

(etwa 6100 Mark) bekam, waren schließlich vergebens. Der Grieche kannte sich offenbar mit den Wegen der EG-Bürokratie wenig aus.

Zwar konnte die „Sophie Rickmers“ aufgrund der vermeintlichen Freiverkehrsbeseitigung aus Griechenland die China-Champignons anstandslos in Hamburg anlanden. Aber schon bald darauf schlug der griechische Zoll Alarm.

Denn eine Durchschrift des Grenzdokuments ging wie üblich vom Bestimmungshafen Hamburg zurück an die ausstellende Behörde. Als sich aber der Chef des Zollamts Piräus 3 weder an „Sophie Rickmers“ noch an die Champignon-Konserven erinnern konnte, benachrichtigte er die Staatsanwaltschaft und schickte ein Telex an seine Hamburger Kollegen.

Den Importeuren in der Hamburger Deichstraße war jedoch keine Verfehlung nachzuweisen. Schließlich hatten sie sich nur auf Dokumente verlassen, auf die auch schon der Zoll hereingefallen war.

Wünsche-Geschäftsführer Bodenstab will sogar belegen können, daß es für ihn sogar viel billiger gewesen wäre, die Ware direkt in China einzukaufen, statt einen teuren Zwischenhändler in Piräus einzuschalten. Dem Hanseaten ging es auch gar nicht in erster Linie um den Preis, sondern vor allem darum, überhaupt die China-Ware einführen zu können.

Seit Mitte 1978 nämlich ist der Import von Champignons in die Gemeinschaft zum Schutz holländischer und französischer Pilzkulturen streng reglementiert. Gerade zur Jahreswende 1980/81 hatte die Brüsseler Kommission die Kontingente für die Einfuhr aus China kräftig herabgesetzt und zusätzlich hohe Strafzölle beschlossen. Außerdem müssen die Importe einzeln genehmigt werden.

Bis zu ihrem Eintritt in die Gemeinschaft hatten die Griechen dagegen Champignons aus Fernost in beliebiger Menge ins Land gelassen. Und diese großzügige Handelspolitik hatte Bodenstab mit der Fracht der „Sophie Rickmers“ genutzt.

Mit Erstaunen allerdings muß Bodenstab nun feststellen, daß sein kleiner genialer Einfall gar nicht nötig war. Denn die bisher vorliegenden 34 EG-Verordnungen über den Champignon-Handel in der Gemeinschaft dringen nur langsam bis in die griechischen Amtsstuben vor.

Nach wie vor verteilen Einfuhrbehörden in Athen freigebig und ohne auf die EG-Bestimmungen zu achten Einfuhrlicenzen für Pilzkonserven. Erst vor wenigen Wochen bekam auch die Firma Wünsche eine Genehmigung für neue Champignon-Importe aus Fernost — notariell beglaubigt und vom deutschen Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft bestätigt.

INKASSO

Im richtigen Ton

Ein ehemaliger Kredithai hat sich darauf spezialisiert, hartnäckige Schuldner weiczuklopfen.

Auf „schlitzohrige Schuldner“ hat er es besonders abgesehen, auch Leute, „die gern im trüben fischen“, sind Dieter Riess, 36, angenehm. Denn an denen verdient er am besten.

Riess ist Inkasso-Profi, ein Mann, der noch Geld kassiert, wenn die Gläubiger schon verzweifeln. Und je schwerer die Fälle, desto besser kommt Riess zurecht — sein Erfolgshonorar geht bis zu 20 Prozent der eingetriebenen Summe.



Inkasso-Spezialist Riess
„Streicheln, nicht umbringen“

Über Anzeigen macht der Jungunternehmer aus Kenzingen im Breisgau seinen Kunden gleich klar, auf welche Weise seine Firma „California-Inkasso“ die erbetenen „Spezialaufträge“ erledigt: „Wir schreiben nicht, wir fahren hin und sprechen mit dem Schuldner im richtigen Ton.“

Auf diesen Ton hat sich der redege wandte Badener schon in verschiedenen Sparten eingestimmt. Entscheidend aber sei, betont er, seine branchenspezifische Lebenserfahrung.

Zuletzt nämlich hatte Riess als Finanzmakler gearbeitet — so in „Richtung Kredithai“, wie er selbst zugibt. In diesem Job und im Immobilienhandel machte Riess seine entscheidende Berufserfahrung: „Die Zahlungsmoral wird immer schlechter.“

Geschäftspartner und sogar die eigenen Vertreter hätten ihn, klagt Riess, um „sehr viel Geld“ geprellt, beiläufig 560 000 Mark. In der Folge hatte er dann Gelegenheit, sich mit dem Wir-

ken von Gerichtsvollziehern und Staatsanwälten vertraut zu machen.

Der Anschauungsunterricht war gründlich. Zwar blieb Riess auf dem Rechtsweg bis jetzt erfolglos, das heißt, seine halbe Million bekam er nicht wieder. Dafür aber gewann Riess eine weitere wesentliche Erkenntnis: „Der Staatsanwalt schafft kein Geld.“

Das war, das sah der junge Mann sofort, die berühmte Marktnische. Riess besorgte sich einen Gewerbeschein und machte sich als Inkasso-Unternehmer selbständig.

Seine Auftraggeber sind vorwiegend Geschäftsleute, etwa Auto- oder Weinhändler, die auf geplatzten Wechseln sitzenblieben. Tankstellenpächter, denen Firmen bis zu 5000 Mark für Benzinrechnungen („Monatstankungen“) schulden, kommen zu dem Geld-Eintreiber ebenso wie Anwälte mit vollstreckbaren Titeln, die nach fruchtloser Pfändung nichts ausrichten können.

Längst kennt der California-Mann alle Tricks, mit denen sich Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen entziehen. Mal verschanzen sie sich hinter falschen Adressen, mal hinter einer GmbH und arbeiten für einen wahren Hungerlohn unter der Pfändungsfreigrenze. Die luxuriöse Wohnung gehört der armen alten Mutter, das Auto der Freundin.

Bei den Schulden aber, meist in der Größenordnung um 20 000 Mark, handelt es sich immer um „Beträge, die nicht aus der Welt gehen“, weiß Riess aus Erfahrung. Denn von Luft und Liebe lebe ja keiner.

Riess fühlt sich als eine Art Detektiv, der herausfinden müsse, wo das Geld „gebunkert“ sei. Mit Mahnbriefen gibt er sich gar nicht erst ab: Damit sei nichts zu holen.

Direkt vor Ort schnüffelt Riess in der Nachbarschaft des Schuldners herum, dann setzt er („Ich bin eine Kämpfernatur“) dem Opfer gehörig zu. „Man muß den Schuldner nur richtig nerven“, so das Riess-Rezept, dann sei an das Geld auch heranzukommen.

Wenn es sich um einen besonders hartnäckigen Schuldner handelt, nimmt der Inkasso-Fachmann auch schon mal Muskelmänner mit zum Hausbesuch. Aber die sollen nur Eindruck machen, von Prügel hält Riess nichts.

Am liebsten ist Riess natürlich, wenn er etwas herausfindet, was etwa die Ehefrau des Schuldners oder das Finanzamt nicht wissen sollen. Dann hält er dem Manne das Verwerfliche seines Tuns eindringlich vor Augen, und der Schuldner zeigt sich meistens sehr schnell einsichtig.

Mit solchen Methoden will der Geldeintreiber inzwischen eine Erfolgsquote von 70 Prozent geschafft haben. „Schuldner“, resümiert Riess, „muß man streicheln, nicht umbringen.“ ♦