



Wenn Inkasso unvermeidbar ist

Privatliquidationen verlieren schnell ihren Charme, wenn die Zahlungen ausbleiben. Außenstände von 50.000 Euro und mehr sind keine Seltenheit. Um die eigene Existenz zu schützen, sollten die Forderungen konsequent verfolgt werden – beispielsweise über ein Inkassobüro. Unser Autor Manfred Godek erläutert die Arbeit von Inkassodienstleistern.

| Manfred Godek

Viele „Niedergelassene“ scheuen sich, Forderungen mit externer Hilfe einzutreiben – aus Angst, Patienten zu vergraulen. Gute Inkassodienstleister arbeiten jedoch nicht mit dem „Holzhammer“. Sie suchen mit den Beteiligten nach Lösungen des Zahlungsproblems, etwa per Ratenvereinbarung oder Stundung. „Diplomatie“ gehört zur Strategie eines zeitgemäßen Forderungsmanagements; hinzu kommt eine für den Auftraggeber denkbar einfache Abwicklung.

Mahnung entweder per Post oder per E-Mail

Lästiger Papierkram gehört, bei modernen Anbietern jedenfalls, der Vergangenheit an. Es reicht ein Internetanschluss. Auf der Website des Inkassodienstleisters müssen im

Kundenmenü lediglich die Rechnungsdaten eingetragen werden. Ein Klick mit der Maus – und die erste Mahnung ist unterwegs. Bleibt der Schuldner hartnäckig, wird – ebenfalls online – die jeweils nächste Mahnstufe ausgelöst. Sind alle Fristen verstrichen, erfolgt auf gleichem Weg der Inkassoauftrag. Dazu gehört, dass der Schuldner nicht nur angeschrieben, sondern auch angerufen und – bei höheren Forderungssummen – persönlich aufgesucht wird. Der Betreffende ist im Übrigen froh, nicht direkt mit der Praxis sprechen zu müssen, weil ihm das Ganze schlicht peinlich ist.

Hohe Erfolgsquote ohne Urteil und Gericht

Die vorgerichtliche Erfolgsquote beträgt nach Branchenangaben über 50 Prozent. „Nach Überwindung der wirtschaftlichen



Manfred Godek