

MAI 2017

Inkasso

Wirtschaft



Die Welle der Digitalisierung reiten!

Kongress || Viele Zukunftsthemen beim Branchentreff
des BDIU in München

Service || Cybercrime den Riegel verschieben

Datenschutz || BDIU veröffentlicht aktuellen Leitfaden

INTERVIEW MIT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

LZI – der Partner im Langzeitinkasso

Wie die LZI Langzeitinkasso GmbH gänzlich neue Wege im Inkassomarkt beschreitet und weshalb auch Inkassounternehmer hier aufmerksam werden sollten.



Die Geschäftsführung der LZI:
Katja Reder,
Sven Bahnsen,
Sandra Szech.

Wofür steht LZI?

SVEN BAHNSEN | LZI ist die Kurzform von Langzeitinkasso – und beschreibt exakt unser Tätigkeitsfeld. Unsere Arbeit beginnt dort, wo viele andere Inkassounternehmen oder Rechtsanwälte aufhören: in die Realisierung von Forderungen nach einem erfolglosen Vollstreckungsversuch zu investieren und von da an bis zu 30 Jahre und bis zu einer Realisierung dranzubleiben.

Wo sehen Sie den Mehrwert der LZI?

SANDRA SZECH | In der LZI werden keine „frischen Forderungen“ akquiriert und beigetrieben. Damit stehen wir nicht im Wettbewerb zum Kerngeschäft klassischer

Inkassounternehmen. Daher sehen wir die HFG Gruppe und die Tochtergesellschaft LZI mit ihrer Spezialisierung auf die Langzeitverfolgung titulierter Forderungen als idealen Kooperationspartner für Unternehmen im Forderungsmanagement.

Unserer Kenntnis nach wird Langzeitinkasso oft nur deshalb von Inkassounternehmen ausgeübt, um nicht Gefahr zu laufen, den Mandanten an einen Wettbewerber zu verlieren, der nicht nur Langzeitinkasso, sondern auch frisches Inkasso betreibt. Dafür wird selbst in Kauf genommen, dass dieser Teil der Leistung nicht rentabel darstellbar ist.

BAHNSEN | Der Mehrwert liegt zudem auf der Kosten- seite. Hinsichtlich aller Kosten tritt die LZI in Vorleistung. Nur bei Erfolg fallen für den Gläubiger prozentual berechnete Provisionen an. Wir sind im klassischen Sinne ein Mehrwertdienstleister, wir produzieren mehr Wert ohne Kostenrisiko.

Warum haben Sie eine neue Marke etabliert?

SZECH | Das hat zwei Gründe: Langzeitinkasso als eigenständiges Angebot für Inkassounternehmen anzubieten kommt einer Produktinnovation gleich. Dieser Markt konnte nur durch den ausdrücklichen Verzicht auf die Akquisition von sogenanntem frischem Inkasso geöffnet werden. Mit der neuen Marke LZI soll dies prominent zum Ausdruck gebracht werden. Der andere Grund ist technischer Natur. Die LZI hat innerhalb der HFG Gruppe die Digitalisierung der End-to-End-Prozesse sehr weit vorangetrieben. Die LZI ist das FinTech innerhalb unserer Gruppe, mit der wir schnell und flexibel neue Wege beschreiten, ohne langjährige HFG Mandanten in von ihnen aktuell noch nicht angestrebte Veränderungsprozesse einzubinden.

Ist es nicht »riskant« für ein IKU, Kundenforderungen zur Langzeitverfolgung an Sie abzugeben?

BAHNSEN | Es gibt hierfür keinen Anlass. Wie bereits gesagt, stehen wir nicht im Wettbewerb mit Inkassounternehmen als unseren Auftraggebern, da deren Kerngeschäftsfeld nicht in unserer Angebotspalette enthalten ist. Außerdem beißt man nicht die Hand, die einen füttert. Die Zusammenarbeit zwischen einem Inkassounternehmen und LZI ist eine klassische Win-win-Situation. So empfinden das auch unsere Kunden. Jeder hat sein Feld im Forderungsmanagement, ohne dem anderen ins Gehege zu geraten, ganz im Gegenteil. Durch unsere Aktivität schaffen wir Mehrerlöse für den gemeinsamen Mandanten und steigern dessen Zufriedenheit. Wir helfen dem Inkassounternehmen durch unsere Langzeitaktivitäten, Mehrerlöse für Mandanten zu generieren, die vorher selbst nicht wirtschaftlich erzielbar waren.

Zudem entlasten wir die Unternehmen durch die Übernahme der Überwachung der Titel und der Führung des Titelarchivs. Wir verstehen uns insoweit als Dienstleister unserer Kooperationspartner wie im klassischen Second Placement üblich. Dazu gehört auch, dass wir auf Wunsch das gesamte Reporting an das IKU richten und dieses die Kommunikation mit den Mandanten übernimmt.

Wie sind Sie aufgestellt?

SZECH | Digital und hoch automatisiert, von der Aktenanlage, der Kommunikation mit Schuldnern und Auftraggebern über den Beitreibungsprozess bis hin zur Abrechnung leben und fördern wir die digitale Transformation in unserer Unternehmensgruppe, die im Zentrum von Hamburg, verkehrsgünstig für Mitarbeiter und Auftraggeber, gelegen ist.

Herr Bahnsen, Sie als ehemaliger Geschäftsführer eines der größten Inkassounternehmen Deutschlands, was reizt Sie an der Aufgabe, nun die Geschicke der mittelständischen LZI zu leiten?

BAHNSEN | Kurze Abstimmungsprozesse, schnelle Entscheidungsfindung, hohe Innovationskraft bei allen Unternehmen der Gruppe waren für meine Entscheidung ausschlaggebend. Diese Werte werden mit voller Konsequenz gelebt. Die Neugründung der LZI ist das beste Beispiel dafür. Das hat mich beim Kennenlernen der HFG Gruppe begeistert und macht mich stolz, heute ein Teil der Organisation zu sein.

Wie ist die Resonanz auf LZI im Markt?

SZECH | Wir haben eine gute Resonanz erfahren. Die Entscheidung, eine neue Marke zu etablieren und offensiv in den Markt zu gehen, macht uns besser sichtbar. Das Modell der Langzeitverfolgung im Second



Die HFG Gruppe, vertreten durch Katja Reder und Sandra Szech, freut sich über den Empfang der Mitgliedsurkunde.

Placement, mit dem die HFG Gruppe ja bereits über 25 Jahre am Markt erfolgreich unterwegs ist, wird durch das innovative und für unsere Auftraggeber risikofreie LZI Produkt bisher gut und über alle Prognosen hinaus angenommen.

Wie rechnet sich Ihr Geschäft, wenn viele Inkassounternehmen das Langzeitinkasso nicht rentabel betreiben können?

BAHNSEN | Alle unsere Prozesse, Analysen und Investitionen in den jeweiligen Einzelfall basieren darauf, dass ein qualifizierter Mitarbeiter/eine qualifizierte Mitarbeiterin bereits zuvor versucht hat, diese Forderung beizutreiben, und die Forderung zum Zeitpunkt der Übernahme durch uns eher nicht schnell realisiert werden kann. Unsere Beitreibungsergebnisse sind im Verhältnis zum frischen Inkasso bekanntermaßen prozentual geringer und zudem erst über einen viel längeren Zeitraum erzielbar. Damit benötigen und haben wir zwangsläufig eine komplett andere Organisationsstruktur und Kostenrechnung.

Für viele Inkassounternehmen oder vielleicht auch die meisten steht die Langzeitverfolgung von titulierten Forderungen nicht im Fokus, weil Mandanten die Inkassounternehmen häufig am Erfolg innerhalb der ersten 12 bis 24 Monate messen. Zur Wirtschaftlichkeit des Langzeitinkassos bedarf es einer hohen Menge an titulierten Forderungen zur Realisierung von Skaleneffekten, eines intensiven Monitorings, langjähriger Erfahrungswerte und einer starken Kapitalbasis wegen der Beitreibungszeiträume.

SZECH | Last but not least lassen sich gute Ergebnisse ungeachtet aller Automatisierungs- und Digitalisierungsprozesse nur mit qualifizierten Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in allen angesprochenen Fachrichtungen erreichen. Hieran hat die Gruppe über Jahrzehnte gearbeitet und erfreut sich eines tollen Mitarbeiterstammes und vieler Initiativbewerbungen. Erst die Summe aus menschlichen und technischen Faktoren führt zu vielen realisierten Forderungen, diese ihrerseits zu zufriedenen Mitarbeitern und als Folge zu unserem wirtschaftlichen Erfolg und zu immer mehr neuen Mandanten und Kooperationspartnern.

Frau Szech und Herr Bahnsen, vielen Dank für das offene Gespräch. ●