Wirtschaftsauskünfte - sinnvolle Ergänzung zur eigenen Einschätzung

Vertrauen ist gut und wichtig, Kontrolle auch. Über einen potentiellen Neukunden Wirtschaftsauskünfte einzuholen, kann vor Verlusten schützen. Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH, erklärt wie wichtig solche Auskünfte sind.

"Hätte, hätte – Fahrradkette!" Dieser Ausspruch eines bekannten Politikers wird mittlerweile gern zitiert, wenn über Umstände lamentiert wird, die man falsch eingeschätzt hat und im Nachherein schlicht und ergreifend nicht mehr ändern kann. "Auch meine Mitarbeiter und ich werden in unserem Büroalltag im Gespräch mit Mandanten manchmal mit Sätzen wie: 'Hätte ich das gleich gewusst, hätte ich erst gar nicht….', konfrontiert", so Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH dazu. "Dabei geht es zumeist um säumige (häufig: Neu-)Kunden unserer Mandanten, denen sie zu blind vertraut haben. Meist haben sie es zudem versäumt, im Vorfeld eine Wirtschaftsauskunft über ihre Kunden einzuholen, weil sie die Kosten dafür gescheut haben oder schlichtweg nichts von solch einer Möglichkeit wussten."

Wer sich vorher Auskunft über den neuen Kunden holt, muss nicht "Hätte..." sagen
fotomek / fotolia.com

Wirtschaftsauskünfte können vor Forderungsverlusten schützen

Gerade bei Neukunden können aber Wirtschaftsauskünfte eine sinnvolle Ergänzung zur eigenen Einschätzung sein. Sie helfen einem Unternehmer, sich ein Gesamtbild von dem künftigen Kunden zu machen. "Auch wir beschäftigen uns seit über 25 Jahren, national wie international, neben dem Einzug von Forderungen mit der Verarbeitung und Auswertung von Wirtschaftsauskünften", so Drumann.

"Wir nutzen diese Daten zum Beispiel für die Prüfung und Überwachung harter Negativdaten und Beobachtung der Entwicklung des Bonitätsindexes (Maßstab zur Beurteilung der Ausfallwahrscheinlichkeit: in der Regel geringer Wert – geringes Ausfallrisiko, hoher Wert – hohes Ausfallrisiko), während der Bearbeitung eines Inkassoauftrages, um unsere Mandanten vor sinnlosen Maßnahmen und damit verbundenen Kosten zu bewahren."

Creditreform ist Marktführer bei Wirtschaftsauskünften

"Über viele Jahre waren wir Abnehmer der, nach meiner Meinung sehr solide recherchierten Auskünfte der Firma Creditreform. Inzwischen sind wir zur Bremer Wirtschaftinformationen GmbH gewechselt, die unseren hohen Qualitätsansprüchen ebenfalls gerecht wird, und haben den Wechsel nicht bereut."

"Die Bremer Wirtschaftsinformationen GmbH ist eine Schwesterfirma der Bremer Inkasso GmbH und m. E. eine gute Alternative zum derzeitigen Marktführer Creditreform", weiß

Clarissa Rathjen, Mitarbeiterin der Bremer Wirtschaftsinformationen GmbH, Abteilung Wirtschaftsauskünfte, zu berichten.

"Unsere Daten stammen ausschließlich aus den größten Datenbanken Deutschlands, die von qualifizierten Mitarbeitern mit großer Sorgfalt kontinuierlich aktualisiert werden. Sie recherchieren und pflegen dabei die aktuellen Wirtschaftsdaten zu über 3,2 Mio. Unternehmen sowie zu 34 Mio. Privatpersonen in Deutschland. Ein großer Aufwand, dessen Ergebnisse sich aber jeder Unternehmer mit berechtigtem Interesse zunutze machen kann und sollte", so Rathjens Rat. "Schon die günstigste Auskunft 'Firmen-Negativdaten' kann vor Schaden bewahren. Werden hierbei nämlich bereits harte Negativdaten ermittelt, erübrigt sich im Grunde jede weitere Auskunftsanfrage – und ein Geschäftsabschluss ohne Vorkasse damit wohl ebenfalls."

Wer kann Wirtschaftsauskünfte erhalten?

Wirtschaftsauskünfte werden nur Firmen erteilt, die ein berechtigtes Interesse nachweisen können. Dieses müssen die Unternehmen nach dem Bundesdatenschutzgesetz glaubhaft darlegen. Gründe, die zur Einholung von Auskünften berechtigen, können zum Beispiel sein: Geschäftsanbahnungen, offene Forderungen, Bonitätsprüfung, Kreditanfragen etc.

Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH
Bremer Inkasso GmbH

"Kommen wir im Gespräch mit Mandanten zu Forderungen, die sie uns zum Einzug übergeben haben, auf die Frage, warum sie die Möglichkeit der Datenabfrage nicht genutzt haben", so Drumann, "erhalten wir nicht selten als Antwort: 'Man will ja nicht gleich zu Beginn so misstrauisch sein. Das fühlt sich an, als spioniere man den Kunden aus'. Man hat also Sorge, durch zu viel eigenes Misstrauen eine neue Geschäftsbeziehung zu gefährden.

Neben der Tatsache, dass auch ein Kunde mit sehr schlechter Bonität die Geschäftsbeziehung gefährdet, haben wir dazu eigene, etwas andere Erfahrungen gemacht: Kunden, die nichts zu verbergen haben, haben durchaus zu Beginn einer neuen Geschäftsbeziehung Verständnis dafür, wenn sie um Vorkasse gebeten werden. Solch ein Ansinnen kann durchaus als Indiz dafür wahrgenommen werden, dass der Geschäftspartner seinen Betrieb solide absichert und keine Geschäftsabschlüsse zu jedem 'Preis' tätigt. Kunden gehen dann eher im Weiteren davon aus, dass ihr Geschäftspartner auch in anderen Bereichen genauso sorgfältig arbeitet", weiß Drumann zu berichten.

"Ja, selbst dann, wenn einem ehrlichen Kunden mal eine Rechnung durchrutscht, und er deshalb konsequent und zügig angemahnt wird, wird das, so ist unsere Erfahrung, eher positiv gewertet. Der Kunde nimmt wahr, dass er es mit einem gut strukturierten und sehr gut organisierten und ebenso arbeitenden Unternehmen zu tun hat, und das weckt eher Vertrauen, als für die Zukunft abzuschrecken."

Wer vorbeugt muss nicht "Hätte….." sagen

Vertrauen ist gut und wichtig im Geschäftsalltag. Ein Unternehmen durch Sorgfalt und Um- und Vorsicht abzusichern, aber mindestens ebenso. Die Sorge, einen potentiellen Kunden durch ein solches Verhalten eventuell abzuschrecken, sollte dabei der klaren Sicht auf die Dinge weichen: Nicht immer bedeutet Verzicht auch Verlust.