

14.12.2006, 11:34 Uhr

FORDERUNGSMANAGEMENT ERGEBNISORIENTIERT: BBU-VERBANDSKONFERENZ ZEIGTE NEUE WEGE AUF

Die rege Teilnahme an der BBU-Verbandskonferenz „Neue Wege im Forderungsmanagement von Wohnungsunternehmen“ am 13. Dezember 2006 machte deutlich: **Mietschulden bleiben ein wichtiges Problem.** Unter Leitung von Dr. Wolfgang Bohleber, BBU-Referent für Wohnungswirtschaft, wurde anhand von Fallbeispielen aus der unternehmerischen Praxis einzelner Mitgliedsunternehmen über die komplexe Thematik informiert und diskutiert.

Dabei wurde deutlich, dass es bei der Mietschuldenproblematik bei weitem nicht nur um die Frage der Verluste in Folge von nicht gezahlten Mieten geht. Teuer ist auch der von den säumigen Zahlern verursachte zusätzliche Verwaltungsaufwand, da Mietrückstände festgestellt und ständig beobachtet werden müssen. Hinzu kommen erhebliche Kosten für Anwälte, Gerichtsverfahren und die Wohnungsräumung. Damit noch nicht genug, folgen beträchtliche Aufwendungen für die Wohnungsanierung, die mit weiteren Mietausfällen verbunden sind. Und anschließend muss für das Objekt ein neuer Mieter gefunden werden. Säumige Mieter bringen jedem Unternehmen so eine Fülle von Schwierigkeiten, vor deren Hintergrund sich die Frage stellt: Wie ist mit ihnen umzugehen?

Nele Fechter von der Feri Wealth Management GmbH, die sich in einer Studie wissenschaftlich mit der Thematik auseinandergesetzt hatte, betonte mit der Nähe zum Kunden und der Sorgfalt bei der Auswahl der Mieter insbesondere zwei Faktoren, die bei der Prävention von und im Umgang mit Mietschulden von besonderer Bedeutung seien. Neue Scoring-Verfahren seien hier ebenso wichtig wie die gewissenhafte Einholung von Schufa-Auskünften und das Bestehen auf der Vorlage von Einkommensnachweisen oder anderen Dokumenten, die die Solvenz eines Mietinteressenten unter Beweis stellen. An Bedeutung gewannen auch Internet-basierte Datenbanken, in denen Unternehmen Informationen zu problematischen Mietern und Mietinteressenten einstellen und abrufen könnten. Allerdings, so Fechter, gebe es hier noch datenschutzrechtliche Bedenken; auch müsse auf die Seriosität der Anbieter geachtet werden. Und auch wenn solche Dienstleistungen zukünftig mehr Gewicht entfalten würden, so sei derzeit die hierüber verfügbare Datenmenge noch gering.

Weitere Fachvorträge zeigten unterschiedliche Ansätze bei der Auseinandersetzung mit Mietschuldnern. Jörn-Michael Westphal von der kommunalen PRO POTSDAM GmbH legte den Schwerpunkt seiner Ausführungen auf die Erläuterung des in seinem Unternehmen gehandhabten EDV-gestützten Vorgehens. „Mit ihm konnten wir die Effizienz unseres Forderungsmanagements nachhaltig verbessern. Es gelang uns vor allem durch Auslagerung der notwendigen Dienstleistungen auf externe Anbieter, den Personalaufwand signifikant zu reduzieren.“

Im weiteren Verlauf der Veranstaltung berichtet der Leiter des Forderungsmanagements der DEGEWO-Gruppe, RA Volker Bussler, über die guten Erfahrungen, die das Unternehmen mit einer intensiven Betreuung der Mietschuldner im Rahmen dieses Managements gemacht habe. Denn, so Bussler: „Wenn Sie Anwälte in so eine Auseinandersetzung einschalten, können Sie keine Win-Win-Situation herstellen. Da gewinnt nur der Anwalt.“ Denn dieser könne im Rahmen einer kostenträchtigen gerichtlichen Auseinandersetzung doch nur allenfalls einen Titel gegen den Schuldner erwirken: „Den können Sie sich an die Wand hängen oder in die Akte heften. Geld bekommen Sie dadurch aber keins.“

Ziel des Forderungsmanagements müsse, so Bussler, die Erhaltung von Wohnraum und die tatsächliche Reduzierung von Rückständen sein. Anwälte und gerichtliche Auseinandersetzungen seien hierfür nur selten geeignet. Die DEGEWO lege vor allem Wert auf den persönlichen Kontakt und die persönliche Auseinandersetzung mit dem säumigen Mieter, um mit diesem zusammen Lösungen zu finden. Hierdurch sei es der Gesellschaft gelungen, ihre jährlichen Anwaltskosten um eine Million Euro zu reduzieren, während auf der Kostenseite nur 150.000 Euro stünden. Zudem sei auch eine deutliche Verringerung der Rückstände gelungen.

Auch Tom Wünsche konnte von positiven Erfahrungen berichten, die die „Vorwärts eG“ mit Hilfe der persönlichen Auseinandersetzung mit Mietschuldnern machen konnte. In seinem Unternehmen kümmerten sich die Kundenbetreuerinnen erfolgreich auch um die Beratung der Mietschuldner. Deren Zahl sei daraufhin in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen. Das bestätigt auch die Feststellung des Leiters des DEGEWO-Forderungsmanagements, dass sich das personalisierte Modell des Forderungsmanagements auf jede Unternehmensgröße anpassen lässt.

Stand: 14.12.2006, 11:34 Uhr

Autor: Dr. David Eberhart