

Ausgezeichnetes Inkasso

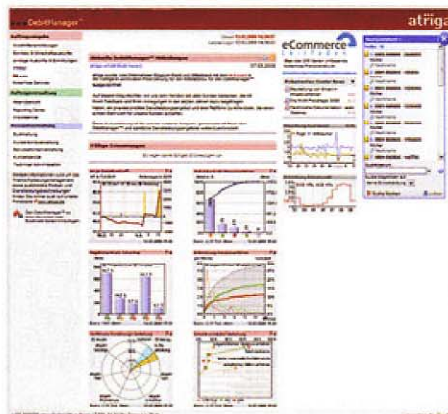
Forderungsmanagement wird von mittelständischen Firmenchefs oft vernachlässigt. Mit dem **Debit-Manager** der Atriga GmbH funktioniert es so schnell und einfach wie Onlinebanking. Dafür erhielt das Unternehmen den MuM-Award „Innovation Finanzierung für den Mittelstand 2009“.

von Andrea Martens

Es ist im Grunde schlichtweg paradox: Schuldner, die ins Visier der Atriga GmbH geraten, müssten sich eigentlich wünschen, mit diesem Unternehmen nie wieder etwas zu tun zu haben. Immerhin werden sie von dem 50-köpfigen Inkassoteam aus Langen bei Frankfurt am Main ordentlich getriezt. „Wir verschicken nicht einfach eine Zahlungsaufforderung“, sagt Atriga-Geschäftsführer Oliver Burgis. „Die Schuldner unserer Mandanten bekommen am selben Tag auch eine E-Mail, eine SMS, ein Fax und zeitnah einen entsprechenden Anruf.“ Wer Ratenzahlung vereinbart, wird einen Tag vor Fälligkeit des Betrags stets an die Überweisung erinnert – ebenfalls über alle Kommunikationskanäle. Trotzdem erhält Burgis immer wieder Dankeschreiben von ehemaligen Schuldnern. „Sie sind sehr nett, kulant und menschlich“, heißt es in einem solchen Brief. „Man kann mit Ihnen auch sehr gut reden.“ Oliver Burgis findet das nicht erstaunlich. „Manche unserer heutigen Kunden, haben wir sogar als Schuldner kennen gelernt“, berichtet er. Inzwischen sind sie zufriedene Mandanten.

Den Schuldner als Kunden sehen nennt Burgis das freundliche, aber hartnäckige Vorgehen, mit dem er und seine Mitarbeiter Inkasso betreiben. Dazu muss es allerdings nicht kommen. „Ein späteres Inkasso lässt sich sehr oft vermeiden, wenn Firmenlenker vor einem Geschäftsab-

Stolzer Preisträger: Oliver Burgis, Geschäftsführer der Atriga GmbH, Langen, verhilft Mittelständlern über den Debit-Manager zu ihrem Geld.



Praktisches Onlinetool: Mit dem Debit-Manager können sich Mittelständler ihrem Forderungsmanagement immer dann widmen, wenn es ihnen gerade passt, und sind nicht an bestimmte Geschäftszeiten gebunden.

schluss zuverlässige Bonitätsauskünfte einholen“, so Burgis. In anderen Fällen wiederum reichen nicht einmal Schreiben, Anrufe und persönliche Besuche, um einen säumigen Schuldner zur Zahlung zu bewegen. Dann bleibt nur noch der Mahnbescheid – oder der Gang vors Gericht. In der Regel benötigen Firmenlenker für alle Einzelschritte und auf jeder Eskalationsstufe des Forderungs- und Debitorenmanagements gesonderte Hilfestellung. Atriga hingegen bietet sämtliche Dienstleistungen im Paket – von der Bonitätsprüfung bis zur Vermittlung eines Rechtsanwalts für den Ernstfall. Das spart Zeit und Kosten, zumal ein spezielles Onlinetool das Forderungsmanagement auch noch so einfach macht wie Internetbanking.

„Mit der Entwicklung des Debit-Managers haben wir schon 2003 begonnen“, erzählt Burgis. Mit allen Funktionen und daran gekoppelten Dienstleistungen besteht er aber erst seit einem Jahr. Das Prinzip ist einfach: Ein potenzieller Mandant kann aus fünf Tarifen denjenigen wählen, der am besten zu seinem Unternehmen passt. „Manche Firmenchefs wünschen nur Bonitätsauskünfte, andere nehmen 60 Inkassoaufträge“, so Burgis. Meistens werde jedoch das Paket aus 40 Bonitätsauskünften und 20 Inkassoaufträgen gewählt. 290 Euro kostet der Vertrag mit dem Namen Atriga protekt. Er läuft ein Jahr, Guthaben für nicht genutzte Dienstleistungen werden auf das nächste Jahr vorgetragen und gehen auf diese Weise nicht verloren.

Sobald der Vertrag unterschrieben ist, erhält der Kunde die Zugangsdaten zum Debit-Manager



und kann loslegen. In 15 verschiedenen Datenfeldern kann der Mandant ganz bequem eingeben, was Atriga für ihn erledigen soll. Interessant wird es beim Inkasso. „Hier fordert das System automatisch bestimmte Informationen über den Schuldner, das abgeschlossene Geschäft, bisherige Mahnungen und weitere Angaben“, erklärt Burgis. Daraus generiert der Debit-Manager ein individuelles Schreiben, das dem Schuldner den Eindruck vermittelt, das Inkassobüro wisse über den Sachverhalt bestens Bescheid. Zum Schluss legt der Atriga-Kunde noch den Tonfall für die Mahnung fest – von „freundlich“ bis „nachdrücklich“. Mit einem Mausklick wird der Auftrag an den zuständigen Atriga-Mitarbeiter gesandt, der in Aktion tritt. Überweist ein Schuldner den ausstehenden Betrag, so

Die Wahl und die Jury

Der MuM-Award „Innovation Finanzierung für den Mittelstand“ wurde 2009 zum ersten Mal vergeben. Mitglieder der Jury waren Prof. Dr. Oliver Kruse, Berufsakademie Villingen-Schwenningen, Prof. Dr. Ingrid Huber-Jahn und Prof. Dr. Claudia Eckstaller, beide Hochschule für angewandte Wissenschaften FH München, Torsten Löbber, Director Corporate Finance bei der Goetzpartners Holding GmbH & Co. KG, Rechtsanwalt Hergen von Varel und Rechtsanwalt Werner Buchta, beide Kanzlei Buchta Bagnoli von Varel, Hof, Andrea Martens, MuM-Redakteurin und Ressortleiterin Finanzen.

wird er mit Zinsen und ohne Bearbeitungsgebühr auf das Konto des Mandanten gebucht. Zusätzlich steht eine telefonische Rechtsberatung zur Verfügung. Wer vor den Kadi ziehen muss, bekommt einen Anwalt vermittelt.

Innovativ, schnell und fair. Dieser Mix überzeugte die Jury, die über die Vergabe der „Innovation Finanzierung für den Mittelstand“ entschied. „Forderungsmanagement ist die Achillesferse des Mittelstands“, so die Ansicht der Experten. „Daher kommt das Angebot mittelständischen Unternehmen sehr entgegen.“ «

andrea.martens@marktundmittelstand.de