

## Neuer Job für Ex-Centrum-Bank-Chef

Zürich/Vaduz. – Der frühere CEO der Centrum Bank, Thomas Lips, geht ins Private-Equity-Geschäft. Die Schweizer Gesellschaft Nextech Invest hat Thomas Lips als Partner gewonnen, wie die Firma mitteilte. Nextech Invest ist auf Onkologie-Anlagen spezialisiert. Lips soll die Firma bei ihrem nächsten Wachstumsschritt in der Finanzierung privat gehaltener Unternehmen unterstützen. Lips war bis im August 2013 CEO der Centrum Bank und übergab im Zuge einer Nachfolgeplanung die Funktion an Oliver Jaquet, der zuletzt CEO von Clariden Leu gewesen war. (ps)

## Auszeichnung für Ems-Gruppe

Domat/Ems. – Der US-Autobauer General Motors (GM) hat die Bündner Ems-Gruppe zum vierten Mal in Folge als «Lieferant des Jahres» ausgezeichnet. Ems-Chefin Magdalena Martullo nahm den Preis kürzlich am GM-Hauptsitz in Detroit entgegen, wie das Unternehmen mitteilte. Der Autobauer hatte im Jahr 2010 eigens für Ems eine neue Preiskategorie geschaffen. Das Bündner Unternehmen ist bis heute der einzige Kunststoffhersteller, welcher die Auszeichnung in dieser Kategorie erhielt. (ps)

## Brunhart verlässt SFS-Verwaltungsrat

Heerbrugg. – Der liechtensteinische Altregierungschef Hans Brunhart scheidet aus dem Verwaltungsrat der Industriegruppe SFS aus. Brunhart werde sein Mandat nach 20 Jahren Tätigkeit an der kommenden Generalversammlung vom 4. April niederlegen, teilte SFS mit. Neben Brunhart scheidet auch das langjährige Mitglied Christian Fiechter aus. Neu soll Rechtsanwalt Jörg Walter in den Verwaltungsrat gewählt werden. Die Rheintaler SFS-Gruppe bereitet sich aktuell auf den Börsengang vor. (ps)

## EW Buchs hält Gewinn stabil

Buchs. – Das Wasser- und Elektrizitätswerk Buchs (EWB) hat 2013 einen Gewinn von 4,2 Millionen Franken erzielt. Damit liege das Ergebnis knapp unter dem Vorjahreswert, teilte das EWB mit. Allerdings habe die anhaltend hohe Bautätigkeit in Buchs in allen Unternehmensbereichen für Vollauslastung gesorgt. Detaillierte Angaben zum Jahresabschluss 2013 will das EWB im Vorfeld der Bürgerversammlung vom 5. Mai veröffentlichen. Das EWB mit rund 90 Mitarbeitern ist in den Bereichen Wasser, Strom und Kommunikation tätig. (ps)

## Weniger Strom aus dem Sarganserland

Glarus. – Die Kraftwerke Sarganserland haben im Geschäftsjahr 2012/2013 weniger Strom produziert, weil die Generatoren insgesamt 16 Wochen stillstanden. Dennoch verharnte der Kilowattstundenpreis unter fünf Rappen. Wie es an der Generalversammlung in Glarus hiess, erzeugte das grösste Wasserkraftwerk im Kanton St. Gallen im letzten Jahr 438 Millionen Kilowattstunden (KWh) Strom. Das waren 11 Prozent weniger als im Vorjahr und entsprach 94 Prozent des zehnjährigen Mittels. Grund für die Abnahme waren umfangreiche Unterhaltsarbeiten. (sda)

# Müllmann der Inkasso-Branche



Spezialist für internationale Forderungen: Dick Wolff kümmert sich von Triesen aus um Inkasso-Aufträge in sämtlichen Teilen der Welt.

Bild Daniel Schwendener

**Dick Wolff heftet sich mit seiner Firma an die Fersen von Schuldern – und das in jedem Land rund um den Globus. Damit hat er sich auf einen Bereich im Inkasso-Geschäft spezialisiert, der bei den meisten Vertretern der Branche als Müll gilt.**

Von Stefan Lenherr

Triesen. – Die Ware wurde geliefert, die Dienstleistung erbracht, doch der Kunde zahlt nicht. Laut des European Payment Index mussten Schweizer Unternehmen im Jahr 2012 Forderungen in Höhe von 7,8 Milliarden Franken abschreiben. «Oft geben Unternehmen beim Versuch, an ihr Geld zu kommen, zu früh auf», sagt Dick Wolff, Geschäftsführer von Dick Wolff Management (DWM). Das läge auch daran, dass die Firmen sich oft nicht mehr zu helfen wüssten – besonders, wenn die Schuldner im Ausland sind. Mahnungen zu verschicken, reicht oft nicht aus. Geld effizient in allen Teilen der Welt einzutreiben, darauf hat sich die in Triesen ansässige DWM – eine Abteilung der IB Score AG – spezialisiert. Mit einem Netzwerk aus Partnern, die vor Ort aktiv werden, setzt das Unternehmen erfolgreich eine Nische in der Inkasso-Branche.

### Kleinkram und grosse Summen

Dick Wolff präsentiert an seinem Computer ein paar der rund 220 000 Fälle, die er mit sechs Mitarbeitern jährlich bearbeitet. Ein Versandhaus

für Spielwaren hat seinen deutschen Lieferanten von Modelleisenbahnen nicht entschädigt, ein paar Männer haben bei einem Online-Partnervermittler Gebühren nicht bezahlt, ein ecuadorianisch-spanischer Doppelbürger ist offensichtlich mit einem Auto eines Mietwagenanbieters durchgebrannt – die Liste liesse sich beliebig weiterführen. Die Kundschaft von DWM ist so international wie die Schuldner. Die offenen Forderungen betragen im einen Fall ein paar wenige Franken, im nächsten ist eine fünfstellige Summe ausstehend. «Es gibt viel Kleinkram, vor allem aus dem E-Commerce. Doch die Mischrechnung am Ende des Tages geht auf», sagt Wolff.

### Mitbewerber als Vertriebspartner

Mehrere Grossbanken vertrauen bei ihren internationalen Forderungen auf die Dienste der Triesener Firma. Und selbst die Mitbewerber in der Inkasso-Branche nehmen die Dienstleistung von DWM gerne in Anspruch, weil sie selbst oft nicht über das nötige Know-how für das Eintreiben internationaler Forderungen verfügen, aber solche dennoch erhalten. Mit einem Lächeln erzählt Wolff, dass er an einer Veranstaltung schon als «Müllmann» der Branche bezeichnet wurde, weil er die ungeliebten Fälle zuverlässig entsorgt. Viele Mitbewerber würden das internationale Inkasso mittlerweile als zusätzliches Verkaufsargument in ihr Dienstleistungs-Portfolio aufnehmen, um die entsprechenden Aufträge dann einfach an DWM weiterzurei-

chen. Der Gläubiger bekommt davon nichts mit und zahlt ein wenig mehr, als wenn er sich direkt an die Triesener Firma wenden würde. Dick Wolff macht es nichts aus, dass sich die Kollegen mit fremden Federn schmücken und an seinem Geschäft mitverdienen. «Schliesslich übernehmen sie auf diese Weise den Vertrieb für uns.» Eine fruchtbare Symbiose. In diesem Jahr sind bei DWM bereits 45 000 Fälle eingegangen.

### Netzwerk aus rund 100 Partnern

Das Erfolgsgeheimnis seines Geschäfts, sagt Wolff, sei das weltweite Netzwerk, auf das DWM zurückgreifen könne. «Da steckt jahrelange Arbeit dahinter.» Der Niederländer zeigt auf eine Liste, auf der die Partner im Ausland aufgelistet sind. In rund zehn Jahren hat er auf den schwedischen Åland Inseln, in die entlegensten russischen Provinzen oder auch in von Bürgerkriegen gebeutelte afrikanische Regionen Kontakte geknüpft. «Jeden einzelnen Partner – das sind heute rund 100 – habe ich persönlich ausgewählt», sagt Wolff. Und er bürgt für deren Seriosität.

Der DWM-Chef weiss um das zweifelhafte Image seiner Branche. «Es ist schlechter, als wir es verdienen.» Denn geprägt wird das öffentliche Bild vor allem von den schwarzen Schafen im Geschäft, die mit Slogans wie: «Ihr Schuldner muss kein Russisch können – er wird uns auch so verstehen» um Kundschaft werben. Mit zwielichtigen Gestalten will Wolff in seinem Unternehmen nichts zu tun

haben. Zum einen aus persönlicher Überzeugung. «Die meisten Leute sind ja nicht kriminell, sondern haben einfach Schulden und deshalb eine solche Behandlung nicht verdient.» Zum anderen wäre ein solches Gebahren schlecht fürs Geschäft. «Wenn sich herumspricht, dass etwa eine Schweizer Bank solche Leute losschickt, um an Geld zu kommen, kann sie den Laden dichtmachen.»

### Die Schuldner vor Ort ansprechen

Ganz ohne Druck geht es aber auch wieder nicht. Doch den kann man auch subtil erhöhen. Wolff erklärt, sein Erfolgsrezept sei so simpel wie wirkungsvoll. Weil seine Partner – Inkasso-Büros, Anwälte und Auskunfteien – vor Ort die Landessprache beherrschen und mit den jeweiligen Gesetzen, Normen und Sitten vertraut sind, bekomme der Schuldner das Gefühl der Dringlichkeit. Den selben Effekt könne ein aus dem Ausland erhaltenes Mahnschreiben niemals erzielen. «Wenn die Leute vor Ort direkt angesprochen werden, haben sie viel eher das Gefühl, auf die Forderungen reagieren zu müssen.» Ausserdem stünde dann die Bonität im eigenen Land auf dem Spiel, was sowohl Unternehmen wie Privatpersonen um jeden Preis verhindern wollen. Eine Erfolgsgarantie gibt es trotz allem nicht. «Wo nichts ist, kann man auch nichts holen.» Ein grosser Teil der Summe, die gerade von kleineren Unternehmen jährlich abgeschrieben wird, werde aber zu früh verloren gegeben, ist Wolff überzeugt.

# Tschüscher wird VR der Büchel Holding

**Der Liechtensteiner Altregierungschef Klaus Tschüscher ist in den Verwaltungsrat der Unternehmensgruppe Büchel Holding gewählt worden.**

Ruggell. – Unter deren Dach der Holding befinden sich die CNC Mechanik sowie weitere Betriebe des 1986 von Herbert Büchel gegründeten Familienunternehmens, das heute gegen 90 Mitarbeitende beschäftigt. «Mit Klaus Tschüscher konnten wir für die Umsetzung der strategischen Ziele eine kompetente Führungspersonlichkeit gewinnen, die den Verwaltungsrat un-

teres Familienunternehmens ideal ergänzt und verstärkt», wird Verwaltungsratspräsident und Gründer Herbert Büchel in einer gestern versandten Mitteilung zitiert.

### Industrie und Technologie

Neben der CNC Mechanik AG, die als mechatronischer Systemlieferant über Know-how in der Fertigung und Montage von technologisch anspruchsvollen Systemen, Baugruppen und Komponenten verfügt, befindet sich in der Unternehmensgruppe auch die alfa-sys AG. Das Unternehmen konzentriert sich auf die Entwicklung und den weltweiten Vertrieb von

Werkzeug-Voreinstellungsgeräten und Werkzeugmontagehilfen. Die ebenfalls der Gruppe angehörende UCP Processing AG befasst sich mit Entwicklung und Vertrieb von Plasma-Reinigungssystemen. Die Büchel Holding ist weiter auch an der RHT Rheintal Härtetechnik AG beteiligt. Diese Partnerfirma ist auf die Härterei und auf Wärmebehandlungen spezialisiert.

Tschüscher gehört seit einem Jahr auch dem Verwaltungsrat des Versicherers Swiss Life an und wird im Verlaufe dieses Jahres weitere Mandate übernehmen, heisst es in der Mitteilung. (pd)



Neues Mandat: Ex-Regierungschef Klaus Tschüscher.