

Brigitte Stockhorst

AUF SCHATZSUCHE MIT EINER FORDERUNGSEXPERTIN



Wir dürfen euch ein paar Details zu der Lady vorstellen, die so ganz anders ist und agiert, als man das in der Denkschublade „Geldeintreiber“ vermuten könnte. Die Austern als ihr Lieblingsgericht bezeichnet, weil sie ihr schmecken und nicht als Spleen. Die, wenn es sein muss, auch ein Gläschen Champagner dazu wegnippen würde, um dazu eine Toccata von Bach zu hören. Und wenn sich das ganze Szenario zufälligerweise auf Sylt abspielen würde, könnte man u.a. auch das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden ... dazu gleich mehr. Eine Frau mit einer spannenden Gründerstory, die auf Kommunikationsallergiker (nicht sprechende Menschen) allergisch reagiert und deren schrulligste Macke ist, keine Türen zu zu machen. Deren Motto es ist: Der Schuldner ist nicht das Problem, sondern Teil der Lösung.

#1 Jetzt steht auf deiner Webseite:

„Mit höflicher Hartknäckigkeit setze ich mich für Ihre Ansprüche ein. Konsequenz in der Sache, fair und menschlich im Umgang.“

Ich würde das jetzt für mich quasi als eine Art Mediation im Bereich Forderungsmanagement übersetzen, oder?

Also, Mediation ist mir zu sehr auf Sich-Anpassen, Sich-Vergleichen ausgerichtet. Grundsätzlich gilt, wenn ich einen rechtmäßigen Anspruch auf 10.000€ habe, möchte ich auch 10.000€ erhalten – insbesondere, wenn diese Forderungen tituliert sind. Es muss gute Gründe – und einen Willen auf beiden Seiten geben, einen Vergleich zu schließen. Mein Part ist es, eine Win-Win-Situation zwischen Gläubiger und Schuldner zu vereinbaren, die der Realität angepasst ist.

#2 *Übersetzt in den kriminalistischen Bereich würde man wahrscheinlich bei einigen dieser Forderungen von sogenannten Cold Cases sprechen. D.h., die sind eigentlich schon gedanklich abgeschlossen, wo man denkt, da kommen wir eh nicht mehr dran.*

Stimmt, das gilt insbesondere für Forderungen aus meinem Spezialgebiet der „titulierten Forderungen.“ Da gibt es nicht mehr die

Frage, in welcher Höhe und gegen wen. Das ist ja alles festgeschrieben (für 30 Jahre). Es geht nur noch um die Frage „geht was“ und wenn ja, „wie“. Hier fängt die in der Überschrift zitierte Schatzsuche an. Wir schauen nach Jahren und Jahrzehnten immer wieder nach, ob sich die wirtschaftliche Situation des Schuldners positiv verändert hat? Wenn ja – dann Go. Der Schuldner muss dann nicht bis an die Grenze gehen, bis an den letzten Euro, aber da muss eine Zahlung her. Ich bin da sehr fokussiert. Ich habe das für mich geklärt, weil: Irgendwann hat der Schuldner auf Kosten des Gläubigers gelebt. Das muss er jetzt ausgleichen.

#3 *Diese Hartnäckigkeit fußt auf einem großen Gerechtigkeitsinn, oder?*

Ja, ich habe tatsächlich einen ausgeprägten Gerechtigkeitsinn. Das geht mir auf den Keks, wenn es ungerecht zugeht.

#4 *Ein wichtiges Momentum ist, glaube ich, und das hat mir imponiert: Es gibt keine Antrittshonorare. Du arbeitest da rein auf Erfolgsbasis.*

Ja, das ist richtig. Bei titulierten Forderungen trage ich das volle Kostenrisiko. Der Gläubiger wird hiermit nicht belastet. Nur wenn der Schuldner zahlt, erhalte auch ich Geld. Das ist der Grund, warum ich zusätzlich zu intensiver

Recherche vom Schreibtisch aus, auch häufig unterwegs anzutreffen bin. Ich schaue mir das Umfeld des Schuldners aus der Nähe an, führe Gespräche. An der Fensterdekoration und dem Hauseingang lässt sich einiges ableiten ... hierfür fahr ich los. Sogar bis nach Sylt.

#5 *Du berätst auch Unternehmen beim Aufbau eines effektiven Forderungsmanagements?*

Ja, das ist für viele ein ungeliebtes Kind. Ich unterstütze Menschen dabei, diese Schraube der Qualität und des Gewinns harmonisch in den Arbeitsalltag zu integrieren.

Schließen würde ich gerne mit einem Zitat aus deinem Flyer:

„Verzichten Sie auf keine Forderung, bevor Sie mit mir gesprochen haben.“

Den vollständigen Flyer könnt ihr, liebe Leser, übrigens mit dem nebenstehenden QR-Code downloaden.



*Das komplette Interview mit Brigitte, mit weiteren Details, insbesondere auch zu den psychologisch-emotionalen Momenten des „Frieden finden“, findet ihr ab Mai 2019 auf unserem PLATZHIRSCH-Podcast. www.platzhirsch-business-podcast.de



**INKASSO UNTERNEHMEN
STOCKHORST**

Alfred-Flender-Straße 72-74
46395 Bocholt

Fon: +49 (0) 28 71 99 58 750
www.inkasso-stockhorst.de