



„Sichern Sie Ihre Außenstände!“

Mit der Dienstleitung **VR debtor** erweitert die VR Inkasso ihr Angebot mit einem kompetenten Forderungsinkasso für Unternehmen in Norddeutschland.

Das zeitnahe Erstellen von Rechnungen für erbrachte Dienstleistungen oder Warenverkäufe ist ebenso eine kaufmännische Notwendigkeit wie innerbetriebliche straffe Mahnroutinen. Trotzdem bezahlen ein Teil der Kunden ihre Rechnungen mit großer Zeitverzögerung oder gar nicht.

Für den Unternehmer kann das zu erheblichen Problemen führen wie zur Verringerung der Liquidität, zur Belastung der Kreditlinie, zum Zinsausfall, zur Vorfinanzierung ausbleibender Forderungen oder zur Belastung der Rendite. Darüber hinaus hat das Ausbleiben der Zahlung Auswirkung auf die eigene Preiskalkulation und auf die eigenen Marktchancen.

VR debtor

Neben diesen negativen betriebswirtschaftlichen Auswirkungen gewinnt der Umgang mit den offenen Posten auch im Bankgespräch zunehmend an Bedeutung. Die Folgen eines unzureichenden oder fehlenden

Forderungsmanagements führen zu schlechteren Bewertungen im Rating, schlechteren Kreditkonditionen oder sogar fehlender Kreditgewährung.

Zahlungsunfähiger oder zahlungsunwilliger Schuldner?

Doch wie geht man vor wenn die Zahlung ausbleibt? Insbesondere dann, wenn auch nach dem Mahnverfahren einige Rech-

nungen weiterhin unbezahlt bleiben, so dass davon auszugehen ist, dass es sich um zahlungsunwillige Kunden handelt.

Dann muss der Unternehmer entscheiden, welcher Weg zur schnellen, effektiven und damit kostengünstigen Realisierung der Forderung geeignet ist.

Je mehr Zeit zwischen der Leistungserbringung durch den Unternehmer und dem erfolglosen Einfordern der Zahlung verstreicht, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Zahlungswille des Schuldners abnimmt und die Forderung ausfällt. Bei begrenzten finanziellen Mitteln des Zahlungsschuldners können nur schnell reagierende Gläubiger mit einem Ausgleich ihrer Forderung rechnen. Oft hilft schon allein die intensive

Schuldneransprache seitens des Gläubigers. Der Schuldner muss bereits zu diesem Zeitpunkt die Bereitschaft des Gläubigers erkennen, dass dieser die Forderung auch mit für ihn unangenehmen wirtschaftlichen Folgen durchsetzen wird.

Die Ausweitung oder die Wiederholung der bereits durchgeführten eigenen Mahnschritte kann nicht die Aufgabe des Unternehmers oder seiner Mitarbeiter sein, denn das wiederholte Versenden von Mahnungen, Zahlungserinnerungen oder Kontoauszügen, die telefonische Erinnerung des Schuldners

oder sogar der persönliche Besuch führen häufig nur zu leeren Zahlungsverprechen und der Erkenntnis, dass man nun auch noch Zeit und Personalkosten verschwendet hat.

Der gerichtliche Titel als Lösung?

Im eigenen Unternehmen bliebe die Möglichkeit der gerichtlichen Titulierung der Forderung. Dafür bedarf es allerdings umfangreichen Fachwissens, um keine Forderungsverluste zu erleiden und auf Ein-

wendungen des Schuldners oder gerichtliche Mitteilungen innerhalb der gesetzlichen Fristen angemessen reagieren zu können. Da diese Tätigkeiten nur in seltenen Fällen durch Mitarbeiter der Buchhaltung in einem Unternehmen geleistet werden können und in der Regel die technische Ausstattung für die adäquate Bearbeitung nicht vorhanden sein dürfte, verhindert diese Herangehensweise die wichtige Konzentration von Unternehmer und Mitarbeitern auf das Kerngeschäft.

Außerdem ist die gerichtliche Auseinandersetzung im ersten Schritt kostspielig, zeitintensiv und mündet regelmäßig in einem Bruch mit dem Schuldner. Durch eine Eskalation zu diesem Zeitpunkt wird das Ziel verfehlt, die Forderung mit Nachdruck, aber möglichst ohne Verlust der Kundenbeziehung einzufordern. Bevor dieser Weg beschritten wird, sollte jeder Betroffene darüber nachdenken, ob nicht andere Vorgehensweisen wirtschaftlich sinnvoller sind.

Ein im ersten Schritt außergerichtliches Inkassoverfahren über einen professionellen Partner zum nächstmöglichen Zeitpunkt bietet eine attraktive und erfolgversprechende Alternative, die sich unmittelbar positiv auf das Unternehmen auswirkt:

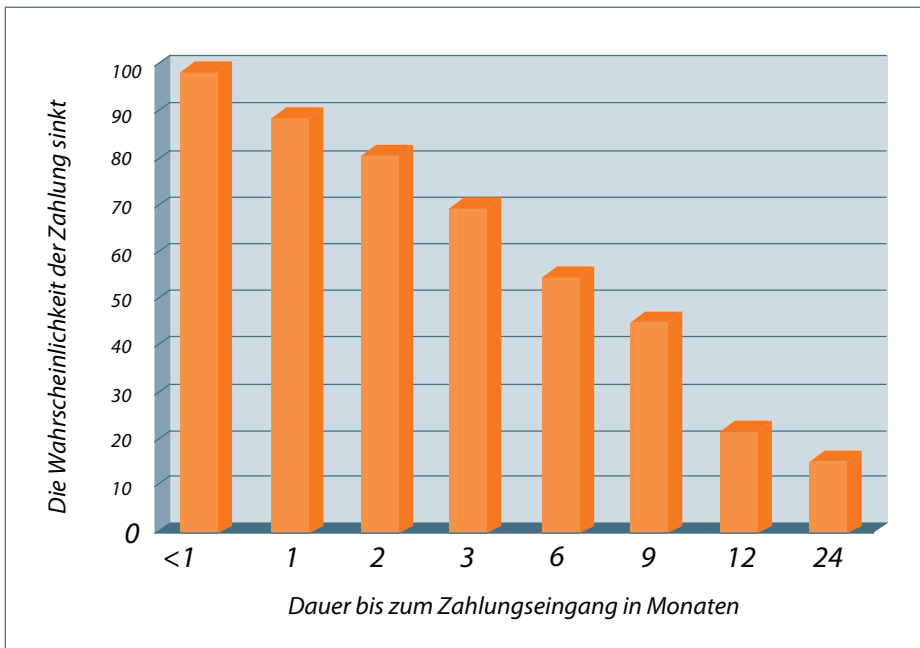
- Die Entlastung des Unternehmers ist sinnvoll und unterstützt sein Bestreben, Zeit- und Personalaufwand an ungeeigneter Stelle zu vermeiden.

„Ein Unternehmen mit einer Umsatzrentabilität von 5 % benötigt einen zusätzlichen Umsatz von 200.000 Euro, um einen Forderungsausfall von 10.000 Euro auszugleichen.“



DER SERVICE DER VR DEBTOR:

- außergerichtlicher Einzug fälliger voraussichtlich unstreitiger Forderungen,
- telefonische Schuldneransprache,
- Ermittlung aktueller Vermögensverhältnisse,
- Titulierung im nicht streitigen Verfahren,
- Auswahl und Einleitung gezielter Zwangsvollstreckungsmaßnahmen,
- nachgerichtliche Forderungsüberwachung,
- Überwachung von Ratenzahlungsvereinbarungen,
- Vermittlung und Überwachung von Vergleichsvereinbarungen,
- Forderungsanmeldungen im Rahmen von Insolvenzverfahren,
- Einleitung strafrechtlicher Möglichkeiten in geeigneten Fällen.



DIE VORTEILE DER VR DEBTOR:

- keine Vertragslaufzeiten
- flexible Leistungs- und Kostenmodelle
- umgehende Auszahlung von Guthaben
- erfolgsabhängige Vergütung
- kalkulierbares Kostenrisiko
- intensive Verhandlungsführung
- zielorientierte Vollstreckung, auch von bereits titulierten Forderungen
- transparente Rechnungslegung
- unternehmensspezifisches Inkasso-reporting

- Der Konflikt zwischen Schuldner und Gläubiger wird von professionell arbeitenden Inkassounternehmen kundenerhaltend gelöst.
- Dem Schuldner fällt es oftmals leichter, mit einem unbeteiligten Dritten Vereinbarungen zu treffen, die seiner wirtschaftlichen Situation entsprechen.
- Das persönliche Konfliktpotenzial, das aus einer langjährigen Geschäftsbeziehung oder der räumlichen Nähe resultieren kann, verliert seine Brisanz.
- Die Beauftragung eines Inkassodienstleisters wirkt häufig deeskalierend, so dass sich die zeit- und kostenaufwendige Titulierung der Forderung vielfach vermeiden lässt.
- Die gerichtliche Geltendmachung kann ohne Zeitverzögerung durch den Inkassopartner eingeleitet werden, wenn sich der Schuldner nachhaltig unbeeindruckt zeigt.
- Nach Titulierung der Forderung können sofort geeignete Zwangsvollstreckungsmaßnahmen veranlasst werden.

Die Wahl des geeigneten Partners

Es ist für einen Kaufmann nicht einfach, aus der Vielzahl der in diesem Bereich tätigen Dienstleister den für sein Unternehmen „passenden“ auszusuchen. Die Unterschiede liegen beispielsweise in der Kundenbetreuung, der Preisstruktur und damit verbunden

auch in der Intensität der Bemühung um die Einziehung der ausstehenden Rechnungsforderungen.

Um speziell für seine Mitglieder eine geeignete Inkassomöglichkeit zu schaffen, hat der Genossenschaftsverband gemeinsam mit der VR Inkasso Nord GmbH seine Dienstleistung erweitert und die **VR debtor** etabliert. Als Kooperationspartner wurde das Inkassounternehmen FolNa Debitorenmanagement GmbH gewonnen, das bereits langjährig erfolgreichen Forderungseinzug für gewerbliche Kunden betreibt und über umfassende Erfahrung im Umgang mit zahlungsunwilligen Kunden verfügt. Neben Schnelligkeit und Kompetenz in der Bearbeitung seiner Forderung kann der Unternehmer von einem seriösen Auftreten seines Inkassopartners unter dem Dach des Verbandes ausgehen.

Die Einziehung der Rechnungsforderungen erfolgt professionell, konsequent und kundenfreundlich. Die Grundlage für einen erfolgreichen Forderungseinzug wird durch das Zusammenwirken der fachlich versierten Mitarbeiter und der sich auf dem neuesten technischen Stand befindenden Arbeitsumgebung geschaffen. Es ist außerdem möglich, die auf den Schuldner gerichteten Hinweise im Rahmen des effektiven Forderungseinzuges mit einzubeziehen.

Die Durchsetzung titulierter Forderungen erfolgt auf der Grundlage des Kataloges der ordentlichen Zwangsvollstreckung. Die ständige Fortbildung der Mitarbeiter stellt sicher, dass aktuelle Gesetzesänderungen und neueste Trends der Rechtsprechung in jeder Verfahrensphase angemessene Berücksichtigung finden.

Kein Kaufmann, der sein Unternehmen erfolgreich führen will, kann auf den angemessenen Umgang mit vorhandenen Außenständen verzichten, denn effektives Forderungsmanagement ist ein wesentlicher Baustein zur Sicherung des Unternehmenserfolges. Die **VR debtor** ist ein zuverlässiger und geeigneter Dienstleister, um diese Aufgabe, die nicht zur Kerntätigkeit des Unternehmers gehört, zu übernehmen.

■ Text: /Grafiken: GVN /Fotos: Archiv

KONTAKT:

▶ Valentin Herrmann
Tel. 0511-9574-367
Fax 0511-9574-52376
valentin.herrmann@
geno-verband.de



▶ Dagmar Folck
Tel. 04526-338123-0
Fax 04526-338123-9
dagmar.folck@folna.de

