spezialisten abgegeben werden, der einen professionellen Forderungseinzug durchführt. Selbst für Kleinstforderungen bieten entsprechende Dienstleister erfolgsabhängige Tarife an, so dass sich ein Ausbuchen zu diesem Zeitpunkt zunächst erübrigt.

Rechtsanwälte machen die Forderung in aller Regel sofort gerichtlich geltend. Inkassounternehmen haben sich hingegen auf den außergerichtlichen Forderungseinzug spezialisiert. Ziel ist es dort, ein kosten- und zeitintensives gerichtliches Verfahren zu vermeiden und als Vermittler zwischen Gläubiger und Schuldner auf einen zügigen Ausgleich der Forderung hinzuwirken. Seriöse Inkassounternehmen erkennt man u. a. daran, dass Sie dem Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU) angehören und sich dessen Statuten unterworfen haben. Von unseriösen Anbietern, die „russisches Inkasso“ anbieten, ist an dieser Stelle dringend abzuraten. Diese Unternehmen begeben sich oftmals in den Bereich der Nötigung oder gar Körperverletzung. Als Auftraggeber sind Sie dann der Anstiftung zu diesen Straftaten schuldig und werden in gleichem Umfang strafrechtlich zur Verantwortung gezogen. Also: Auch wenn man es manchmal nachvollziehen kann, Finger weg!



Welche Maßnahmen ein Inkassodienstleister durchführt, ist von Anbieter zu Anbieter unterschiedlich. Die Palette reicht von der schriftlichen, telefonischen oder gar persönlichen Schuldneransprache über SMS- und E-Mail-Inkasso hin zu individuell auf Sie zugeschnittenen Abläufen.

Wenn Sie Wert darauf legen, sofort alle rechtlichen (auch kostenintensiven) Möglichkeiten auszuschöpfen, sind Sie bei einem Anwalt Ihres Vertrauens richtig aufgehoben. Bedenken Sie jedoch, dass die entstehenden Kosten in der Regel von Ihnen zu tragen sind, sollte eine Realisierung beim Schuldner derzeit nicht möglich sein. Bevorzugen Sie stattdessen den Dialog mit Ihrem Kunden und die kostenschonende Variante, sind Sie wahrscheinlich mit einem Inkassounternehmen besser beraten. Inkassounternehmen sind bei den Konditionen flexibler als Anwälte und haben mit deren Vertragsanwälten auch für die gerichtlichen Verfahren oftmals Sonderkonditionen vereinbart. Manche Inkassounternehmen geben die Vorgänge auch nach dem außergerichtlichen Verfahren an Sie zurück, so dass Sie ggf. über Ihren Anwalt vor Ort oder sogar selbst ein gerichtliches Mahnverfahren durchführen können.

Ob eine gerichtliche Geltendmachung erfolgen soll, hängt natürlich von verschiedenen Faktoren ab, u. a. von der Forderungshöhe und von den gewonnenen Bonitätsinformationen des Inkassodienstleisters. Eine starre Grenze erscheint hier nicht sinnvoll, wohl aber eine Richtlinie, von der im Einzelfall abgewichen wird. Zum Beispiel empfiehlt es sich auch bei Kleinstbeträgen gelegentlich ein gerichtliches Verfahren einzuleiten, da in Schuldnerforen oftmals Beträge, bis zu denen man ungeschoren bestellen kann, gehandelt werden.

Sofern Sie sich entscheiden, die gerichtliche Geltendmachung selbst durchzuführen, sollten Sie sich zumindest in Form von Fachbüchern und/oder Seminaren mit dem Thema auseinandersetzen, um nicht durch fehlerhafte Anträge den Verlust der Forderung zu riskieren.

Für den Fall, dass man einen Mahnbescheid beantragt, sollte im Falle eines Betruges als Rechtsgrund dann NICHT Warenlieferung angegeben werden, sondern unerlaubte Handlung. Für den Fall, dass die Gegenseite in die Privatinsolvenz geht und die Forderung entsprechend zur Tabelle angemeldet wird, wird die Forderung dann nicht von der Restschuldbefreiung berührt (§ 302 Nr.1 InsO).

Der Nachteil an dieser Geltendmachung wäre, dass Ihr Kunde ggf. Widerspruch gegen den Mahnbescheid einlegt, um sich aus der Strafanzeige zu retten. Er könnte einen



angeblichen Mangel vorschieben und behaupten, wegen dieses Mangels nicht bezahlt zu haben.

Mit einer gerichtlich geltend gemachten (titulierten) Forderungen ist Ihr Anspruch für 30 Jahre vor Verjährung geschützt. Auch wenn derzeit bei Ihrem Kunden nichts zu holen ist, so übernehmen Inkassodienstleister mit erfolgsabhängigen Konditionen die Langfristüberwachung derartiger Forderungen. Eine Umstellung auf den erfolgsabhängigen Tarif ist bei den meisten Inkassodienstleistern bereits ab Titulierung der Forderung möglich, so dass Sie in diesen Fällen mit Ausnahme einer erhöhten Provision keinerlei Kostenrisiko mehr tragen. Ob und wann eine Umstellung auf den Langfristtarif sinnvoll ist, muss im Einzelfall entschieden werden. Auch können Sie Ihr Kapital aus titulierten Altforderungen, die bereits bei Ihnen vorliegen, durch Inkassounternehmen reaktivieren.

## Fazit

Abschließend bleibt festzustellen, dass es einen hundertprozentigen Schutz vor Betrügern und Forderungsausfällen nicht gibt. Aber man kann sich schützen. Und die Täter probieren es vor allem dort, wo es Ihnen leicht gemacht wird.

Weitere Informationen zum Thema „Betrug im Internet“ gibt es unter der Homepage „<http://www.polizei-beratung.de>“, einer gemeinsamen Informationsplattform der Polizei in Zusammenarbeit mit eBay und dem Versandhandel.

Auch die GMF Gesellschaft für innovatives Forderungsmanagement mbH berät Sie natürlich gerne.



## Das Unternehmen

Die GMF als vollumfänglicher Dienstleister im Forderungsmanagement hat sich insbesondere auf Forderungen aus den Bereichen Online-Handel und Webhosting spezialisiert. Ihre Vorteile im Überblick:

- Schützen Sie sich durch **Bonitätsprüfungen** im In- und Ausland oder **Waschableiche für Mailingadressen** schon im Vorfeld von Geschäftsbeziehungen, damit Sie auch die Kunden bekommen, die Sie verdienen. Wählen Sie hierbei zwischen unserem **kostenlosen „BoniCheck Express“** auf unsere Datenbestände und dem **kostenpflichtigen „BoniCheck Classic“** auf die Datenbestände von Großauskunfteien - ohne Mindestmengen oder Grundgebühren.
- Schaffen Sie Freiräume für Ihre Kernkompetenzen durch Outsourcing Ihres **Debitorenmanagements** und Ihres **betrieblichen Mahnwesens**.
- Realisieren Sie sich viele Forderungen noch vor Einschaltung von Rechtsanwalt und Gericht durch unseren ergebnisabhängigen **außergerichtlichen Intensiv-Inkassoservice**.
- Profitieren Sie in **gerichtlichen Verfahren** von der Kompetenz unserer spezialisierten Vertragsanwälte, die Sie auch gerne im Vorfeld (z. B. bei Gestaltung der ABGs) beraten und somit vor Forderungsverlusten bewahren.
- Sichern Sie sich den Wissens- und Erfahrungsvorsprung durch **Seminare und Workshops** der GMF-Akademie und nutzen Sie unser umfangreiches **Beratungsangebot** für Ihre individuelle Forderungsmanagement-Strategie.
- Profitieren Sie bei **ausländischen Forderungen** von unserem Service, Ihnen die gesamte Abwicklung in über 100 Ländern der Welt abzunehmen.
- Erzielen auch Sie Erlöse aus bereits **abgeschriebenen Forderungen** durch unser effektives **Langzeitüberwachungsverfahren** ohne jegliches Kostenrisiko.

Das GMF-Team verfügt über langjähriges Knowhow insbesondere im Einzug von Onlineshop-Forderungen. Auch ohne Mitgliedschaften oder langjährige Vertragsbeziehungen sind wir erfolgreich für unsere Auftraggeber tätig. Wir sind ein zugelassenes Inkassounternehmen und sind Mitglied im Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen e.V. (BDIU) und unterwerfen uns – im Gegenzug zu den leider auftretenden unseriösen Dienstleistern – damit den einheitlichen Statuten des Verbandes.



**shopanbieter.de**  
Das Portal für den Internethandel



whitepaper

Wir verstehen uns hierbei nicht als klassisches Inkassounternehmen, das seine Stärke lediglich im aussergerichtlichen Bereich hat, sondern sorgen mit unseren (auf den Forderungseinzug spezialisierten) Vertragsanwälten auch für eine effektive gerichtliche und nachgerichtliche Geltendmachung Ihrer Ansprüche. Die Tätigkeit unserer Vertragsanwälte geht hierbei weit über das Inkasso hinaus. Sie beraten unsere Kunden in allen Bereichen des Wirtschaftslebens.

Sie können unsere Services ohne jegliche Verpflichtung zu irgendwelchen Mindestmengen und Mindestbeträge für die Übergabe nutzen. Die günstigen, erfolgsabhängigen Konditionen insbesondere im außergerichtlichen Forderungseinzug machen selbst die Übergabe von Kleinforderungen attraktiv und wirtschaftlich.

Alle Services der GMF werden hierbei auf Wunsch und bei entsprechendem Übergabevolumen auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten. Dies bedeutet, dass wir zum Beispiel bei Vertragsabschluss in einem persönlichen Gespräch sämtliche Bedürfnisse ermitteln und unser EDV-System dann entsprechend dieser Wünsche einrichten.

Der Forderungseinzug durch uns ist völlig unkompliziert: Sie übermitteln uns die offen stehenden Rechnungsbeträge per Brief, Telefon, Fax, Email oder über unser interaktives Kunden-Informationssystem (KIS) und wir nehmen die Bearbeitung auf. Über das KIS können Sie zudem den aktuellen Sachstand Ihrer offenen Forderungen permanent verfolgen, Statistiken zu Ihren Forderungen einsehen, Zahlungen an uns melden oder auch Bonitätsprüfungen durchführen. Die Abrechnung erfolgt je nach Wunsch einzeln, wöchentlich, 14-tätig oder monatlich.

Auch verfügen wir über die verschiedensten Schnittstellen hinsichtlich Bonitätsprüfungen, Forderungsübergaben, Sachständen und Statistiken, damit wir direkt in Ihre Homepage bzw. Software eingebunden werden können.

© 2006 GMF GmbH, Stuttgart



**GMF** Gesellschaft für innovatives  
Forderungsmanagement mbH

Kesselstr. 17  
D-70327 Stuttgart

<http://www.gmf-gmbh.de>

Telefon +49 (0)711 901145-0  
Telefax +49 (0)711 901145-20  
E-Mail: [info@gmf-gmbh.de](mailto:info@gmf-gmbh.de)



**shopanbieter.de**  
Das Portal für den Internethandel



whitepaper

## Der Autor



### Michael Brand

Geschäftsführender Gesellschafter

GMF Gesellschaft für  
innovatives  
Forderungsmanagement mbH

Kesselstr. 17  
D-70327 Stuttgart

<http://www.gmf-gmbh.de>

Telefon  
+49 (0)711 901145-13

Telefax  
+49 (0)711 901145-20

Mobil  
+49 (0)173 3586927

E-Mail:  
[michael.brand@gmf-gmbh.de](mailto:michael.brand@gmf-gmbh.de)

Michael Brand ist seit 01.01.2006 einer von vier geschäftsführenden Gesellschaftern der GMF.

Nach einer wirtschaftlichen Schulbildung und einer Ausbildung zum Rechtsanwalts- und Notargehilfen war er von 1993 bis 1999 als Systemberater eines Anbieters für Inkassosoftware tätig und kümmerte sich hierbei um sämtliche EDV-Problemstellungen von Inkassounternehmen.

1999 wechselte er als EDV-Verantwortlicher zu einem international tätigen Inkassodienstleister in München und fungierte nach seinem Sachkundelehrgang beim Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmer e.V. (BDIU) und seiner Zulassung durch den Präsidenten des zuständigen Amtsgerichts zudem als Ausübungsberechtigter dieses Unternehmens.

Nach seiner Ausbildung zum Datenschutzbeauftragten bei der Gesellschaft für Datenschutz und Datensicherheit e.V. (GDD) wurde er zusätzlich zum Datenschutzbeauftragten des Unternehmens bestellt und übernahm später noch die Geschäftsführung der Auskunftsteil sowie zusätzlich des IT-Dienstleisters innerhalb der Firmengruppe.

Ende 2005 gründete er dann mit weiteren Partnern die GMF Gesellschaft für innovatives Forderungsmanagement in Stuttgart.



## Anlage:

Die gesetzlichen Bestimmungen zum Thema im Strafgesetzbuch (StGB):

### \* § 246 StGB (Unterschlagung)

(1) Wer eine fremde bewegliche Sache sich oder einem Dritten rechtswidrig zueignet, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft, wenn die Tat nicht in anderen Vorschriften mit schwererer Strafe bedroht ist.

(2) Ist in den Fällen des Absatzes 1 die Sache dem Täter anvertraut, so ist die Strafe Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe.

(3) Der Versuch ist strafbar.

### \*\* § 263 StGB (Betrug)

(1) Wer in der Absicht, sich oder einem Dritten einen rechtswidrigen Vermögensvorteil zu verschaffen, das Vermögen eines anderen dadurch beschädigt, daß er durch Vorspiegelung falscher oder durch Entstellung oder Unterdrückung wahrer Tatsachen einen Irrtum erregt oder unterhält, wird mit Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

(2) Der Versuch ist strafbar.

(3) In besonders schweren Fällen ist die Strafe Freiheitsstrafe von sechs Monaten bis zu zehn Jahren. Ein besonders schwerer Fall liegt in der Regel vor, wenn der Täter

1. gewerbsmäßig oder als Mitglied einer Bande handelt, die sich zur fortgesetzten Begehung von Urkundenfälschung oder Betrug verbunden hat,
2. einen Vermögensverlust großen Ausmaßes herbeiführt oder in der Absicht handelt, durch die fortgesetzte Begehung von Betrug eine große Zahl von Menschen in die Gefahr des Verlustes von Vermögenswerten zu bringen,
3. eine andere Person in wirtschaftliche Not bringt,
4. seine Befugnisse oder seine Stellung als Amtsträger mißbraucht oder
5. einen Versicherungsfall vortäuscht, nachdem er oder ein anderer zu diesem Zweck eine Sache von bedeutendem Wert in Brand gesetzt oder durch eine Brandlegung ganz oder teilweise zerstört oder ein Schiff zum Sinken oder Stranden gebracht hat.

(4) § 243 Abs. 2 sowie die §§ 247 und 248a gelten entsprechend.

(5) Mit Freiheitsstrafe von einem Jahr bis zu zehn Jahren, in minder schweren Fällen mit Freiheitsstrafe von sechs Monaten bis zu fünf Jahren wird bestraft, wer den Betrug als Mitglied einer Bande, die sich zur fortgesetzten Begehung von Straftaten nach den §§ 263 bis 264 oder 267 bis 269 verbunden hat, gewerbsmäßig begeht.

(6) Das Gericht kann Führungsaufsicht anordnen (§ 68 Abs. 1).

(7) Die §§ 43a und 73d sind anzuwenden, wenn der Täter als Mitglied einer Bande handelt, die sich zur fortgesetzten Begehung von Straftaten nach den §§ 263 bis 264 oder 267 bis 269 verbunden hat. § 73d ist auch dann anzuwenden, wenn der Täter gewerbsmäßig handelt.



**\*\*\* § 240 StGB (Nötigung)**

(1) Wer einen Menschen rechtswidrig mit Gewalt oder durch Drohung mit einem empfindlichen Übel zu einer Handlung, Duldung oder Unterlassung nötigt, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

(2) Rechtswidrig ist die Tat, wenn die Anwendung der Gewalt oder die Androhung des Übels zu dem angestrebten Zweck als verwerflich anzusehen ist.

(3) Der Versuch ist strafbar.

(4) In besonders schweren Fällen ist die Strafe Freiheitsstrafe von sechs Monaten bis zu fünf Jahren. Ein besonders schwerer Fall liegt in der Regel vor, wenn der Täter

1. eine andere Person zu einer sexuellen Handlung oder zur Eingehung der Ehe nötigt,
2. eine Schwangere zum Schwangerschaftsabbruch nötigt oder
3. seine Befugnisse oder seine Stellung als Amtsträger mißbraucht.