Tafel ❷ Schutz vor Forderungsausfällen (Angaben in Euro)

Umsatzstufe*	Max. Versicherungs-Summe pro Jahr	Max. Versicherungs-Summe pro Kunde/Jahr
250 000	20 000	10 000
500 000	40 000	20 000
750 000	60 000	30 000
1 Million	80 000	40 000

Quelle: R+V/Signal Iduna
* Jährlicher Brutto-Umsatz minus Umsatz mit der öffentlichen Hand sowie abzüglich Barumsätze = prämienrelevanter Umsatz.

hier den Vertrag zusätzlich ihrem Bedarf anpassen – etwa einen höheren oder geringeren Selbstbehalt vereinbaren oder auch die Entschädigungssummen höher ansetzen – bis auf das 30-fache.
Ähnlich konzipiert ist die WKV-S-Police der Euler-Hermes-Kreditversicherung für mittelständische Unternehmen mit einem versicherbaren Umsatz bis zu fünf Millionen Euro. Auch hier werden die Abnehmer des Lieferanten sowie die Firma selbst zuvor durchleuchtet – Bilanzen, Managementqualitäten, das Zahlungsverhalten in der Vergangenheit.
Oft dauert es viele Monate bis zur Anmeldung einer Insolvenz. Euler Hermes zahlt ggf. schon vorab, sofern die Gesellschaft mit dem Inkasso und der Rechtsverfolgung beauftragt wird.

Branchenspezifik zählt

Die Prämie für die Police richtet sich generell nach der Höhe des Risikos – abhängig von der Branche der Firma, der Höhe der Forderungen, den Ausfällen in den vergangenen Jahren und der Zahlungsweise der Abnehmer.
Die Baubranche, zu der auch das Elektrohandwerk gezählt wird, hat es erfahrungsgemäß schwer. Die Kreditversicherer sieben sehr stark. Am Ende steht nicht immer die Annahmeentscheidung. Erkennbar schlechte Risiken laden sich die Gesellschaften gar nicht erst auf. „Die Ablehnungsquote ist in den letzten Jahren tendenziell leicht gestiegen“, räumt *Michael Uhrmeister* von Euler Hermes ein. In anderen Fällen müssen Firmen Abstriche hinnehmen und sich mit einer so genannten Teilabsicherung begnügen. Für Kunden der Firma, die den Bonitäts-Check bestehen, setzt der Kreditversicherer ein bestimmtes Kreditlimit fest, in dessen Rahmen dann Versicherungsschutz besteht.

Vorteile gegen Kosten aufwiegen

Die Absicherung von Forderungsverlusten und Zahlungsverzug geht allerdings richtig ins Geld. Erst in jüngster Zeit wurden die Prämien teilweise angehoben.
Bei einem Jahresumsatz von bis 250 000 Euro muss eine Baufirma mit Beträgen in vierstelliger Größenordnung rechnen – zwischen rund 1 700 Euro und 3 680 Euro. Das ist sicherlich ein wesentlicher Grund dafür, dass nur etwa zwölf Prozent der Unternehmen zurzeit über eine Warenkreditversicherung verfügen.
In Anbetracht der anhaltenden kritischen Entwicklung ist jedoch zu überlegen, besser den Betrag für die Forderungsausfallpolice von vornherein in die Kalkulation einzubeziehen als am Ende vor gravierenden Liquiditätsproblemen oder gar der Pleite zu stehen. Folgende positiven Aspekte sprechen für eine Absicherung der Forderungsausfälle über einen Kreditversicherer:

- Vermeidung von Liquiditätsproblemen bei Ausfall von Kundenforderungen
- Keine Existenzgefährdung durch plötzliche Kundenpleite
- Kalkulierbares Risiko bei ausstehenden Forderungen
- Überschaubare Kosten durch umsatzabhängige Jahresprämie
- Zahlungsansprüche aus der Police können an die Bank abgetreten werden
- Die Werthaltigkeit einer Forderung als Kreditsicherheit kann sich dadurch erhöhen.

Eine Forderungsausfall-Versicherung trägt ebenfalls zur besseren Bonitätsbeurteilung und Erweiterung des Finanzierungsspielraums des versicherten Unternehmens bei. Denn durch die Risikoverlagerung auf Dritte hat die Firma wesentlich bessere Karten bei Banken bei einer Kreditausreichung. Im Vorgriff auf Basel II werden Firmenkunden bekanntlich bereits schon jetzt streng geratet. Wer schlecht abschneidet, erhält entweder gar keinen Kontokorrentkredit – oder nur dann, wenn er entsprechende Sicherheiten hinterlegt bzw. zu schlechteren Zinskonditionen. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist eine Forderungsausfallversicherung auch für kleine und mittlere Unternehmen überdenkenswert. *C. Fritz*

Aufträge per Mausklick

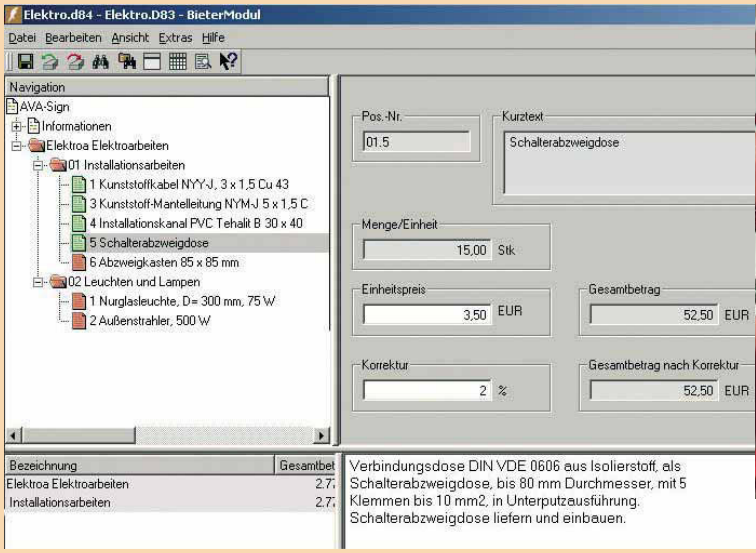
Das Internet gewinnt nicht nur für die komfortable Suche nach aktuellen öffentlichen und privatwirtschaftlichen Ausschreibungen, sondern auch für die komplette elektronische Abwicklung des Vergabeprozesses einschließlich der Angebotsabgabe zunehmend an Bedeutung. Im Folgenden wird eine Lösung vorgestellt, die bereits auch im Elektrohandwerk ihren ersten Praxistest bestanden hat.

Die elektronische Vergabeplattform

ava-online ist eine Software-Lösung für die datenbankgestützte, internetbasierte Abwicklung der digitalen Ausschreibung und Vergabe von Bauleistungen nach VOB und für Lieferleistungen gemäß VOL. Sie unterstützt den durchgängigen Einsatz der elektronischen Datenverarbeitung in allen Schritten des Vergabeverfahrens für nationale und EU-weite Vergaben sowie für das privatwirtschaftliche Ausschreibungsverfahren. Mit der nach dem Signaturgesetz zertifizierten Signaturanwendungssoftware ava-sign wird einerseits den Bietern und anderseits den öffentlichen Auftraggebern die Rechtssicherheit garantiert, die der Gesetzgeber bei der Abgabe bzw. Entgegennahme von digitalen Angeboten fordert.
Mit dieser Lösung werden die Arbeitsabläufe erheblich vereinfacht und verkürzt, was den Firmen und in der Verwaltung erhebliche Kosteneinsparungen ermöglicht.
Kürzlich hat sich das Land Berlin für die elektronische Abwicklung der Vergabeverfahren für Bauaufträge nach VOB über die Vergabeplattform ava-online entschieden. Seit über einem Jahr wird damit bereits in Bayern gearbeitet. Sie hat dort längst ihren ersten Praxistest bestanden. Als einer der größten privatwirtschaftlichen Auftraggeber für Bauleistungen in Deutschland nutzt auch die Deutsche Telekom AG diese Vergabeplattform.

Offline kalkulieren, online bieten

Mit dieser Lösung ist es insbesondere auch kleinen und mittleren Handwerksbetrieben möglich, mit deutlich reduziertem Aufwand im Vergleich zur herkömmlichen Verfahrensweise an öffentlichen und privaten Ausschreibungen teilzunehmen. Für sie ergeben sich als bietende Seite eine Reihe von nicht zu unterschätzenden Vorteilen (Kasten):
Mit ava-sign können die Angebote für Bau- und Lieferleistungen offline bearbeitet werden. Die Unterlagen werden in digitaler Form von der Vergabeplattform auf den eigenen Rechner geladen, um die offline-Bearbeitung durchzuführen. Firmen mit



❶ Das LV für Elektroarbeiten kann entweder im eigenen Kalkulationsprogramm oder in dem mitgelieferten Bieter-Tool ava-sign offline bearbeitet werden.

AUF EINEN BLICK

ava-online

Vorteile für Bieter

- Kostenfreie Recherche nach Bekanntmachungen zu öffentlichen Vergabeverfahren.
- Gebührenfreier Download der Vergabeunterlagen in digitaler Form über das Internet.
- Bereitstellung der Leistungsverzeichnisse (LV) im GAEB-Standard (Gemeinsamer Ausschuss für Elektronik im Bauwesen) mit vorheriger Prüfung der GAEB-Konformität, d.h. der Lesbarkeit der Datei mit dem Kalkulationsprogramm des Empfängers.
- Export der LV in ein eigenes Kalkulationsprogramm oder Bearbeitung im mitgelieferten Bieter-Tool ava-sign (Bild ❶).
- Bearbeitung der Formulare und LV offline und mit Ausfüllhilfen, Prüfroutinen und Hinweisen zu etwaigen Formfehlern.
- Automatische Kontrolle der Vollständigkeit aller Pflichtfelder und Übernahme der Endsummen aus dem LV in das Angebotsdeckblatt.
- Reduzierung der formalen Fehler auf ein Minimum im Vergleich zum konventionellen Prozess (Papier).
- Rücksendung der verbindlichen Firmenangebote per Internet an die Vergabeplattform, unterschrieben mit einer „qualifizierten digitalen Signatur“ nach Signaturgesetz und in verschlüsselter Form mir Hilfe einer Chipkarte (Bild ❷).
- Transparentes und nachvollziehbares Verfahren, nachträgliche Veränderung bzw. Manipulation der eingereichten Angebote in der Vergabestelle ausgeschlossen.
- Zugriff und Entschlüsseln der digitalen Angebote durch zuständige Vergabestelle erst zum Eröffnungstermin im Vieraugen-Prinzip und vorherige Einsichtnahme durch Vergabestelle oder Dritte nicht möglich.
- Herkömmliches Verfahren bleibt für Firmen ohne Internetanschluss erhalten.

einem eigenen Kalkulationprogramm können das Leistungsverzeichnis als GAEB-Datei DA83 in ihre Software importieren und nach Bearbeitung des Angebots die Datei als GAEB DA84 wieder exportieren. Ist kein eigenes Kalkulationsprogramm vorhanden, steht das Bieter-Tool ava-sign dem Nutzer für seine offline-Kalkulation kostenfrei zur Verfügung.



❷ Eine qualifizierte digitale Signatur ist eine wesentliche Bedingung zur Teilnahme an Online-Vergabeverfahren der öffentlichen Hand.

Eine lohnende Investition

Die Berliner Firma Elektro-Schwalbe GmbH nutzt bereits seit längerem diese internetbasierte Lösung mit Erfolg. Mit ihren 11 Mitarbeitern hat sich die Firma auf die Elektroinstallation in der Altbausanierung ausgerichtet und erhält somit zum Großteil seine Aufträge von der öffentlichen Hand.

Um seine Auftragschancen am Markt zu erhöhen, hat Elektromeister *Joachim Schwalbe* nicht nur vor kurzem zusätzlich die Meisterprüfung für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik mit einer Kompletteintragung in die Handwerksrolle abgelegt. Als eine Berliner Wohnungsbaugesellschaft, ein wichtiger Kunde der Firma, vor einiger Zeit die vollständige Auftragsvergabe ausschließlich über die Plattform ava-online einführte, reagierte die Firma ebenfalls sofort und beschaffte sich die entsprechende Angebots-Software ava-sign.

Diese Software ist kostenfrei. Um die Angebote elektronisch einzureichen und sich vorher an den Vergabeplattformen registrieren zu lassen, wird lediglich eine Signaturkarte und ein Kartenlesegerät (Bild ❷) benötigt.

Diese einmalige Investiton von nicht einmal 200 Euro hat sich bei der Firma Schwalbe längst bezahlt gemacht.



❸ Mit Signaturkarte und Kartenlesegerät meldet sich Frau *Schwalbe* an der Vergabeplattform an.

Die Tochter des Elektromeisters weiß mittlerweile ebenfalls die komfortable Bearbeitung der Formulare und Leistungsverzeichnisse über die Software ava-sign zu schätzen (Bild ❸). Der Zeitaufwand für die Bearbeitung der Ausschreibungen ist wesentlich gesunken. Es gibt kaum noch Fehlerquellen, die letztendlich den Auftrag verhindern.

Die bisherige Erfolgsquote von über 30 Prozent spricht für sich. Über diesen Weg hat Elektro-Schwalbe in relativ kurzer Zeit bereits zahlreiche Aufträge gewonnen. Ganz problemlos lief die Einführung des neuen Systems allerdings nicht ab. Anfänglich wurden z. B. nicht alle Angebotsdateien komplett hochgeladen. Das ist schon ärgerlich, wenn man dadurch nicht in die Auswahl bei der Auftragsvergabe kommt. Diese und andere Kinderkrankheiten dürften jedoch mittlerweile beseitigt sein. Darüber hinaus erhalten Firmen über die in Berlin und Bayern eingerichteten Hotlines Hilfestellung, wenn es z. B. Fragen beim Ausfüllen der Formulare gibt.

Unterlagen kostenfrei downloaden

Der Zugang zur Plattform sowie der Download der Vergabeunterlagen, der Ausfüllhilfen, bis hin zu den Formularen ist für die Firmen kostenfrei. Das wird von *Wendelin Christ*, Geschäftsführer der ventasoft GmbH, auch begründet:

„Bedient sich ein öffentlicher Auftraggeber für die Abwicklung der digitalen Vergabe einer Vergabeplattform eines privaten Betreibers und gewährt dieser Betreiber potentiellen Bieterfirmen ausschließlich gegen eine monatliche Gebühr den Zugang zur Plattform, stellt sich die Frage, ob ein solches Vorgehen mit den Vorschriften von VOB und VOL vereinbar ist. Nach § 20 Nr. 1, Abs. 1, Satz 1 VOB/A darf der öffentliche Auftraggeber für die Leistungsbeschreibung und andere Unterlagen ein Entgelt fordern. Die Höhe des Entgelts darf jedoch nach § 20 Nr. 1, Abs. 1, Satz 2 VOB/A die Selbstkosten des öffentlichen Auftraggebers für die Vervielfältigung und die postalische Versendung nicht überschreiten. Die Vergabestelle darf lediglich für die konkrete, zur Ausschreibung anstehende Leistungsbeschreibung ein Entgelt fordern. Es handelt sich insoweit um ein fallbezogenes Entgelt. Damit kann die Erhebung einer monatlichen Gebühr durch den Betreiber einer Vergabeplattform nicht auf § 20 Nr. 1, VOB/A gestützt werden“.

Während in Berlin auch eine einmalige Registrierungsgebühr für die bietende Firma gänzlich entfällt, ist bei Teilnahme an der E-Vergabe von Bauleistungen in Bayern einmalig ein Betrag von 25 Euro zu entrichten. Dennoch besteht eine erhebliche Kostenersparnis gegenüber dem herkömmlichen Ausschreibungsverfahren und damit ein zusätzlicher Anreiz für kleine und mittlere Handwerksbetriebe, zukünftig verstärkt das Internet zur Gewinnung neuer Aufträge der öffentlichen Hand einzusetzen.

In Deutschland gibt es zahlreiche eigenständige Lösungen am Markt, was die Einigung auf ein einheitliches überregionales elektronisches Verfahren erheblich erschwert. Gerade auch für kleinere Unternehmen wäre es von großem Vorteil, wenn sich auf diesem Gebiet zukünftig ein einheitlicher Standard etablieren würde. ■

WEB-TIPP

www.vergabe.berlin.de
www.vergabe.bayern.de
www.vergabe.ava-online.de

Werkzeuge für den Profi

Bei der Vielzahl und Bandbreite der am Markt befindlichen Werkzeuge ist es kaum noch möglich, ständig den Überblick über Neuheiten, aktuelle Trends sowie wichtige Leistungsparameter und Preise der Hersteller zu behalten. Im Folgenden wird ein Internetportal vorgestellt, das eine schnelle Informationsbeschaffung unterstützt und nützliche Beratungshilfen bei der Auswahl des geeigneten Werkzeugs bietet.

Das Internet nutzen

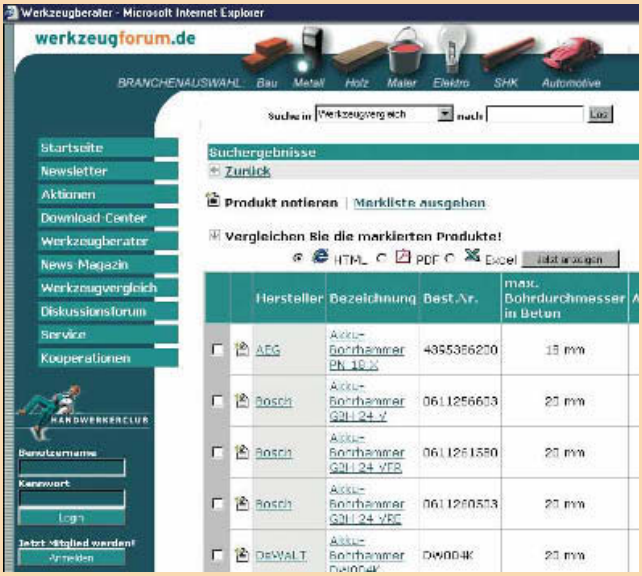
Wer Aufwand und Zeit scheut, umfangreiches Prospekt- und Katalogmaterial zu durchforsten, ist gut beraten, das Internet zur Suche nach aktuellen Produktinfomationen zu nutzen. Die meisten Werkzeughersteller verfügen zwar über einen eigenen Webauftritt, jedoch kommt man zumeist über Fachportale schneller an sein Ziel. Zum einen erhält man einen besseren Gesamtüberblick, häufig eine Gegenüberstellung von Produkten verschiedener Hersteller und zugleich kritische Bewertungen aus Anwendertests. Unter der Internetadresse **werkzeugforum.de** bekommen Handwerker und Fachkunden beispielsweise bereits aufbereitete Informationen für verschiedene Branchen zum Themenbereich „Elektro-, Maschinen- und Handwerkzeuge“. Das betrifft einerseits die Vorstellung von Produktneuheiten. Es wird ebenfalls eine umfangreiche Übersicht über einen Großteil der am Markt befindlichen Werkzeuge, gegliedert nach verschiedenen Einsatzbereichen, vermittelt.

Im Einzelnen sind auf den Internetseiten des Werkzeugforums folgende wesentlichen Informationen und Entscheidungshilfen zu finden:

- Werkzeugneuheiten und aktuelle Trends
- Werkzeuge im Anwendungstest
- Werkzeugberater
- Werkzeugvergleich von Produkten verschiedener Hersteller nach festgelegten Kriterien, Sortierung nach eigenen wichtigen Kriterien
- Detaillierte Produktinformationen
- Praxistests-Downloadcenter zu Testergebnissen gegen Gebühr
- Katalogservice
- Händler- und Herstellersuche
- Links zu Veranstaltungen, Messen
- Lexikon mit Erklärung von Fachbegriffen
- Bestellmöglichkeit per E-Mail oder Fax.

Werkzeuge im Vergleich

Insbesondere die Übersicht von über 2 500 Werkzeugen von mehr als 70 Herstellern ist ein nützliches Hilfsmittel von **werkzeug-**



❶ Mit wenigen Klicks wird man schon fündig, wenn man z. B. nach Akku-Bohrhämmern sucht.