



In den Niederlanden schon seit vielen Jahren als Bekleidungsverband und Dienstleistungsspezialist tätig, wurde kürzlich auch die deutsche Modint GmbH als Tochtergesellschaft gegründet. Unabhängig von einer Verbandsmitgliedschaft bietet Modint deutschen Unternehmen der Modeindustrie Dienstleistungen im Bereich Forderungsmanagement, Debitorenverwaltung sowie Unterstützung beim Eintritt in den niederländischen Markt.

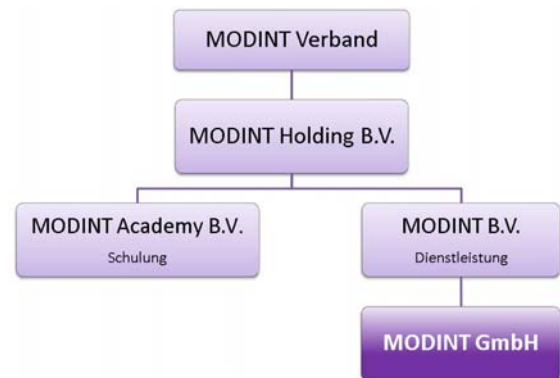
„Ein professionelles Forderungsmanagement wird künftig zu einem immer wichtigeren Instrument für die Fashion-Industrie“, ist sich Modint-Vertriebsleiter Wolfgang May sicher. Als Grund dafür sieht er den schon seit Jahren in der Modebranche festzustellenden, zum Teil dramatischen Rückgang der Vororderquote. Damit stehe die Industrie unter dem Druck, vermehrt Nachprogramme und Zwischenkollektionen zu

produzieren. In der Tat beobachten Branchenkenner in beinahe allen Produktsegmenten, dass sich der Produktions- und Orderrhythmus permanent beschleunigt. Um das finanzieren zu können, müssen die Zahlungseingänge optimiert werden, der Cashflow muss stimmen. Während marktstarke Unternehmen dies noch am ehesten verkraften können, indem sie ihre Einnahmen aus ihren eigenen Stores zur Zwischenfinanzierung ihres Wholesale-Geschäftes nutzen, kann kleineren Unternehmen, die nicht über dieses Zusatzpotenzial verfügen, ein mangelhaftes Forderungsmanagement schnell die Existenz kosten.

Wolfgang May, der, bevor er zu Modint wechselte, lange Jahre als Redakteur in der Modebranche sowie als Geschäftsführer in Fashionindustrie und Messewesen arbeitete und somit über ein breites Expertenwissen verfügt, beobachtet: „Sehr oft wird das Forderungsmanagement



nicht als „Chefsache“ behandelt, sondern in den Verantwortungsbereich der Buchhaltung delegiert. Diese wiederum „bastelt“ sich zum Teil diverse Konstruktionen, um die Außenstände einzutreiben. So gibt es beschönigte „vierte“ und „fünfte“ Mahnungen, anstatt der Tatsache ins Auge zu schauen, dass eine Überfälligkeit vorliegt, die sofort die Warnlampen in der Distributionsstrategie für die nächste Saison angehen lassen müsste. Oder der Außendienst wird zu Kundenbewertung und Forderungseintreibung mit herangezogen. Was in zweierlei Hinsicht fatal werden kann: Entweder er beschwört die Vertriebsleitung, einen an sich „faulen“ Kunden weiter zu beliefern, da er für die Akquise strategisch wichtig sei, oder er erlahmt in seiner Aufgabe Neukunden zu gewinnen, weil er



sich nur noch auf die konzentriert, die eine sichere Bank abgeben.“



Hier setzt Modint an: Sie will der deutschen Modeindustrie ein qualitativ hochwertiges Serviceangebot mit spezifischem Branchen Know-how anbieten. Hauptaugenmerk liegt auf dem Forderungsmanagement. Zusätzlich kann Modint auch das Debitorenmanagement ab Rechnungsstellung übernehmen. „Bei den ersten Kontakten zum Schuldner kann das auch besonders sanft auf dem Briefpapier des Auftraggebers geschehen.

Debitorenverwaltung und Inkasso-Dienstleistung zusammen kann bei den Kunden von Modint erhebliche personelle Kräfte freisetzen, die für andere Aufgaben einsetzbar sind“, erläutert Wolfgang May und ist sich sicher: „Das ist gerade für kleinere mittelständische Unternehmen mit ohnehin knapper Personaldecke interessant“.

Anders als andere Dienstleister in Deutschland, die in mehreren Branchen aktiv sind, bietet Modint ihre Leistungen nur der Modebranche an. Basis für die deutsche Geschäftstätigkeit ist die mehr als 50jährige Erfahrung der niederländischen Modint, die sich als Industrieverband auch nur mit der Modewirtschaft beschäftigt. In den Niederlanden werden rund 800 Kunden mit einem Umsatzvolumen von etwa 9 Milliarden Euro von über 80 Mitarbeitern betreut.

Der Fokus auf die Mode schließt aber die Zusammenarbeit mit breiter agierenden Finanzdienstleistern nicht aus. Gerade hat Modint Deutschland mit dem Spezialbroker für Kreditversicherung AON Credit International einen Kooperationsvertrag geschlossen. Erklärtes Ziel der Übereinkunft: Speziell für die Industrieunternehmen der Branche Bekleidung, Textil und Schuhe optimierte Lösungen im Bereich Kreditversicherung und Factoring bereit zu stellen.

„Mit diesem Service können beispielsweise bestehende Limits einer Kreditversicherung verdoppelt werden, ohne dass die bestehende Versicherung gekündigt werden muss, sehr einfach und unkompliziert“, erklärt Frans van der Hoorn, Geschäftsführer der Modint GmbH. „Und im Falle von Factoring bedeutet dies eine breitere Finanzierungsmöglichkeit, weil ja jetzt mehr Forderungen angekauft werden können“, ergänzt Wolfgang May.



Die Modint GmbH versteht sich nicht nur als Servicestelle deutscher Unternehmen, sondern auch als Servicepartner für die Verbände der Fashion-, Textil- und Schuhindustrie in ganz Europa. So wurden seit der Gründung bereits Kooperationsvereinbarungen mit dem dänischen Verband Dansk Mode & Textil und der belgischen Branchenorganisation Creamoda getroffen. Eine entsprechende Übereinkunft mit dem österreichischen Fachverband der Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie TBSL steht ebenso unmittelbar bevor wie mit dem deutschen Hauptverband der Schuhindustrie HDS.

*Susanne Schaper*