

Forderungsausfall absichern

Die Situation ist auch im Elektrohandwerk nicht neu: Trotz erbrachter mängelfreier Leistung zahlen die Kunden verspätet oder gar nicht. Derartige Ausfälle sind auf Dauer schwer zu verkraften. Nicht selten ist Insolvenz die Folge. Mit einer Forderungsausfallversicherung kann das Schlimmste verhütet werden.

Die Insolvenzwelle rollt

Nach der Rekordmarke von rund 39 320 Firmeninsolvenzen im Jahr 2003 (Bild 1) könnten in diesem Jahr etwa 40 500 Firmen nach Einschätzung der Euler-Hermes-Kreditversicherung davon betroffen sein. Die zu diesen Insolvenzverfahren angemeldeten offenen Unternehmensforderungen werden zum Vorjahr laut vorläufiger Zahlen der Euler Hermes rund um acht Prozent – auf etwa 33 Milliarden Euro – ansteigen. Schlechte Ertragslage, aber auch Forderungsausfälle sind nach Einschätzung von Experten die Hauptursachen. Auch für 2005 wird keine Entwarnung gegeben. Die Bundesrepublik gehört damit – neben Großbritannien – zu den Schlusslichtern in Westeuropa.

Mit der hohen Rate an Firmenpleiten und der miesen Zahlungsmoral hat sich das Forderungsausfallrisiko in

den letzten Jahren beträchtlich erhöht. Insbesondere für kleinere und mittlere Betriebe mit schwacher Kapitaldecke sind Forderungsausfälle auf Dauer Existenz bedrohend. Sie werden daher häufig Opfer eines gefährlichen „Dominoeffekts“: Konkurse lösen Folgeinsolvenzen aus, die wiederum andere Firmen in Zahlungsschwierigkeiten bringen. „In schätzungsweise 80 Prozent aller Fälle, geraten Firmen so in den Insolvenzstrudel“, so Karen Hein von der Signal Iduna.

Um Forderungsausfälle zu kompensieren, ist ein enormer Kraftakt nötig, wie sie vorrechnet: Wenn beispielsweise bei einer durchschnittlichen Umsatzrendite des Unternehmens von vier Prozent eine Forderung von 5000 Euro wegbricht, muss die Firma im betreffenden Jahr einen Mehrumsatz von 125 000 Euro erwirtschaften. Nicht eingerechnet die Anstrengungen, die es

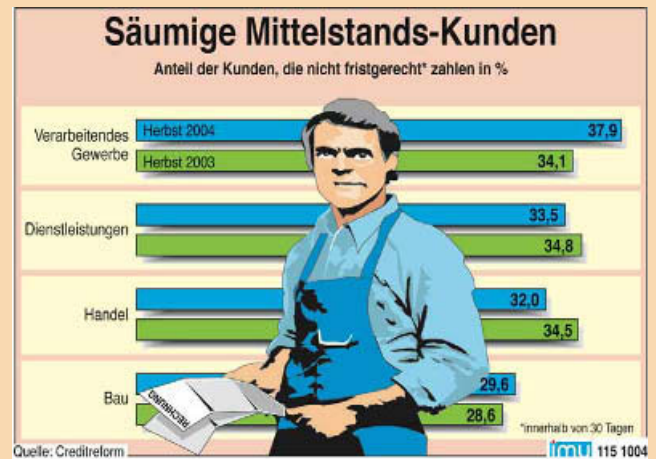


1 Von den 39 320 Unternehmensinsolvenzen des Jahres 2003 entfielen 51,9 Prozent auf Firmen ohne oder mit nur einem Mitarbeiter. Quelle: Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn

Tafel 1 Notwendiger Mehrumsatz zum Ausgleich eines Forderungsausfalls (Angaben in Tausend Euro)

Forderungs-Verlust	Notwendiger Mehrumsatz bei einer Umsatzrendite vor Steuern von:		
	2 Prozent	4 Prozent	6 Prozent
5	225	125	83,4
10	500	250	167
25	1250	625	417
50	2500	1250	833
100	5000	2500	1667

Quelle: Euler Hermes/Signal Iduna



② Im Jahr 2004 bislang der Spitzenreiter unter den säumigen Mittelstandskunden: Verarbeitendes Gewerbe. Rund 38 % der Zahlungen (Vorjahr 34 %) erfolgen hier nicht fristgerecht innerhalb von 30 Tagen.

Quelle: Verband der Vereine Creditreform (Creditreform)

kostet, das dafür Notwendige in die Wege zu leiten (Tafel ①).

Miese Zahlungsmoral

Vor sieben Jahren betrug der Zahlungsverzug noch elf Tage, wie aus einer Untersuchung von Intrum-Justitia hervorgeht. Wichtigste Gründe für die späten Zahlungen (Bild ②) sind nach Aussage der meisten Unternehmen finanzielle Schwierigkeiten auf Kundenseite sowie ein vorsätzliches Verzögern der Zahlungen – häufig in der Absicht, sich auf diese Weise einen kostengünstigen Überbrückungskredit zu Lasten des Lieferanten zu verschaffen. Dabei steigt das Forderungsausfallrisiko mit dem Alter der offenen Rechnung. Insgesamt 2,4 Prozent ihrer Forderungen an Kunden müssen Unternehmen hier zu Lande als Verlust ausbuchen, wie die Analyse im Weiteren ergab. 28 Prozent der befragten Firmen geben sogar offen zu, dass sie auf Zahlungsverzug ebenfalls mit verspäteter Zahlung reagieren.

Gefährliche Kettenreaktion

Zusammen mit einer sich weiter verschlechternden Zahlungsmoral und einem verstärkten Rückgriff auf Lieferantenkredite bringen Forderungsausfälle auch gesunde Firmen zunehmend in gefährliche Liquiditätsengpässe. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Studie der Euler Hermes:

- Bereits für 60 Prozent der Unternehmen in Deutschland sind Forderungsausfälle ein bedrohliches Risiko. Besonders ist davon auch der Mittelstand – allen voran das Handwerk und Baugewerbe – betroffen. Diese Betriebe leiden selbst am stärksten unter Zah-

lungsverzug, so die Untersuchung. Damit sind sie nicht in der Lage, rechtzeitig ihre eigenen Verbindlichkeiten zu begleichen.

- Mehr als 80 Prozent sind sich des Risikos dieser Kettenreaktion bewusst, bei der Unternehmen wegen Zahlungsverzögerung ihrer Kunden selbst in Zahlungsschwierigkeiten geraten können.
- Für knapp 40 Prozent der Befragten sind Lieferantenkredite eine wichtige Finanzierungsquelle zur Beschaffung von ausreichend Liquidität. Deren Bedeutung dürfte künftig noch zunehmen.
- Denn immerhin 63 Prozent halten die Gefahr einer verschärften Kreditvergabe durch die Banken für mittel bis groß.

Mit rund 300 Milliarden Euro erreicht die Summe der Lieferantenkredite in Deutschland nach Angaben von Euler Hermes inzwischen die Größenordnung der kurzfristigen Bankkredite, was für die Unternehmen langfristig eine gefährliche Kettenreaktion auslösen kann.

Forderungsausfall absichern

Mit einem kleinen Controlling-Programm kann ein Unternehmer selbst bereits wesentlichen Einfluss auf die pünktlichen Zahlungen seiner Kunden nehmen:

Die Praxis zeigt sehr häufig, dass Firmen ihre Rechnungen verspätet legen, was in der Summe schon erhebliche Liquiditätsengpässe bewirken kann. Auch sollten selbst Unternehmen in Gründungsphase nicht bedingungslos ihren Kunden Konzessionen einräumen und bei unüberschaubaren Risiken lieber auf einen Auftrag verzichten. Ein Ausfall ist schwer zu kompensieren (Tafel ①).

Bei Aufträgen mit schlecht über-

schaubaren Risiken kann ein instrumentengestütztes Debitorenmanagement über die Bank oder einen Kreditversicherer sehr sinnvoll sein. Mit Abschluss einer Forderungsausfallversicherung können insolvenzbedingte Forderungsausfälle – im In- und Ausland – abgesichert werden. So verliert nicht zuletzt die gefürchtete Folgeinsolvenz zumindest einen Teil ihres Schreckens.

Wichtig: Dabei ist der Kreditversicherer bereits im Vorfeld des Vertragsabschlusses mit einzubinden. Er unterzieht die Kunden der Firma einem Bonitätscheck, überwacht auch in der Folgezeit die Kreditwürdigkeit der Abnehmer und warnt die Firma, wenn sich die wirtschaftliche Lage des Kunden verschlechtert. Damit kann sich die Firma de facto auf ein Frühwarnsystem stützen.

Kommt es dennoch zu einem Ausfall – Insolvenz oder Zahlungsverzug – zahlt die Versicherung abzüglich eines Selbstbehalts der Firma. In der Regel liegt dieser bei etwa 25 oder 30 %. Die Erfahrungen des Versicherers bei der Abwicklung von Insolvenzen können zudem den tatsächlichen Forderungsausfall oft erheblich reduzieren.

Glossar

Lieferantenkredit: Kurzfristige Finanzierungsform für Waren/Dienstleistungen. Der Lieferant räumt dabei seinem Kunden ein bestimmtes Zahlungsziel ein – meist zwischen 30 und 90 Tagen. Zahlt der Kunde früher, kann er ein nach Zeitspannen gestaffeltes Skonto abziehen.

Kontokorrentkredit: Kurzfristige Finanzierungsform, die sich nach den Einnahmen richtet. Wird Unternehmen vom Kreditinstitut als flexible Kreditlinie auf Geschäftsgirokonto oder einem zusätzlichen Kontokorrentkonto zur Verfügung gestellt. Kann je nach Bedarf bis zur Höchstgrenze ausgeschöpft werden. Nur die jeweilige Inanspruchnahme wird verzinst. Als Betriebsmittelkredit – Finanzierung von normalem Geschäftsbetrieb. Als Überziehungskredit – Überbrückung von Liquiditätsengpässen.

Warenkreditversicherung (WKV)/Forderungsausfallversicherung: Sichert Lieferantenkredite aus kurzfristigen Warengeschäften und/oder Dienstleistungen mit inländischen Kunden ab. Auch der Nichtzahlungstatbestand (= „protracted default“) ist absicherbar. Forderungsausfälle werden unter Abzug einer Selbstbeteiligung entschädigt.

Eintritt des Versicherungsfalls:

- Bei längerem Zahlungsverzug (Nichtzahlungstatbestand)
- Bei Eröffnung eines gerichtlichen Insolvenzverfahrens oder Abweisung mangels Masse
- Bei einem außergerichtlichen Liquidations- oder Quotenvergleich mit allen Gläubigern
- Bei Feststellung der Annahme eines Schuldenbereinigungsplanes durch das Insolvenzgericht
- Bei fruchtloser Zwangsvollstreckung

Leistungen der Police:

- Laufende Bonitätsprüfung
- Abwicklung des Inkasso- und Mahnverfahrens
- Schnelle Entschädigung – nicht erst bei Insolvenz, sondern schon bei Zahlungsverzug

Anbieter und Policen

Die Policen orientieren sich hauptsächlich an einem bestimmten Brutto-Jahresumsatz – z. B. die „Forderungsschutz Police Kompakt“ der R+V, die auch über die Signal-Iduna-Versicherung erhältlich ist.

Bis zu einer Million Euro: Damit können sich kleinere Betriebe gegen Forderungsausfälle infolge Zahlungsverzug oder Zahlungsunfähigkeit ihrer Auftraggeber absichern. Versichert sind alle gelieferten Waren oder Forderungen inklusive Mehrwertsteuer aus erbrachten Werk- und Dienstleistungen mit einem Zahlungsziel von bis zu sechs Monaten. Der Versicherungsschutz beginnt ab Rechnungslegung. Sollte der Auftraggeber dann seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, springt die Versicherung zwei Monate nach dem ursprünglichen Fälligkeitstermin ein (vorgezogener Versicherungsfall). Die Police greift bei vier Umsatz-Stufen – mit wiederum gestaffelten maximalen Entschädigungssummen. Außerdem gelten pro Kunde und Jahr bestimmte Höchstversicherungssummen (Tafel 2).

Bei Aufträgen über 1000 Euro muss sich der Betriebsinhaber vor Lieferung und Leistung mit der Versicherung ins Benehmen setzen und eine Bonitätsprüfung veranlassen. Erst wenn die Versicherung grünes Licht gibt, besteht Versicherungsschutz. Bei Auftragssummen darunter ist dies automatisch der Fall.

Über 1 Million bis zu 5 Millionen Euro: Für diese Unternehmen und Existenzgründer bietet die R+V in Kooperation mit der Signal Iduna die Forderungsausfallversicherung WKV-plus an. Aufbauend auf einer Pauschaldeckung kann die Firma

Tafel 2 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 = prämierelevanter 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 Vergabepattform

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 andererseits 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 Vergabepattform 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 Vergabepattform.

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 Vergabepattform auf den eigenen Rechner geladen, um die offline-Bearbeitung durchzuführen. Firmen mit

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