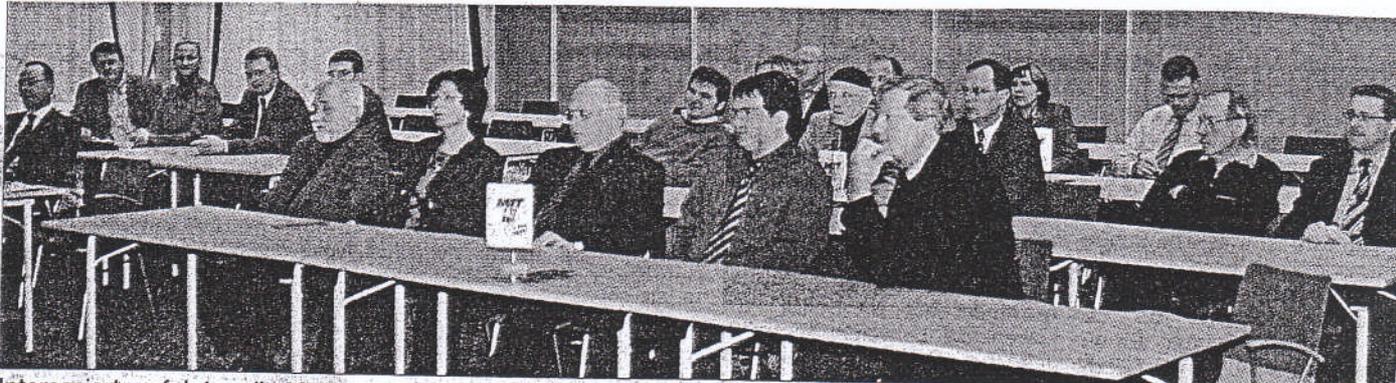


Stephan Böttger

**Beratung
Training
Schulung
Coaching**

Saarbrückener Straße 222
38116 Braunschweig
Tel.&Fax 0531 - 50 50 94
Mobil 0170 - 55 18 938
info@sb-coach.de



Interessiert verfolgten die Mitglieder der IWW und der Mittelstandsvereinigung die Vorträge der Referenten.

Fotos: Raedleir

Image-Werbegemeinschaft und Mittelstandsvereinigung hatten zu Vortrag eingeladen:

Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?

Wolfenbüttel. In einer wirtschaftlich nicht einfachen Zeit ist der Begriff „Insolvenz“ leider zu einem fast alltäglichen Thema geworden.

Die Image-Werbegemeinschaft Wolfenbüttel und die Mittelstandsvereinigung der CDU hatten daher ihre Mitglieder zu einem gemeinsamen Vortragsabend rund um dieses Thema ins Golden Tulip Hotel eingeladen.



Stephan Böttger.

Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt? Kann sich der Kunde meine Arbeit leisten? Wie sichere ich mich vertraglich besser ab? Alle diese Fragen versuchten die Referenten Stephan Böttger, Rolf Weis und Heinz-Peter Kaufmann den Zuhörern zu beantworten.

Böttger, seit 1994 Inhaber einer

Beratungs-firma mit Sitz in Braunschweig (Schwerpunkte Beratung, Training, Schulung und Coaching), richtete den Schwerpunkt zunächst auf die Bereiche Kundenfindung und Kundenbindung.

Rolf Weis, seit 1978 in der Auskunfts- und Inkassobranche tätig und seit 1988 geschäftsführender Gesell-

schafter der Bürgel Wirtschaftsinformationen Braunschweig gab dann Tipps, wie

im Bereich der Kundenfindung mit Hilfe einer Auskunft

„schwarze Schafe“ bereits im Vorfeld aussortiert werden können. Bürgel aktualisierten kontinuierlich ihre Datenbank und recherchiert und pflegt



Rolf Weis.

aktuelle qualifizierte Wirtschaftsdaten zu über 3,5 Millionen Unternehmen sowie 26 Millionen Privatpersonen in Deutschland. Sollte ein Kunde nicht zahlen, kann Bürgel als Inkassodienst die notwendigen Schritte einleiten. Häufig genügt schon das außergerichtliche Mahnverfahren des Inkassodienstes, um die säumigen Kunden zum Bezahlen zu bewegen. Viele Fehler werden schon beim Vertragsabschluss gemacht. Darauf

Heinz-Peter Kaufmann, sein Rechtsanwalt nach leider zu wenig Gebrauch gemacht werde. Wichtig sei vor allem die genaue Bezeichnung des Vertragspartners. Ein einfaches „Familie Müller“ sei zu wenig, sollte ein Mahnverfahren notwendig werden. Von großer Bedeutung sei auch, Leistung und Gegenleistung präzise im Vertrag (möglichst



Heinz-Peter Kaufmann.

in Schriftform) festzulegen. Um die Bezahlung sicherzustellen, sollten auch Vorauszahlungen oder Abschläge nach abgrenzbaren Teilleistungen als Möglichkeit genutzt werden.

Auch eine Erfüllungsbürgschaft sei ein gutes Instrument zur Zahlungssicherung, von dem seiner Meinung nach leider zu wenig Gebrauch gemacht werde. Dass Prävention wichtig sei, unterstrichen alle drei Referenten. In der anschließenden Diskussion wurde allerdings deutlich, dass aufgrund des derzeitigen Verdrängungswettbewerbs unter den Handwerkern nicht alle möglichen Vorsichtsmaßnahmen „alltags-tauglich“ seien.

22.02.05.