Wer kann da schon **Nein** sagen?

Der GW Verlag gehört zu den führenden Medienunternehmen für das Gastgewerbe in Deutschland. Die hohe Akzeptanz bei seinen Lesern und die Erfolge seiner Werbekunden basieren auf besten Qualitätsstandards und absoluter Professionalität. Die gleiche Kompetenz erwarten die Essener von ihren Dienstleistern, so auch im Bereich Forderungsmanagement und Inkasso. Vor allem eine faire Vorgehensweise, die Kundenerhalt und Reputation zugutekommt, ist für sie von zentraler Wichtigkeit.

„Ohne Inkasso ginge es den Firmen in Deutschland schlecht": Dies behauptet der Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU). In der Tat sind es gut fünf Milliarden Euro, die alle im BDIU organisierten Rechtsdienstleister durch erfolgreiche Inkassotätigkeit jährlich dem Wirtschaftskreislauf wieder zuführen – immerhin bearbeiten sie allein im außergerichtlichen Inkasso mehr als 22 Millionen Mahnungen pro Jahr. Und weil sie in rund 80 Prozent der von ihnen betreuten Fälle eine Klärung herbeiführen, leisten sie einen beachtlichen Beitrag zur Entlastung der Justiz. Denn als Experte für Forderungsmanagement und Zwangsvollstreckung darf der Inkassounternehmer bei Gericht Mahn- sowie Vollstreckungsbescheide beantragen und die Zwangsvollstreckung in die Wege leiten, was ein fundiertes juristisches Hintergrundwissen voraussetzt.

Wie es funktioniert? Meist gehen Inkassounternehmen so vor, dass sie in einem ersten Schritt auf das sogenannte vorgerichtliche Mahnverfahren setzen. Dieses sieht vor, den Schuldner an seine Verpflichtungen zu erinnern – zunächst schriftlich, anschließend telefonisch – und somit den Zahlungserfolg unter Vermeidung gerichtlicher Verfahren und Zwangsvollstreckungsmaßnahmen zu erwirken. Erst wenn diese Handlungen ohne Ergebnis bleiben, wird in Abstimmung mit dem Auftraggeber – also dem Gläubiger – das gerichtliche Mahnverfahren eingeleitet. Manche Inkassodienstleister reichen die Forderungen hierfür auch an einen Anwalt weiter, der diese Aufgabe übernimmt. Seriöse

04_PRX_Freches_k8.indd 62 28.03.18 04:07

Inkassodienstleister prüfen im Vorfeld jede Forderung sorgfältig und ziehen lediglich rechtlich einwandfreie Forderungen ein. Hegen sie Zweifel in Bezug auf deren Schlüssigkeit, geben sie den Auftrag zurück.

„Die Zusammenarbeit mit einem Inkassoexperten beschert Unternehmen zahlreiche Vorteile", weiß Martina Rostek, Geschäftsführerin der Freche`s Inkasso GmbH in Duisburg. „Neben der zügigen Einziehung der Außenstände, die der Liquiditätssituation zugutekommt, erweisen sich die Vermeidung von zusätzlichen Personalkosten für die Betreuung des internen Mahnwesens sowie das Generieren von weiteren Umsätzen aufgrund intakter Kundenbeziehungen als besonders positive Gesichtspunkte. Nicht zuletzt die Wahrung einer einwandfreien Reputation, die einen nachhaltigen Markterfolg garantiert, stellt einen weiteren Vorteil dar."

„Kein Verwaltungsaufwand, nahezu keine Kosten und keine verlorenen Kunden, dafür aber mehr Geld durch Einziehen aller – auch kleiner – Außenstände und schließlich mehr Zeit für das Kerngeschäft: Das sind auf jeden Fall überzeugende Vorteile."

SHERVIN POURGHAFFARI-POSER,
Geschäftsführer des GW Verlags

OPTIMIERUNGSPOTENZIAL

Solche Vorteile wollte sich der GW Verlag in Essen nicht entgehen lassen, weshalb im Rahmen eines Gesprächs zwischen Geschäftsführer Shervin Pourghaffari-Poser und Martina Rostek das Mahnwesen des Verlags sorgfältig unter die Lupe genommen wurde – zu der Prüfung gehört auch das Beantworten eines umfassenden Fragebogens. Mit mehr als 30 Jahren Verlagshistorie gehört der GW Verlag zu den führenden Medienunternehmen für das Gastgewerbe in Deutschland und bietet wertvolle Informationsquellen für Spezialisten in den Bereichen Gastronomie, Hotellerie sowie Technik und Planung für Großküchen- und Gastronomie-Ausstattung. Aufgrund eines sorgfältig abgestimmten Verlagsportfolios aus den drei Fachzeitschriftentiteln Gastrotel, Superior Hotel, Trendkompass sowie aus Onlineportalen überzeugt der Verlag jeden Monat Hunderttausende Profis und Entscheider aus der Branche.

„Obwohl das Unternehmen bereits eine Inkassolösung im Einsatz hat, haben wir im Laufe unserer Analyse einen nicht unerheblichen Optimierungsbedarf feststellen können", berichtet Rostek. „Zwar gibt es beim GW Verlag wenig unbezahlte Rechnungen, doch wurden bisher nur die Forderungen dem Inkasso übergeben, die einen Betrag über 250 Euro aufweisen." Da Freche`s auch Forderungen übernimmt, die deutlich unter dieser Summe liegen, ergeben sich auf jeden Fall nicht zu unterschätzende Verbesserungsmöglichkeiten.

„Vor allem sehen wir einen Gewinn darin, dass Freche`s in das Mahnverfahren sehr früh einsteigt. Wir haben von unserem Inkassodienstleister stets eine Liste sämtlicher ausstehender Zahlungen erhalten und dann selbst entschieden, wer angemahnt werden soll", schildert Pourghaffari-Poser. „Die Tatsache, dass Freche`s das gesamte Forderungsmanagement in die Hand nimmt, macht diesen internen Aufwand überflüssig."

„Neben einer Erhöhung des Einziehungserfolgs bei gleichzeitiger Kostensenkung erweist sich unsere kundenerhaltende Vorgehensweise, die auf einer fairen und lösungsorientierten Ansprache der in Zahlungsschwierigkeiten Geratenen basiert, als ein weiterer positiver Aspekt."

MARTINA ROSTEK, Geschäftsführerin der Freche`s Inkasso GmbH

GESAMTERFOLG VERDOPPELN

Doch der Nutzen beschränkt sich keinesfalls darauf. „Eine solche Umstellung, wie wir sie für den GW-Verlag vorsehen, kann den Gesamterfolg verdoppeln", ist sich Rostek sicher. „Neben einer Erhöhung des Einziehungserfolgs bei gleichzeitiger Kostensenkung erweist sich unsere kundenerhaltende Vorgehensweise, die auf einer fairen und lösungsorientierten Ansprache der in Zahlungsschwierigkeiten Geratenen basiert, als ein weiterer positiver Aspekt. Jedes Unternehmen weiß es: Neukundengewinnung ist teurer als Stammkundenerhalt."

Das kann der GW Verlag auf jeden Fall unterschreiben. „Kein Verwaltungsaufwand, nahezu keine Kosten und keine verlorenen Kunden, dafür aber mehr Geld durch Einziehen aller – auch kleiner – Außenstände und schließlich mehr Zeit für das Kerngeschäft", fasst Pourghaffari-Poser die Vorteile des Freche`s-Angebots zusammen. „Wer kann dazu schon Nein sagen?"

Graziella Mimic ■

04_PRX_Freches_k8.indd 63 28.03.18 04:07