

on Désirée Warntjen

Wittmund.

Die stetig nachlassende Zahlungsmoral ist für viele Unternehmen längst nicht mehr ein Ärgernis, das Zeit, Aufwand und Nerven kostet. Für manchen Betrieb bedeuten die Außenstände sogar eine wirtschaftliche Schwächung bis hin zur Existenzaufgabe.

Der Wirtschaftsförderkreis Harlingerland hatte sich jetzt dieses präzisen Themas angenommen und eingeladen zur Vortragsveranstaltung „Wie kommen Sie schnell an Ihre Forderungen?“. Karin Wessels Kuipers, Juristin und Geschäftsführende Gesellschafterin der „Compass Inkasso GmbH“ in Aurich, sprach als Referentin über direkte Rechnungsstellung, Verzug, Fälligkeit, Durchführung des Mahnverfahrens und die Vorteile



in der Zusammenarbeit mit Inkassounternehmen.

Ihren Vortrag begann Karin Wessels Kuipers mit einer Darstellung der Gesamtsituation: laut statistischer Erhebungen klagen 70 Prozent der Unternehmen im Baugewerbe über unbezahlte Rechnungen, im Handwerksgewerbe sind es 66 Prozent, in der Dienstleistungsbranche 62 Prozent, im Gastgewerbe 29 Prozent und im Einzelhandel 18 Prozent. Die Hauptgründe liegen bei privaten Zahlungssäumigen in Überschuldung (89 Prozent), Arbeitslosigkeit (82 Prozent), momentanem Liquiditätsengpass (55 Prozent) und vorsätzlichem Nichtbezahlen (53 Prozent). Bei den Gründen von säumigen Gewerbetreibenden greift der Teufelskreis mit momentaner Liquidität (70 Prozent), hohen Zahlungsausfällen bei Kunden (64 Prozent und zu geringer Eigenkapitalausstattung (56 Prozent).

Worauf ein Gläubiger zu achten hat, benannte Wessels Kuipers in den Negativbeispielen der „Gefahren der Forderungsverluste“: „Der Gläubiger versucht zu lange, die Forderungen selbst einzutreiben. Er nennt keinen Fixtermin für den Zahlungseingang, so dass der Schuldner nicht erkennt, wann Verzug eintritt.“ Das Fordern von Mahnkosten im Mahnantrag werde häufig umgangen. „Doch Mahnkosten zeigen dem Schuldner die Ernsthaftigkeit der Forderung.“ Eine weitere Gefahr be-

steht darin, dass der Gläubiger die Dringlichkeit der zeitnahen Forderungsbearbeitung nicht erkennt. „Bellen, bellen und Alarm schlagen!“ laute hier das Gebot der Stunde, „denn Sie wissen nicht, wo der Schuldner noch Außenstände hat.“

Gläubiger sollten sich nicht scheuen, Inkasso-Unternehmen einzubeziehen. „Der Gedanke, dass man einen Kunden verliert, wenn man ein Inkasso-Unternehmen einschaltet, ist falsch“, weiß Karin Wessels Kuipers aus Erfahrung. „Gerade wenn zwei Partner sich lange kennen, ist das Verhältnis bei Säumigkeit oft eingefroren. Ein Inkasso-Unternehmen kann vermitteln und entlastet beide Seiten. So hat die außergerichtliche Beratung des Gläubigers einen hohen Stellenwert, „um den Geschäftskontakt zu sichern“. Die Erfolgsquote liege bei 65 Prozent, Inkasso-Unternehmen realisieren in Deutschland jährlich vier Milliarden Euro.

Neben den bekannten Verfahrensschritten wertet Wessels Kuipers das persönliche Gespräch als hilfreichen Faktor, um möglicherweise frühzeitig einen Konsens zwischen Gläubiger und Schuldner herzustellen. Im Blick hat das Inkasso-Unternehmen aber vor allem auch Fristen und Verjährungen, es ermittelt die finanzielle Situation des Schuldners und gegebenenfalls den aktuellen Aufenthaltsort des Schuldners.

Wirtschaftsförderkreis lädt zu „Forderungsabend“ ein

Wittmund. Im Rahmen einer Informationsveranstaltung stehen betriebliche Themen stets im Fokus der Mitglieder des Wirtschaftsförderkreis Harlingerland. Zu dem Thema „Wie kommen Sie schnell an Ihre Forderungen?“ referiert Karin Wessels-Kuipers am 24. April um 19 Uhr in der Residenz am Schlosspark in Wittmund. Frau Wessels-Kuipers aus Aurich wird über Rechnungslegung, Verzug, Fälligkeit, Durchführung des Mahnverfahrens, die Gefahren des Forderungsverlustes, Zulassung als Inkassounternehmen sowie die Vorteile eines Inkassounternehmens informieren. Neben der reinen Information haben die Zuhörer die Möglichkeit, in einer anschließenden Diskussion Fragen zu stellen. Information und Anmeldung beim Wirtschaftsförderkreis Harlingerland unter der Rufnummer 04462/ 5031.