

Schatzsuche im Sakko

Wie ein Unternehmen hilft, verloren geglaubtes Geld zu finden

VON MARIUS GIESSMANN

■ **Paderborn.** Gangolf Walter ist professioneller Schatzsucher. Trotzdem ist der Mann mit dem durchdringenden Blick kein Abenteurer, arbeitet eher in Sakko und Krawatte als in grober Kleidung und mit Metalldetektor. Denn der 58-jährige spürt im Auftrag von Unternehmen nach verlorenen geglaubtem Geld: ihren unbezahlten Forderungen. Nicht selten geht es für seine Auftraggeber wirtschaftlich dabei ums nackte Überleben.

„Der Druck auf viele Unternehmen war noch nie so groß, außenstehende Forderungen einzutreiben, um sich liquide Mittel zu beschaffen“, sagt Walter. „Liquidität ist sowas wie das Blut eines Unternehmens.“ Spätestens seit Beginn der Finanzkrise mangle es einigen deutschen Unternehmen an Blut. Nach Walters Aussage eine gefährliche Entwicklung: „Umfragen haben gezeigt, dass rund 75 Prozent aller Firmeninsolvenzen auf Forderungsverluste zurückzuführen sind.“

Bereits vor 30 Jahren erdachte der studierte Betriebswirt Maßnahmen, wie Unternehmen Forderungsausfälle vermeiden oder zumindest minimieren können.

„Noch heute sind es mehr oder weniger die gleichen Regeln, die es dabei zu beachten gilt“, sagt der gebürtige Bayer, der vor drei Jahren mit seiner Frau nach Paderborn zog. „Das Mahndesign muss passen, ebenso die Einstellung der Mitarbeiter“, referiert



Finanzfachmann: Gangolf Walter hilft Firmen, ihre Außenstände einzutreiben. FOTO: GIESSMANN

er. „Außerdem muss die Bonität aller Kunden überprüft werden sowie die Altersstruktur der außenstehenden Forderungen.“

Unter anderem dieses Maßnahmenpaket setzt er als bundesweit tätiger Interimsmanger in Betrieben verschiedenster Branchen und Größen ein. Walter: „Vom Bauunternehmen mit 60 Mitarbeitern bis zum Automo-

bilzulieferer mit mehr als 4.000 Angestellten war bis jetzt alles dabei.“ Selbst in solchen Großunternehmen erlebt der Fachmann für Mahnwesen absonderlich unprofessionelle Verhaltensweisen. „Da gab es tatsächlich Unternehmer, die Skrupel hatten, ihre Kunden überhaupt anzumahnen“, berichtete er. In einem Fall erklärte ihm der Juniorchef eines Betriebs: „Mein Großvater hat schon nicht gemahnt, mein Vater hat nicht gemahnt, deshalb mahne ich auch nicht.“

Das änderte sich dank Walters Einsatz schnell. Plötzlich seien die schon verloren geglaubten Einnahmen tatsächlich eingegangen. „Innerhalb von vier Monaten haben wir 10 Millionen Euro Außenstände eingenommen“, sagt Walter mit leuchtenden Augen. Doch nicht nur die finanziellen Dimensionen seiner Arbeit reizen ihn, sondern auch die Abwechslung. „Es ist vor allem die Vielfalt an unterschiedlichen Unternehmenskulturen“, sagt er. „Und die Abwechslung der geografischen Eigenheiten.“

Privat ist Paderborn sein Lebensmittelpunkt. Den Unternehmen in der Region musste er noch nie Hilfe leisten. Walter: „Das ist ja auch ein ganz gutes Zeichen für OWL.“