

Sein Prinzip: Fair Play mit Nachdruck

COBURG. Die Zahl der Firmeninsolvenzen hat Rekordhöhen erreicht. Gern wird die Ursache in wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gesucht, selten aber sind Firmenchefs bereit, eigene Fehler einzugestehen. Zu diesen gehört häufig das Fehlen eines professionellen Forderungsmanagements. Denn was helfen dick gefüllte Auftragsbücher, wenn nach den gestellten Rechnungen das Geld nicht fließt? Helfen können hier Dienstleister, wie der in Coburg beheimatete Bayerische Inkassodienst (BID), der bundesweit inzwischen zu den Marktführern gehört.

Ihren Ursprung hat die Aktiengesellschaft BID in der Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH&Co.KG. Die Franchise-Organisation feierte vor kurzem in Hamburg ihr 100-jähriges Bestehen. Heute bietet Bürgel 60 Partnern in Deutschland eine Existenz.

Heinz Bittermann übernahm Bürgel, das in Coburg in zwei Jahren sein 100-Jähriges feiern kann, 1985 mit gerade mal drei Mitarbeitern. Doch die Wirtschaftsinformationen, deren Verkauf sich auf Oberfranken und die nördliche Oberpfalz beschränkt, machen heute lediglich zehn Prozent des Geschäftes aus, mit 90 Prozent liegt der Schwerpunkt eindeutig auf dem Inkassodienst.

Vor acht Jahren hatte Heinz Bittermann die Weichen für den außerordentlichen wirtschaftlichen Erfolg gestellt. Bittermann gründete mit der "Profaktura" eine Gesellschaft, die inzwischen weltweit tätig ist: "Hätten wir uns nur auf das angestammte Gebiet von Bürgel beschränkt, hätten wir 70 Prozent weniger an Mitarbeiter." Inzwischen sind in dem durch den blauen Anbau markanten Gebäude im Weichengereuth 80 Mitarbeiter beschäftigt. Eine Expansion ist an anderer Stelle nicht ausgeschlossen, denn "wir sind schon wieder voll belegt."

Inkassodienste haben durch verschiedene schwarze Schafe nicht immer den besten Ruf. Das weiß auch Heinz Bittermann. Deshalb sieht er sich auch eher als Vermittler zwischen Gläubiger und Schuldner. Zu seinen Prinzipien gehört es, bei Forderungen keine persönlichen Besuche zu machen, sondern eine dem Forderungswert angemessene Vorgehensweise zu pflegen. "Fair Play mit Nachdruck," nennt es Bittermann. Das beginnt mit Zahlungsaufforderungen, geht weiter über Telefoninkasso und endet, wenn der Schuldner nicht zahlt, im gerichtlichen Mahnverfahren und dann schließlich in Pfändungen und Zwangsvollstreckungen.

Keine Hellseher

Dass natürlich die Bürgel-Datenbank wesentliche Hilfe bei der Bewertung von Schuldnern hilft, ist klar. In Oberfranken, kann Bittermann von sich behaupten, "war ich schon in jedem Unternehmen drin." Auch wenn bei einer Firma die Auftragsbücher voll sind, lässt er sich nicht täuschen: "Wenn das Fenster, das bei meinem Besuch vor zwei Jahren kaputt war, immer noch nicht repariert ist, dann wird dieser Betrieb mit Sicherheit irgendwann Probleme bekommen," geht der BID-Chef mit ganz anderen Augen durch eine Firma als ein normaler Mensch.

"Allerdings sind wir keine Hellseher," macht Bittermann deutlich, dass er und seine Beschäftigten sich auch mal irren können. In vielen Fällen könne man eben nur begleiten und Entscheidungshilfen geben. Aber in der Regel erkenne man schon, ob in einem Unternehmen Schwung herrscht oder nicht.

Ganz anders ist es natürlich im Ausland. Dort muss auf die unterschiedlichen rechtlichen Situationen, Bräuche und Mentalitäten Rücksicht genommen werden. Deshalb hat die Profaktura ein weltweites Netzwerk lokaler Partner. Es wird

kooperiert mit Anwaltskanzleien und anderen Inkasso-Unternehmen. So hat man die Möglichkeit, direkt vor Ort die Forderungen durchzusetzen.

Wichtig ist auch laut Bittermann, perfekt die jeweilige Sprache zu beherrschen, um so irgendwelchen anderen Auslegungen aus dem Wege zu gehen. Für das europäische Ausland hat sich Profaktura mit einem Büro in Aachen ein Sprungbrett geschaffen, weil in dem Dreiländereck viele Menschen wohnen, die zwei- oder dreisprachig aufwachsen. Sie können vor allem bei Forderungen in Frankreich, Belgien oder den Niederlanden behilflich sein.

Gerade Frankreich ist ein inzwischen besonders schwieriges Land, weil dort 2002 europaweit die meisten Insolvenzen anfielen (44 500), noch vor Deutschland, das "nur" auf 39 000 kam. Ohnehin haben die Franzosen auch eine etwas lockere Umgangsart bei den Zahlungszielen, was beispielsweise der heimischen Möbelindustrie viel Probleme bereitet.

Sieben Azubis

Angesichts der immer noch schleppend verlaufenden Konjunktur wird die Firmengruppe um Heinz Bittermann weiterhin viel Arbeit bekommen. Das schlägt sich auch in der Zahl der Auszubildenden nieder. Heuer will er wieder sieben einstellen. Ohnehin ist er stolz darauf, dass sich die Mitarbeiter im Wesentlichen aus eigenem Nachwuchs rekrutieren. Für den erfolgreichen Unternehmer ist das ein wichtiger Standortfaktor, denn einen Standortnachteil auf Grund der schlechten Verkehrsanbindung hat Coburg trotz der Lage mitten in Deutschland doch.

Viele Probleme könnten zwar mit den heutigen technischen Möglichkeiten leicht abgewickelt werden, "um Firmenbesuche kommen wir aber nicht herum. Und ebenso kommen Firmenvertreter zu uns, um sich ein Bild von unserer Leistungsfähigkeit zu machen." Den Standortnachteil könne das Unternehmen nur durch eine straffe Organisation und effiziente Arbeit wettmachen. Nur deshalb hätten BID und Profaktura inzwischen viele Großkonzerne als Kunden: "Wenn es gewünscht wird, treiben wir sogar in Afghanistan Schulden ein."

Bernd Schmidt