

Kunden erwarten „seriöses, aber druckvolles Vorgehen“

Seit einem Jahrhundert bietet Bürgel Firmenauskünfte an / Inhaber Bittermann hat das Unternehmen zur weltweit tätigen Inkassofirma ausgebaut

COBURG

Volle Auftragsbücher, umfangreiche Forderungen – Insolvenzantrag. Schon viele Firmen mussten aufgeben, obwohl die Geschäfte gut liefen. Grund: Kunden zahlten ihre Rechnungen nicht, die Bank drehte den Geldhahn zu. Damit das nicht passiert, können Unternehmer Auskünfte über andere Firmen einholen, bevor sie mit ihnen zusammenarbeiten, zum Beispiel bei Bürgel.

Das Unternehmen liefert seit 100 Jahren Wirtschaftsinformationen, heute feiern Inhaber Heinz Bittermann und seine Mitarbeiter dieses Firmenjubiläum. Und es gibt zwei weitere Jubiläen zu begehen: 20 Jahre BID Bayerischer Inkasso Dienst und zehn Jahre Profaktura Auslandsinkasso.

Im Jahr 1885 hatte Martin Bürgel die Idee, Wirtschaftsinformationen zu recherchieren und anderen zur Verfügung zu stellen. Nach dem Franchiseprinzip wuchs das Unternehmen in der Fläche, 1905 wurde Bürgel in der Vestestadt aktiv. 1985 übernahm Heinz Bittermann den Bürgel-Betrieb mit zwei Mitarbeitern.

Heute beschäftigt er 85 Menschen – „Tendenz steigend“. Etwa ein Fünftel aller Mitarbeiter sind Auszubildende. „Die meisten werden übernommen, denn wir bilden unsere Sachbearbeiter am liebsten selbst aus.“ Das Unternehmen ist auch räumlich gewachsen: Der Firmensitz im Weichengereuth umfasst fast 1100 Quadratmeter, verteilt auf zwei Gebäude. Ein Neubau



Inhaber Heinz Bittermann hat gleich drei Jubiläen im Blick: 100 Jahre Bürgel in Coburg, 20 Jahre BID Bayerischer Inkasso Dienst und zehn Jahre Profaktura Auslandsinkasso.

Foto: Christian Broßmann

mit zusätzlichen 800 Quadratmetern soll bis Jahresende fertig gestellt sein.

Bittermann hat sein Unternehmen neben Bürgel auf drei weitere Beine gestellt: BID übernimmt klassische Inkassoaufträge in der Region, BID AG ist auf bundesweites Inkasso für große Kunden spezialisiert, Profaktura bietet Auslandsinkasso an. Dass Inkassofirmen nicht den besten Ruf haben, weiß Bittermann. „Inkasso klingt etwas an-

rücklich, wir nennen es Forderungsmanagement.“ Seine Mitarbeiter sind keine muskulösen, schlagkräftigen Geldeintreiber, sondern Sachbearbeiter, die alle rechtlichen Möglichkeiten ausschöpfen, um die ausstehenden Forderungen ihrer Kunden einzutreiben. Dazu zählen Zwangsvollstreckung, Mahnverfahren und Pfändung. „Unsere Auftraggeber erwarten seriöses, aber auch druckvolles Vorgehen.“

Schuldnern wird zunächst eine Frist zur Begleichung ihrer Verbindlichkeiten gesetzt. Ist dieser Zeitraum ohne Zahlung verstrichen, versuchen die Inkassomitarbeiter zunächst, im Gespräch mit den Betroffenen eine Lösung zu finden, zum Beispiel Ratenzahlungen zu vereinbaren. „Wenn aber auch das nicht fruchtet, läuft das gerichtliche Mahnverfahren“, erklärt Heinz Bittermann.

Immer mehr Privatpersonen sind laut Bittermann verschuldet. „Wir haben beispielsweise Mobilfunkbetreiber als Kunden, weil viele Jugendliche sich durch ihre Handyrechnungen verschulden.“ Die Erfolgsquote seiner Mitarbeiter sei bei Schuldnerfirmen höher als bei Privatpersonen. Insgesamt sorgen sie in 70 Prozent der Fälle dafür, dass ausstehende Rechnungen beglichen werden.

Die Bürgel Wirtschaftsauskunft ergänzt sich gut mit dem Inkassogeschäft. So verfügen die Sachbearbeiter über umfangreiches Wissen zu Firmen und Privatpersonen, wissen also einiges über deren Bonität. Und sie speichern alle Inkassovorfälle – eine Information, die für Firmenauskünfte wichtig ist. Darüber hinaus werden Tageszeitungen und Firmenbilanzen ausgewertet, Handels- und Schuldenregister-Einträge gespeichert. Viele Unternehmer wollen eine Bonitätsprüfung, bevor sie Geschäfte mit einer anderen Firma machen. „Diese Prüfung sollte man grundsätzlich machen lassen“, empfiehlt Bittermann.

Die Bonität der geprüften Unternehmen wird mit Schulnoten von 1 bis 6 bewertet. Besonders in den letzten Jahren mussten viele Unternehmen in der Region Insolvenz anmelden. „Die Marktberreinigung hat im Wesentlichen stattgefunden“, sagt Bittermann. Wichtig sei, sich rechtzeitig auf neue Marktentwicklungen einzustellen. „Das gilt für unsere Branche genauso wie für jede andere auch.“ bro