

Schutz vor hohen Forderungsausfällen

Christiane Decker

Wohl kaum ein Elektrohandwerker ist vor Forderungsausfällen gefeit. Eine Warenkredit-, auch Forderungsausfallversicherung genannt, kann insbesondere vor größeren Verlusten schützen. Dieser Beitrag versucht, das Für und Wider solcher Versicherungen¹⁾ abzuwägen.

Sein Wettbewerber hat sich einst garantiert grün und blau geärgert, als er den großen Auftrag nicht bekam. Heute sollte er sich darüber freuen. Schlimmstenfalls bleibt Elektromeister und Auftragnehmer *Horst S.*²⁾ auf einem Betrag in knapp fünfstelliger Höhe sitzen. Einer seiner Kunden meldete im Dezember vergangenen Jahres Insolvenz an. Seine Firma habe schon mehrere Insolvenzen erlebt, aber noch nie mit solchem Ausmaß: »Das Problem ist, dass Insolvenzen gesellschaftsfähig werden«, sagt er. Eine Warenkreditversicherung (WKV) hat er trotzdem nicht. Bisher hätte er sie auch noch nie in Anspruch zu nehmen brauchen und zum anderen habe er gehört, dass sie rund 3 % vom Umsatz kostet – das ist ihm zu teuer. Wir haken ein und informieren ihn darüber, was uns berichtet wurde, nämlich dass die Versicherungsprämien nur im Promillebereich liegen. Dazu *Horst S.*: »Das wäre in dieser Höhe ein Grund, darüber nachzudenken.« So viel steht heute schon fest: Die Firma von *Horst S.* wird den schmerzhaften Verlust überleben.

Vorsicht vor dem Kleingedruckten

Immerhin weiß *Horst S.* um die Möglichkeit, wie man sich vor Forderungsausfällen schützen kann – nicht selbstverständlich, wie unsere Recherchen ergaben.

1) »de« befragte schriftlich: Allgemeine Kredit Coface, Atradius, Euler Hermes Kreditversicherung, R+V Versicherung, Signal Iduna und Zürich. Die R+V Versicherung sowie die Signal Iduna kooperieren bei der WKV, d. h., ihre Angebote sind identisch.

2) Alle Namen von der Red. geändert

Dipl.-Ing. (FH) *Christiane Decker*,
Redaktion »de«

»Sie müssen beim Kleingedruckten aufpassen. Versicherungen wollen immer nur verdienen, da sind sie alle gleich«, erklärt uns einer aus der Versicherungsbranche, der ebenfalls nicht namentlich genannt werden will.

Ein anderer Experte weist uns auf etwas ganz anderes hin: Warenkreditversicherungen zahlen demnach nur bei ordnungsgemäßer Auftragsausführung, also nicht bei jenen Fällen, bei denen ein Auftraggeber die Qualität der Ausführung anzweifelt – was, wie die Erfahrung lehrt, häufig als Grund für Zahlungsverweigerung herhält.

Kritische Ausfallhöhe

Was viele nicht bedenken: Um einen Verlust von 100 000 € wieder wettzumachen, muss ein Vielfaches dessen an Um-



Quelle: Zürich Gruppe

satz generiert werden. Doch wo sollen diese zusätzlichen Aufträge herkommen? Hohe Verlustausfälle können also schnell die eigene Existenz bedrohen.

»Es ist schwierig zu sagen, wer den morgigen Tag noch überlebt«, sagt *Horst S.* angesichts der momentan katas-

DAS MEINT EIN HANDWERKER ZUM THEMA

»de« sprach mit Elektromeister *Martin X.*²⁾ über das Thema Warenkreditversicherung. *Martin X.* beschäftigt momentan 65 Mitarbeiter und erzielt mit privaten Auftraggebern einen Umsatz von rund 2,7 Mio. €.

»de«: **Haben Sie eine Forderungsausfallversicherung?**

Martin X.: Ja, seit zwei Jahren, und zwar bei der Euler Hermes.

»de«: **Haben Sie schon Erfahrungen mit dieser Versicherung?**

Martin X.: Ich habe sie abgeschlossen, nachdem ich einen Forderungsausfall von 70 000 € hatte. Natürlich immer im Nachhinein, wenn das Kind fast in den Brunnen gefallen ist.

»de«: **Haben Sie die Versicherung schon in Anspruch genommen?**

Martin X.: Nein, bisher nicht. Man ist ja auch verpflichtet, ein ganz anderes Mahnwesen zu betreiben. Man bezahlt im Prinzip einen Haufen Geld dafür, dass man aufpasst, dass nichts ausfällt. Das ist so, als wenn man sich selbst eine Strafe auferlegt. Der Beitrag ist ja relativ hoch. Dadurch, dass man ständig kontrollieren muss, und dadurch, dass man bei jedem Engagement oder bei jedem Auftrag vorher eine Auskunft einholen muss, um dann sicher zu sein, dass alles in Ordnung ist, verhält man sich ganz anders als vorher.

»de«: **Funktioniert das Mahnen nun besser oder schlechter?**

Martin X.: Besser. Nur ist die Frage, ob man dafür so viel Geld bezahlen muss. Immerhin zahlen wir 12 000 € pro Jahr. Wenn ich es für ein paar Jahre auf ein Sparbuch legen würde, hätte ich noch etwas davon. Aber wenn ich die Versicherung morgen kündige, passiert garantiert irgendetwas – davon bin ich fest überzeugt.

Allerdings weiß ich nicht, ob die Versicherung im Schadenfall etwas leistet, denn sie wird zunächst prüfen, ob ich alles getan habe. Man muss innerhalb von vier Wochen mahnen und alles machen, um die Versicherungsbedingungen einzuhalten. Und die sind ihrerseits sehr gebeutelt, die haben keinerlei Reserven mehr. Und deshalb passen die natürlich auch höllisch auf, dass sie nicht bezahlen müssen.

»de«: **Wie lautet Ihr Fazit?**

Martin X.: Ich bin im totalen Konflikt, ich würde sie gern rausschmeißen, weil ich sie mir eigentlich von den Kosten her nicht mehr leisten kann. Aber andererseits weiß ich auch, wenn ich diese Versicherung jetzt kündige, passiert morgen etwas. Und vor allen Dingen ist die Bank auch froh, wenn man versichert ist.

»de«: **Herzlichen Dank für das Gespräch.**

trophalen Zahlungsmoral käme eine Warenkreditversicherung also gerade recht. Doch wer braucht sie wirklich? Auf jeden Fall muss jeder Handwerker die kritische Höhe des Forderungsausfalls selbst ermitteln, d.h., sich den Betrag überlegen, der den Ruin bedeuten würde. »Das lässt sich nicht so einfach aus dem Bauch heraus machen«, sagt ein Experte und erklärt uns, dass man als Grundlage die monatlichen Personalkosten heranziehen kann. Lassen die sich nämlich wegen hoher Außenstände nicht aufbringen, beantragt die Krankenkasse automatisch die Insolvenz. Einen anderen Anhaltspunkt bietet die Höhe des Eigenkapitals der eigenen Firma.

Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch, Bonitätsauskünfte über den Auftraggeber einzuholen – selbst bei renommierten Unternehmen und auch bei Firmen, mit denen man womöglich schon lange und sehr gut zusammenarbeitet. Das erledigen zum Teil die Versicherer, man kann sich aber auch selbst an Auskunftsteilen wenden. Hinweise zur Zahlungsmoral können u.U. auch Kollegen anderer Gewerke geben.

Eine komplizierte Materie

Nehmen wir an, ein Elektromeister hat keinen Laden und macht jährlich einen Umsatz von 500 000 € mit privaten, in Deutschland ansässigen Auftraggebern. Er hat sich für eine WKV entschieden und zahlt z.B. jährlich 2 790 € an Prämie³⁾. Das sind rund 0,56 % vom Umsatz – eigentlich nicht sehr viel. Doch: Die Höchstentschädigung pro Kunde beträgt bei dieser Versicherung lediglich 20 000 €. Bei einer durch Insolvenz nicht beglichenen Forderung in Höhe von 100 000 € bleibt dieser Elektromeister trotz WKV immer noch auf 80 000 € sitzen. Was läuft hier schief? Es liegt die Vermutung nahe, dass sich der Handwerker mit solch einem großen Auftrag übernommen hat. »Ja, das wäre eigentlich eine ganz andere Liga«, erklärt uns einer aus der Versicherungsbranche. Wie er sagt, tut man bei dünner Eigenkapi-

³⁾ Die vollständigen schriftlichen Aussagen aller von uns befragten Versicherungen befinden sich unter www.online-de.de/exclusiv/wkv.html

talausstattung gut daran, keine Aufträge anzunehmen, die weit über der so genannten jährlichen Höchstentschädigung pro Kunde liegen: »Man sollte sich bei verhältnismäßig großen Aufträgen die Konsequenzen sehr genau überlegen.« Doch kann es sich heute wirklich jemand leisten, einen großen Auftrag abzulehnen? »Es ist immer schlecht, wenn man alles auf eine Karte setzt, sprich auf einen großen Auftraggeber. Wenn der Pleite geht, zieht er das eigene Unternehmen mit«, gibt ein Versicherungsfachmann zu bedenken. Es darf die Frage erlaubt sein, warum es nicht möglich ist, einzelne große Auftragssummen zusätzlich komplett zu versichern.

Dipl.-Volksw. Horst G. Seischab, Geschäftsführer der Elektro-Innung München, sagt, auf das Thema Warenkreditversicherungen angesprochen: »Mein Vorschlag wäre ein ganz anderer, nämlich grundsätzlich im Elektrohandwerk einzuführen, dass man bei jedem Vertragsabschluss eine Anzahlung vereinbart. Dann ist das Thema mit dem Warenkredit nicht mehr notwendig und damit überflüssig.« ■