



Compass-Inkasso GmbH geschäftsführende Gesellschafterin:  
Frau Rechtsanwältin Karin Wessels-Kuipers

## COMPASS-INKASSO GMBH

Die Juristin Karin Wessels-Kuipers ist bereits seit 2002 in der Inkassobranchen tätig. Heute stellt sich Compass-Inkasso als ein Dienstleistungsunternehmen dar, welchem besonders die individuelle Betreuung der Auftraggeber am

Herzen liegt. Juristisches Know-how, zeitnahe Bearbeitung der Forderungsbeitreibung und unverzügliche Auszahlung der eingegangenen Zahlungen ist oberstes Gebot. Der Verzicht auf Jahresgebühren und Mitgliedschaften ist selbstverständlich. Auch geringe Einzelforderungen werden beigetrieben. Bonitätsanfragen werden kurzfristig beantwortet. Im Nichterfolgsfall wird lediglich eine minimale Pauschale abgerechnet.

# Rechtzeitiges Inkasso sichert Liquidität

Je höher der Nachdruck, um so schneller die Zahlung

Verfehlte Zahlungsziele, Mahnungen und Abschreibungen von Forderungen sind für die Buchhaltungen tägliches Geschäft. Rund zwei Prozent des Firmenumsatzes gehen – natürlich von Branche zu Branche unterschiedlich – durch das Inkasso. Genaue Statistiken dazu gibt es nicht. Jedes Unternehmen und jede Branche hat dazu seine eigene Statistik.

Um die Umsatzverluste durch Forderungsabschreibungen in Grenzen zu halten, bietet es sich in erster Linie an, im Vorfeld eine Bonitätsüberprüfung durchzuführen. Das bedeutet natürlich nicht, dass ein Kunde mit schlechter Bonität nicht beliefert wird. Die Auftragsabwicklung muss dann eben per Vorkasse geschehen, damit Kunde und Unternehmen beide auf der sicheren Seite sind.

Wenn das Zahlungsziel dennoch verfehlt wird, sollten Unternehmen nicht zögern. „Wenn die Zahlungsfrist nicht eingehalten wird, muss das Unternehmen sofort mahnen oder ein Inkassounternehmen beauftragen“, lauten die Empfehlungen von Inkassodienstleistern. Je eher man seiner Forderung Nachdruck verleiht, desto schneller sind Kunden in der Regel bereit, den Zahlungsverzug zu begleichen.

## Mehrere Mahnungen überflüssig

Ursula Bernhardt, Geschäftsführerin des gleichnamigen Cloppenburg Inkassounternehmens, rät Gläubigern, keine Zeit zu verlieren: „Das Zahlungsziel wird vertraglich vereinbart, eigentlich ist überhaupt keine Mahnung nötig.“ Dennoch empfehle sie ihren Kunden – der Form halber – eine Mahnung zu versenden. Danach solle das Unternehmen den Fall besser abgeben. Grundsätzlich sei die Erfolgchance dann recht gut, dass die Forderungen beglichen würden. Bei bereits titulierten Forderungen, die ein Anwalt schon aufgegeben hat, sind die Erfolgchancen natürlich geringer. Ursula Bernhardt rät aber auch in diesem Falle Unternehmen davon ab, die Forderungen frühzeitig abzuschreiben: „Wir und auch andere Inkassounternehmen arbeiten beispielsweise in diesen Fällen auf Erfolgssbasis. Dem Gläubiger entstehen keine Kosten, bei Erfolg behalten wir dafür 50 Prozent der Forderungen ein.“ Und auch bei einer eidesstaatlichen Versicherung müsse der Gläubiger Forderungen nicht sofort abschreiben: „Meis-

tens stimmen die Vermögensverzeichnisse nicht und mit Hilfe von Detekteien und entsprechender Recherche können oftmals Geldwerte aufgedeckt werden, die nicht angegeben wurden.“

## Über 50 Prozent Realisierungsquote

Die Inkassofirmen, deutschlandweit etwa 700, von denen wiederum 540 dem Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU) angeschlossen sind, realisieren die Forderungen ihrer Auftraggeber und führen sie so dem Wirtschaftskreislauf wieder zu. Pro Jahr sind das zurzeit gut vier Milliarden Euro. Zusammen sind die BDIU-Mitgliedsunternehmen beauftragt, ein Forderungsvolumen von rund 22 Milliarden Euro jährlich einzuziehen. Im vorgeordneten Inkasso erzielen sie je nach Forderungsart durchschnittlich in deutlich über 50 Prozent aller Fälle Zahlungen.

Inkassounternehmen sind per Gesetz dazu angewiesen, nicht geschäftsschädigend zu wirken, also den Forderungseinzug so zu gestalten, dass sowohl Gläubiger als auch das in Verzug geratene Unternehmen ihre Geschäftsbeziehungen aufrecht erhalten können.

Dabei verstehen sich Inkassounternehmen als Partner im Auftrag der Wirtschaft, deren Forderungen nach Möglichkeit außergerichtlich, markt- und situationsgerecht durchzusetzen sind. Über den richterlichen Urteilspruch Forderungen einzuziehen, sollte dabei die letzte Möglichkeit sein

Die klassischen Aufgaben der Branche sind vielmehr das Inkasso kaufmännisch ausgehender, nicht gerichtlich geltend gemachter Forderungen sowie die Einziehung bereits titulierter Forderungen. Hierzu zählen auch wichtige Kontrollfunktionen und Überwachungsverfahren. Zunehmend an Bedeutung gewinnt außerdem die außergerichtliche Beratung des Gläubigers, die einen weiterhin positiven Geschäftskontakt mit dem jeweiligen Schuldner sicherstellen soll.

## Mahnwesen outsourcen

Das firmeneigene Mahnwesen ist in vielen Fällen teurer und weniger erfolgreich als ein zuzugewonnenes Inkassounternehmen. Einer der Gründe dafür liegt sicherlich in einer Art Mittlerfunktion des Forderungsmanagements, denn Kunden zahlen nicht nur aus finanziellen Gründen nicht, sondern nennen in vielen Fällen ▶