

Wer die Musik bestellt, ...



... muss sie auch bezahlen. Diesen Spruch scheinen viele nicht zu kennen, weshalb zahlreiche Unternehmen – insbesondere im Mittelstand – mit Zahlungsverzögerungen ihrer Kunden zu kämpfen haben. Hier können auf Debitorenmanagement spezialisierte Dienstleister, die das Mahnwesen und die Einziehung fälliger Forderungen übernehmen, eine willkommene Abhilfe schaffen.

Glaubt man einer Umfrage des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU), ist die Zahlungsmoral 2017 nur leicht schwächer als im Vorjahr. Anfang des Jahres meldeten 65 Prozent der Inkassounternehmen, dass Rechnungen genauso gut wie noch vor sechs Mo-

naten beglichen werden – 21 Prozent stellen sogar eine Steigerung fest. Grund sei die günstige Konjunktur.

Was die Firmenpleiten angeht, verlangsame sich allerdings diese positive Tendenz. So seien rund 22.000 Betriebe zahlungsunfähig. Da es insgesamt mehr wirtschaftlich bedeutende Unternehmen getroffen habe, seien in den vergangenen zwölf Monaten die

Gläubigerschäden durch Insolvenzen um fast zwei Drittel gestiegen. Und 27 Prozent der Inkassofirmen glauben, dass die Zahlungsmoral gleich in den nächsten Monaten schlechter wird.

„Wir wissen nicht, wie lange die Puste beim Aufschwung noch hält“, zeigt sich BDIU-Präsidentin Kirsten Pedd eher verhalten und sieht in einigen noch nicht geklärten

„Dank sehr gut ausgebildeter Mitarbeiter bieten wir eine individuelle und schnelle Abwicklung der uns anvertrauten Forderungen. Darüber hinaus profitieren unsere Mandanten von überaus fairen Konditionen.“

MARTINA ROSTEK, Geschäftsführerin
der Freche's Inkasso GmbH in Duisburg



Punkten wie etwa den Auswirkungen des Brexit auf unsere Wirtschaft oder den möglichen Folgen der Präsidentschaft von Donald Trump auf Konkurrenzfähigkeit deutscher export-orientierter Unternehmen einen berechtigten Grund zur Sorge: „Sollte es tatsächlich auf mehr Protektionismus und Einschränkungen für den freien Handel hinauslaufen, wären das denkbar schlechte Vorzeichen für ein weiteres Wachstum.“

Konkret melden 76 Prozent der BDIU-Unternehmen, dass ein momentaner Liquiditätsengpass der Grund sei, warum Firmen ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Vor einem Jahr habe dieser Wert bei 62 Prozent gelegen. Zudem berichten 41 Prozent von einer schlechten Auftragslage bei gewerblichen Schuldnern – 2016 seien es 29 Prozent gewesen.

Insbesondere mittelständische Unternehmen verkennen oft die negativen Folgen eines nicht konsequent durchgeführten Forderungsmanagements. Dass nachlässige Schuldner in erster Linie an Gläubiger zahlen, die sich hartnäckig genug zeigen, scheinen viele nicht zu wissen. Es kommt hinzu, dass die im Mittelstand meist freundschaftlich geprägten Geschäftsbeziehungen oft dazu animieren, mit der Einziehung offener Forderungen etwas zu nachsichtig umzugehen.

GANZHEITLICHES ANGEBOT

„Zahlungsverzögerungen bereiten der deutschen Wirtschaft – insbesondere dem Mittelstand – immer noch erhebliche Probleme. Nur durch ein professionelles Forderungsmanagement können sie sich vor riskanten Au-

ßenständen schützen“, weiß Martina Rostek, Geschäftsführerin der Freche's Inkasso GmbH in Duisburg. Das Unternehmen, das Mitglied im BDIU Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. und registrierter Inkassodienstleister nach § 10 Abs. 1 Nr. 1 RDG ist, gibt es bereits seit 35 Jahren. Neben Debitorenmanagement und Forderungskauf übernimmt Freche's Inkasso das vorgerichtliche und gerichtliche Mahnverfahren – wenn nötig auch das streitige Prozessverfahren über einen Partner – sowie das nachgerichtliche Verfahren bis hin zur Zwangsvollstreckung und der Langzeitüberwachung beziehungsweise -verfolgung. Anschriften- und Bonitätsprüfungen gehören genauso zu den Dienstleistungen des Duisburger Unternehmens wie ein intensives Telefoninkasso. Über eine Kooperation wird zusätzlich eine branchenspezifische anwaltliche und steuerliche Beratung geboten.

„Während die meisten Inkassounternehmen ihren Schwerpunkt auf Forderungsmanagement oder Factoring legen, stehen wir unseren Kunden mit einem ganzheitlichen Angebot zur Seite“, schildert Rostek. „Aufgrund von EDV-Schnittstellen räumen wir unseren Mandanten die Möglichkeit ein, sämtliche Daten zwecks Einziehung der Forderung/en neben der persönlichen, physischen Übergabe auch via Onlineübertragung an uns zu übermitteln. Darüber hinaus sind sie durch die Onlineanbindung jederzeit in der Lage, den Stand ihrer Forderungen einzusehen.“

Im Übrigen sorgen seriöse Inkassounternehmen nicht nur dafür, dass Gläubiger das ihnen geschuldete Geld erhalten. Gleich- ➤

MOMENTANE LIQUIDITÄTSENGPÄSSE: Laut Experten sind sie ein häufiger Grund, warum Firmen ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen.



› zeitig unterstützen sie in Zahlungsschwierigkeiten Geratene darin, einen Weg zu finden, um ihre Verbindlichkeiten abzutragen. „Wir sehen es dann als unsere Aufgabe, eine sinnvolle Lösung zu finden, wie etwa Ratenzahlung oder einen Vergleich, und fungieren somit als Mediator zwischen Schuldner und Gläubiger beziehungsweise Auftraggeber und Kunde“, erläutert Rostek. „Fast immer sind wir dabei erfolgreich.“ Immerhin: Laut BDIU sind es 22,3 Millionen außergerichtliche Mahnungen, die deutsche Inkassofirmen jedes Jahr bearbeiten, was sich für das Funktionieren des Wirtschaftskreislaufs als äußerst wichtig erweist und nebenbei die Gerichte deutlich entlastet.

Weil es aber manchmal doch nicht anders geht, als die Forderungen einzuklagen, hat sich Freche's Inkasso durch die Kooperation mit dem Niederrheinische Treuhand Beratungsverbands die Möglichkeit verschafft, Forderungen auch gerichtlich durchzusetzen. Von den zum Verbund gehörenden Rechtsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern erhält das Unternehmen Unterstützung bei rechtlichen und steuerlichen Angelegenheiten und stellt diese den Mandanten zur Verfügung, was größere Synergieeffekte ermöglicht.

FAIRE KONDITIONEN

Mehr als 1.000 Auftraggeber aus allen Branchen – von Handwerkern, Auto- und Einrichtungshäusern, Wohnungsbaugesell-



MEDIATOR-ROLLE: Seriöse Inkassounternehmen vermitteln zwischen Schuldner und Gläubiger beziehungsweise Auftraggeber und Kunde und unterstützen in Zahlungsschwierigkeiten Geratene darin, einen Weg zu finden, um ihre Verbindlichkeiten abzutragen.

schaften über E-Commerce-Händler, Versender, Fitnesscenter bis hin zu Apotheken, Sanitätshäusern, Heilberufen, Ärzten, Kliniken und Krankenhäusern – vertrauen auf die Kompetenzen von Freche's Inkasso und schätzen den umfangreichen Service aus einer Hand. „Dank sehr gut ausgebildeter Mitarbeiter bieten wir eine individuelle und schnelle Abwicklung der uns anvertrauten Forderungen“, berichtet Rostek. „Darüber hinaus profitieren unsere Mandanten von überaus fairen Konditionen.“

Diese zeichnen sich dadurch aus, dass unabhängig davon, um welche Forderungen

es sich handelt, für den Auftraggeber keine Jahresgebühren und auch keine Mitgliedschaftsbeiträge zu entrichten sind. Was Konditionen für angemahnte, unbestrittene Forderungen angeht, erhält der Mandant bei Erfolg eine hundertprozentige Auszahlung seiner Forderung/en. Die bei Freche's entstandenen Kosten zahlt der Schuldner. Im Nichterfolgsfall wird eine individuelle Regelung getroffen, welcher eine interessenverbindenden Vergütungsstruktur zugrunde liegt. Geht es um bereits titulierte, ausgeklagte Forderungen, übernimmt Freche's das komplette Kostenrisiko für den Auftraggeber und erhält im Erfolgsfall eine zu vereinbarenden Erfolgsprovision auf die eingezogene Forderung.

LIQUIDITÄT ERHÖHEN

„Unser Hauptanliegen ist es, im Rahmen einer unkomplizierten, jedoch hoch professionellen Partnerschaft für unsere Mandanten schnelle Erfolge zu realisieren“, resümiert Rostek. „Mit uns können Unternehmen ihre Forderungen reduzieren, ihre Liquidität erhöhen – dies ohne Verwaltungsaufwand und nahezu ohne Kosten. Das Beste: Statt sich zu ärgern und Zeit zu verlieren, können sie sich dem widmen, was sie am besten beherrschen – ihrem Kerngeschäft.“

Graziella Mimic ■



ENTLASTUNG: Deutsche Inkassofirmen bearbeiten jedes Jahr 22,3 Millionen außergerichtliche Mahnungen, was den bereits überlasteten Gerichten zugutekommt.