

Ein Interview mit Martin Burri vom «bm-inkasso» in Buttisholz

Was mache ich wenn meine Kunden nicht bezahlen?

Martin Burri führt in Buttisholz das Inkassobüro «bm-inkasso». Er hat im Jahr 2000 die Betriebsbeamtenprüfung absolviert und vor seiner Selbständigkeit bei einer Bank als Inkassoabteilungs-Leiter gearbeitet.

Warum gibt es immer mehr Debitoren die Ihre Rechnungen nach der durchschnittlichen Zahlungsfrist von 30 Tagen nicht bezahlen.

In der heutigen Wirtschaftslage ist es ein Teufelskreis. Wenn meine Kunden nicht fristgerecht bezahlen kann auch ich meine Rechnungen nicht pünktlich bezahlen. Dies führt kurz oder langfristig zu Liquiditätsengpässen.

Was kann ein Unternehmen gegen Liquiditätsengpässe unternehmen?

In der Schweiz werden jährlich über 1,85 Millionen Zahlungsbefehle ausgestellt. Bei einer effizienten Debitorenbewirtschaftung werden säumige Debitoren schnell erkannt. Es genügt jedoch nicht, nur regelmässig Mahnungen aufgrund von Fälligkeitslisten zu senden. Es ist auch wichtig, dass überfällige Debitoren nicht weiter beliefert werden. Was bringt uns Umsatz, den wir später mühsam einfordern oder abschreiben müssen?

Welche weiteren Möglichkeiten hat ein Unternehmen?



Martin Burri von der bm-inkasso.

(Foto: zVg)

Reagiert ein Kunde nicht auf die Mahnungen, stellt sich die Frage, ob ein Inkassobüro involviert werden soll. Die Erfahrung zeigt, dass eine Grosszahl derjenigen Kunden, welche ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, abzuschätzen wissen, welche Faktoren sie aufgrund ihrer verminderten Liquidität begleichen und welche nicht.

Welche Vorteile hat ein Unternehmen, welches die nicht bezahlten Rechnungen einem Inkassobüro übergibt.

Der «Gelegenheitsgläubiger» ist sich der Problematik bei der Anwendung des SchKG's (Schuldbetreibungs- und Konkursgesetz) oftmals nicht bewusst. Wir verfügen über ein sehr schuldnerfreundliches Gesetz und dessen Ausle-

gung stösst beim Gläubiger oft auf Unverständnis. Es ist nun entscheidend, im gesetzlichen Rahmen das richtige Werkzeug einzusetzen.

Weiter erhalten die Unternehmen zusätzliche Kapazität für die eigentlichen Geschäftstätigkeiten und erzielen durch rechtzeitig eingeleitete Massnahmen grössere Erfolgsquoten und Liquidität. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Umwandlung von fixen in variable Kosten, man hat nicht immer nur schlechte Debitoren. Wichtig ist auch die transparent, die Unternehmungen werden regelmässig über den aktuellen Bearbeitungsstand informiert.

Wie geht ein Unternehmen vor, wenn es die überfälligen Debitoren dem Inkassobüro übergeben will?

In der Regel erfolgt die Übergabe schriftlich mit einem Inkassoauftrag. Der ausgefüllte Auftrag wird an das Inkassobüro gesendet. Sobald der Fall eröffnet ist, bekommt man die Auftragsbestätigung. Der Schuldner wird nun ein letztes mal gemahnt. Kommt der Schuldner dieser letzten gütlichen Zahlungsaufforderung nicht nach, werden anschliessend die rechtlichen Massnahmen eingeleitet. Weitere Informationen finden Sie unter www.bm-inkasso.ch dort können auch Inkassovollmachten bestellen.

bm-inkasso

Postfach 126
6018 Buttisholz

INDIVIDUELL / INNOVATIV

Wir kümmern uns um Ihre säumigen Schuldner.

Tel. 041 / 928 01 11
E-Mail bm-inkasso@gar.ch
Internet www.bm-inkasso.ch