

TREND ZUM AUSSERGERICHTLICHEN INKASSO

Foto: Inkasso- und Forderungsmanagement



Frank Kalkbrenner

■ Nach Einschätzung von Experten wird das Jahr 2009 für viele Unternehmen ein Rezessionsjahr. Aus diesem Grund wird ein kräftiger Anstieg der Unternehmens- und Verbraucherinsolvenzen und damit ein wachsendes Risiko der Unternehmen für Forderungsverluste erwartet. Wie immer in konjunkturell schwächeren Zeiten wird außerdem davon ausgegangen, dass sich die Zahlungsmoral der Kundschaft weiter verschlechtert.

Der außergerichtliche Forderungseinzug gewinnt in diesem Zusammenhang an Bedeutung. Viele Unternehmen vertrauen auf das firmeneigene Mahnwesen, um sich vor Forderungsverlusten zu schützen. Allerdings hängt der Erfolg des hausinternen Mahnverfahrens entscheidend davon ab, wie gut die Kommunikation im Betrieb funktioniert. Und nicht jeder Mitarbeiter in der Buchhaltung verfügt über das notwendige Know-how, um den Kunden zur Zahlung zu bewegen. So wundert es nicht, dass immer mehr Unternehmen auf externe Hilfe zurückgreifen, wenn sie es mit hartnäckigen Zahlungsverweigerern zu tun haben.

Inkassounternehmen prüfen zuerst die Bonität eines Schuldners und identifizieren aussichtslose Fälle, noch bevor

ernsthafte Kosten entstehen. Darüber hinaus dürfen Inkassounternehmen den Forderungseinzug auf Erfolgsbasis übernehmen.

Das Inkassounternehmen versucht zunächst die „Not leidende“ Forderung außergerichtlich zu realisieren. Dazu nehmen die psychologisch geschulten Inkasso-Spezialisten persönlich Kontakt mit dem Schuldner auf und prüfen seine finanzielle Situation. Das Gespräch mit dem Schuldner erfolgt mit dem notwendigen Fingerspitzengefühl, aber auch mit dem gebotenen Nachdruck und versteht sich zunächst als Hilfestellung für den Schuldner.

Sollte der Schuldner die ausstehende Forderung nachweislich nicht auf einmal begleichen können, wird mit ihm häufig eine schriftliche Teilzahlungsvereinbarung oder auch Stundung vereinbart, die von dem Inkassounternehmen für den Auftraggeber überwacht wird. In mehr als der Hälfte aller Fälle gelingt so der Forderungseinzug ohne Einschaltung der Gerichte. Diese Vorgehensweise schafft häufig die Voraussetzung für eine weitere Geschäftsbeziehung zwischen Gläubiger und Schuldner.

Das gerichtliche Mahnverfahren führen die Inkassounternehmen erst in allerletzter Konsequenz durch, wenn ein Schuldner trotz aller Bemühungen zahlungsunwillig ist oder eine Forderung tituliert werden soll, um die dreißigjährige Rechtskraft einer Forderung zu sichern.

■ INFORMATIONEN

Inkasso- & Forderungsmanagement
Frank Kalkbrenner
Hauptstraße 85, 26131 Oldenburg
Telefon (0441) 205 08-0
E-Mail: michael@kalkbrenner-inkasso.de

FHWT- FÜHRUNGS-AKADEMIE

■ Die Private Fachhochschule für Wirtschaft und Technik (FHWT) startet in diesem Frühjahr eine Führungsakademie als neues Qualifizierungsangebot. Die Anregung zu diesem Modellprojekt kam von Mitgliedsbetrieben. Mit der



Foto: FHWT

Akademie soll laut FHWT-
Geschäftsführer Prof. Dr. Jons Kersten erstmalig in Norddeutschland ein Ansatz der berufs- begleitenden

Qualifizierung für Führungsaufgaben erprobt werden. Der auf zwei Jahre angelegte Lehrgang ist unterteilt in sechs zweitägige Module plus geschaltete Supervision. Er will einen Prozess zur Vorbereitung auf Führungsverantwortung initiieren und begleiten. Die Module sind „Der souveräne und authentische Auftritt“, „Erfolgsfaktoren des Unternehmens“, „Erfolgreiche Führung einer Abteilung bzw. eines Unternehmens“, „Outdoortraining“, „Strategische Instrumente zum erfolgreichen Navigieren eines Unternehmens“ und „Sicherheit in die Zukunft“. Daneben wurde ein Konzept entwickelt, dass die in mittelständischen Betrieben häufige Situation des Übergangs von der Fachkraft zur Führungskraft aufgreift. Auch hier wird in Modulen studiert: „Der souveräne und authentische Auftritt“, „Die Herausforderungen des Rollenwechsels und der neuen Position reflektieren und meistern“, „Mit Menschenkenntnis zum Erfolg“ und „Das persönliche Führungsverhalten optimieren“.

■ INFORMATIONEN

www.fhwt.de
Telefon (04441) 9 15-0