



**body LIFE-  
Interview mit  
Willi Härzer,  
WHI/WHL**

# Forderungsmanagement

Willi Härzer hat in der Fitnessbranche viele kommen und gehen sehen. Besonders im vergangenen Jahr hat die weltweite Finanzmisere das Leasing-Geschäft zunehmend schwieriger gemacht. Doch die Krise hat ihn stark gemacht. 2010 hat er sein Leistungsportfolio um die Bereiche Forderungsmanagement und Inkasso erweitert. body LIFE traf den Leasing-Fachmann jetzt zum Interview.

**body LIFE:** Herr Härzer, Sie präsentierten sich dieses Jahr auf der FIBO 2010 mit dem Gemeinschaftsstand WHL Leasing/WHI Inkasso. Was ist neu?

**Willi Härzer:** Neu ist die Erweiterung unseres Leistungsportfolios für die Fitnessbranche um die Bereiche Forderungsmanagement und Inkasso. Die WHI Inkasso GmbH besteht ja bereits seit 1996, konzentrierte sich in den letzten Jahren aber primär auf andere Märkte. Durch unsere mehr als 2.000 aktiven Kunden der WHL im Fitnessmarkt wurde der Bedarf nach einem professionellen Forderungsmanagement und Inkasso verstärkt an uns herangetragen. Wichtig war unseren Kunden insbesondere, dass ein ganzheitlicher Service aus einer Hand entsteht, der darüber hinaus noch den Markt und seine Probleme genauestens kennt und versteht.

**body LIFE:** Wie haben Sie es geschafft, Ihr Angebot so schnell auf den Fitnessmarkt anzupassen?

**Willi Härzer:** Nachdem uns der Kundenbedarf grundsätzlich bekannt war, haben wir vor gut einem Jahr angefangen, selbst umfangreiche Recherchen und Studien in der Branche durchzuführen. Zusätzlich haben wir eine professionelle Beratung beauftragt, den Bedarf des ganzen Marktes noch besser zu analysieren. So hatten wir ein vollständiges Bild der Situation und konnten die richtigen Schlüsse ziehen.

**body LIFE:** Was war das wesentliche Ergebnis Ihrer Analysen des Marktes?

**Willi Härzer:** Das Ergebnis haben wir ja auf der diesjährigen FIBO in Essen der Branche präsentiert: Die WHI Inkasso engagiert sich jetzt verstärkt auf dem Fitness- und Gesundheitsmarkt und unterstützt die Branche mit einem maßgeschneiderten Konzept für das Forderungsmanagement und Inkasso ab der 1. Mahnung.

**body LIFE:** Was genau ist das Spezielle an Ihrem Konzept?

**Willi Härzer:** Eine optimale IT-Unterstützung der Forderungsmanagementprozesse ist das Herzstück unseres Konzeptes. Für den Fitness-Markt gilt dieses in einer ganz besonderen Form. Deshalb haben wir eigene IT-Systeme und Schnittstellen aufwendig entwickelt, die eine reibungslose Einbindung unserer Dienstleistungen in bestehende Software-Systeme der Fitnessbranche ermöglichen. So ist ein innovatives Konzept für das Forderungsmanagement und Inkasso in der Fitnessbranche entstanden.

**body LIFE:** Was genau ist so besonders an dieser WHI-Schnittstelle?

**Willi Härzer:** Unser Konzept ermöglicht es den Betreiber von Studios und Gesundheitsanlagen, einfach, effizient und schnell ihren Bestand an offenen Forderungen zu reduzieren. Das führt natürlich dazu, dass die Unternehmenserträge des Betreibers nachhaltig steigen, denn Forderungsausfälle minimieren

stark den Gewinn. Es kommt also mehr Geld in die Kasse. Gerade in den aktuellen Krisenjahren ist Liquidität ganz besonders wichtig.

Bei den führenden Software-Herstellern im Fitnessbereich hat unser innovatives Konzept mit der Möglichkeit, die Dienstleistungen der WHI in die eigene Software zu integrieren, sofort großen Anklang gefunden. Aber nicht nur die Technologie alleine war ausschlaggebend für die Umsetzung des Konzeptes durch unsere Kooperationspartner. Die Kombination der starken Partner WHL und WHI nach dem Motto „Zwei, die wissen,

Weitere Kooperationspartner sind jedoch bereits an der Entwicklung bzw. der Zertifizierung für ihre fertiggestellten Schnittstellen zur WHI dran.

**body LIFE:** Was genau kann über Ihre Schnittstelle gemacht werden?

**Willi Härzer:** Mit unserer Schnittstelle können offene Forderungen mit nur einem Klick ganz einfach an die WHI zur Bearbeitung weitergeleitet werden. Wir übernehmen dann die professionelle Bearbeitung der offenen Forderungen und erzielen durch unsere Erfahrung sehr hohe Erfolgsquoten. Aber natürlich kann man über diese Schnittstelle nicht

mationen können einfach über unser myWHI-Online-Portal übergeben bzw. eingesehen werden. So ist unser Angebot für jeden nutzbar, der einen Internetzugang hat. Und mit „jedem“ meine ich wirklich jeden, der offene Forderungen hat und seinem Geld hinterherrennen muss (Geräte-Hersteller, Online-Shops, die auf Rechnung arbeiten etc.).

# per Mausklick

worauf es ankommt!“, hat letztendlich überzeugt.

**body LIFE:** Welche Software-Hersteller haben bereits eine Schnittstelle zur WHI?

**Willi Härzer:** Die Mehrzahl der führenden Softwarehersteller der Branche hat eine WHI-Schnittstelle in ihre Software integriert. Sechs Kooperationspartner stellen ihren Kunden bereits eine von uns zertifizierte Schnittstelle für die Abwicklung ihres Forderungsmanagements zur Verfügung:

- MAC Centercom
- Intratec
- System
- eTrainer
- Kerstan Consulting
- dis Data.

nur Forderungen übergeben. Der Benutzer hat zu jedem Zeitpunkt tagesaktuell volle Transparenz über den Status der an uns übergebenen Forderungen. Er kann beispielsweise Details zu Forderungen abrufen oder sich Erfolgsstatistiken ansehen. Alles ist nahtlos in die Software des jeweiligen Kooperationspartners integriert.

**body LIFE:** Und was machen Kunden, die mit einer Software ohne WHI-Schnittstelle arbeiten?

**Willi Härzer:** Natürlich haben wir auch hierfür eine entsprechend einfache Lösung entwickelt. Forderung und Statusinfor-

## „Das sind unsere Stärken“

**Willi Härzer fasst zusammen:**

1. Papierlose Übermittlung der offenen Forderungen und deren professionelle und schnelle Bearbeitung durch uns
2. Deutlich weniger Verwaltungsaufwand und damit geringere Verwaltungskosten
3. Mehr Zeit für die Konzentration auf das eigentliche Kerngeschäft
4. Ein starker Partner-Verbund, auch wenn es wieder mal um das Leasing neuer Geräte oder Ähnliches geht – man kennt sich ja bereits

Für den Fitnessstudio-Betreiber ist unsere Dienstleistung kostenlos. Wir arbeiten rein erfolgsbasiert. D.h. unsere Kosten trägt der Schuldner. Die Kosten bemessen sich hierbei nach den allgemein gültigen und gesetzlich festgelegten Gebührentabellen. Der Studiobetreiber trägt kein Risiko.

**body LIFE:** Im vergangenen Jahr haben Sie Ihren Geschäftssitz um einen neuen Standort erweitert. Wie kam es dazu?

**Willi Härzer:** Aufgrund des großen Erfolges der WHI nicht nur in der Fitnessbranche haben wir unser Team stark erweitert und neben Steinenbronn einen weiteren Geschäftssitz in Baden-Baden eröffnet. Der Platz hat einfach nicht mehr ausgereicht. Heute beschäftigt die WHI am neuen Standort Baden-Baden bereits 15 Mitarbeiter, alles ausgebildete Forderungsmanager, plus weitere Teams in unserem Call-Center.

**body LIFE:** Was bringt die Zukunft?

**Willi Härzer:** Da die WHL die Bankenzulassung besitzt, werden wir in diesem Jahr den Bereich Factoring, d.h. den Ankauf von offenen Forderungen, in unser Portfolio aufnehmen. Wir werden unsere Dienstleistungen durch eine vierte Säule, die Unternehmensberatung, ergänzen. Kurzum: Sie werden viel von uns hören!



Forderungsmanagement mit IT-Unterstützung:  
sechs Software-Hersteller haben bereits Schnittstellen zu WHI