

Prost Neujahr und das Geld ist weg!?

EUROSOLVENT Inkasso hilft bei drohender Verjährung von Forderungen

Immer wenn sich ein Kalenderjahr dem Ende neigt, ist es für jeden Unternehmer Zeit, sich darüber im Klaren zu werden, was die vergangenen 12 Monate so gebracht haben. Da werden Bilanzen erstellt, die Situation des Unternehmens verglichen mit dem, was man sich nach Abschluss des Vorjahres zum Ziel gesetzt hatte und auch ganz genau danach geschaut, was denn übrig geblieben ist.

Nicht selten werden dabei auch die (alten) Offenen Posten wieder erkannt. Aber gut, die Beträge laufen einem ja nicht weg, denkt man. Ist es so? Nein, es ist nicht so und wer sich mit der Materie der Verjährung von ausstehenden Forderungen befasst hat, bei dem gehen dann die Alarmlampen an, erst recht, nachdem das „Gesetz zur Modernisierung des Schuldnerrechts“ vor knapp 5 Jahren in Kraft getreten ist. Für die einen, die Schuldner, ist es das rettende Ufer, das sie mit dem Beginn des neuen Jahres erreicht haben. Aber nur, wenn ihre Schulden dann 3 Jahre zurückliegen und nichts vom Gläubiger unternommen wurde, um eine „Hemmung“, den „Neubeginn der Verjährung“ oder eine „Titulierung der Forderung“ zu erreichen.

Im geschäftlichen Alltag kann einem ganz schnell mal so eine „alte Rechnung“ untergehen. Und es gibt ja auch mehr und anderes zu tun, als sich nur mit den ohnehin unangenehmen Schuldnerfällen zu beschäftigen. Schließlich muss man Geld verdienen, neue Aufträge bekommen und abwickeln. So wie es sich gehört: Der Blick ist nach vorn gerichtet. Damit das auch so bleiben kann, ist jeder Unternehmer gut beraten, für die Arbeit mit den Außenständen einen professionellen Partner zu beauftragen. Einen Partner, wie die *EUROSOLVENT* Inkasso GmbH & Co.KG, die seit vielen Jahren und mit großem Erfolg ihren Kunden die Arbeit mit den Schuldnern abnimmt. Damit ist nicht nur ein unangenehmer Part übergeben, er wird dann auch fachkundig abgearbeitet unter Ausnutzung aller legalen Mittel, die die Gesetzgebung eines Rechtsstaates hergibt.

Wenn manch ein Unternehmer wüsste, wie viel totes Kapital in seinen „Kellerakten“ schlummert, er hätte möglicherweise endlich die Ursache für die eigentlich immer zu dünne Liquiditätsdecke seiner Firma gefunden. Weiß man das genau und erfährt dann auch noch, dass bei *EUROSOLVENT* die Erfolgsrate bei der Überwachung bzw. Betreuung titulierter Forderungen bei immerhin 30% liegt, begreift man erst die Größenordnung dessen, was man möglicherweise ungenutzt an Geldmitteln im Verborgenen schlummern lässt. Dazu kommt noch die Tatsache, dass eben viele Forderungen auf Grund der Verjährungsfristen wegen fehlender Aktivitäten des Gläubigers erst gar nicht zu einem Titel führen und damit nicht erst nach 30 Jahren, sondern nach 3 Jahren verjähren.

Im Klartext: Am 31.12.2006 freuen sich all diejenigen, die im Kalenderjahr 2003 eine Rechnung gestellt bekommen haben, sie bis zum letzten Tag dieses Jahres nicht begleichen und vom Gläubiger bis dato unbehelligt mit diesen Schulden leben durften. Da spielt es übrigens keine Rolle, ob die offene Rechnung im Januar oder September 2003 gezahlt hätte werden müssen.

Die Entwicklung der Zahlungsmoral in unserem Land, die bei weitem nicht die erfreulichste ist, kann nun natürlich keinesfalls unabhängig von der allgemeinen wirtschaftlichen Situation betrachtet werden. Nicht nur Firmeninsolvenzen fallen dabei ins Gewicht, immer mehr auch die Insolvenzen von Privatpersonen. Laut einer Veröffentlichung der Haufe Mediengruppe* gehen in Deutschland jeden Monat 3.000 Unternehmen in die Insolvenz, aber auch 7.000 Privatpersonen!

Eine Tendenz die erschreckend ist, aber keinesfalls ein Argument für das Abschreiben von offenen Forderungen sein darf. Hagen Atzrodt, Geschäftsführer der *EUROSOLVENT* Inkasso GmbH & Co.KG mit Hauptsitz in Berlin, könnte so einige Geschichten zum besten geben, wie, auf welchem Wege und nach welchen Zeiträumen bei manch einem seiner Kunden dann doch noch Geld eingeht. Und das bei Außenständen, an die man sich zum Teil gar nicht mehr erinnern kann. Dieser Erfolg ist unter anderem möglich, weil nicht jeder Schuldner auch wirklich nicht zahlungsfähig ist. Da gibt's es immer wieder durchaus solvente Geschäftsleute, die es verstehen, ihre Mittel zu verstecken. Aber irgendwo tauchen sie dann doch wieder auf und das ist der Zeitpunkt, wo sich Geduld und akribische Recherche auszahlen. Eben genau das Aufgabengebiet eines Inkasso Unternehmens wie *EUROSOLVENT*.

Bezogen auf eine andere Schuldnerklientel sollte man nicht davon ausgehen, dass überschuldete Privatpersonen, nie wieder zahlungsfähig werden. Auch da gibt es die verschiedensten Erfahrungen, die bestätigen, dass es sich immer lohnt „dran zu bleiben“. Man kann getrost davon ausgehen, dass ein in finanzielle Schwierigkeiten geratener Privatkunde, der wieder zu Geld kommt, dann nicht unbedingt als erstes und von allein auf den Gläubiger zugeht, um alte Rechnungen zu begleichen. Denjenigen im Auge zu behalten und ihn immer wieder an seine Zahlungspflicht zu erinnern, ist eine der Aufgaben, die sich *EUROSOLVENT* seit Jahren stellt. Auch, wenn der Betreffende mit einem Mal unter seiner bisherigen Adresse nicht mehr zu finden ist, gibt es Wege und Möglichkeiten, dem „unbekannt Verzogenen“ doch noch auf die Schliche zu kommen. Dazu gehört das entsprechende Know-how, eine ganze Portion Erfahrung und ein sehr langer Atem, den *EUROSOLVENT* Inkasso hat.

Wenn man über den Bereich Forderungsmanagement spricht, begegnet man immer wieder der insbesondere in Handwerksbetrieben und im Mittelstand weit verbreiteten Meinung, dass es der Kundenbeziehung schadet, wenn man seine Außenstände entsprechend resolut einfordert. Erst recht, wenn man damit ein Inkassounternehmen beauftragt. Dem ist aber gar nicht so. Das beweisen nicht nur die zufriedenen Kunden der Firma *EUROSOLVENT*, sondern unter anderem auch eine Studie**, die das Institut für Unternehmensdiagnose der Fachhochschule Bochum und der Verein für Credit Management im Frühjahr dieses Jahres erstellt haben. Dabei wurde das Zahlungsverhalten aus dem Blickwinkel der Schuldner untersucht. Entgegen der oben benannten allgemeinen Auffassung, ergab sich, dass die Schuldner der Meinung sind, dass zu viele Unternehmen zu lässig beim Eintreiben ihrer Forderungen sind, das Lieferanten oft zu lange Zahlungsziele einräumen und auf Fristenüberschreitungen zu zaghaft reagiert wird. Mit drastischen Mitteln sehen sich die wenigsten Schuldner konfrontiert. Ein Beleg dafür, dass man seine Kunden auch im Umgang mit den Zahlungsverpflichtungen erziehen kann und muss. Im Interesse der eigenen Liquidität, im Interesse der eigenen Firma.

Wir nähern uns also dem Jahresende, aber es ist doch noch ein bisschen Zeit, um einiges zu klären und in die Wege zu leiten, bevor der „Countdown“ beginnt. Wer gleich reagieren will, dem ist unter **www.eurosolvent.de** die Möglichkeit gegeben über das Internetportal von *EUROSOLVENT* sofort die ersten Schritte einzuleiten. Ganz im Sinne der Vorbereitung eines geruhsamen Jahreswechsels, mit einem Ausblick auf ein erfolgreiches 2007!

Quellen:

*Haufe Mediengruppe 09.10.2006/ Presstext

**WIRTSCHAFT&MARKT 10/06

Pressekontakt:

Hagen Atzrodt (Geschäftsführer) *EUROSOLVENT* Inkasso GmbH & Co. KG

Wilmsdorfer Str. 50-51, 10627 Berlin, Fon +49(0)30-32796360 Fax +49(0)30-32796355

E-Mail: atzrodt@eurosolvent.de www.eurosolvent.de