

Schutz gegen Forderungsausfälle

von Thomas Uppenbrink, Hagen
www.uppenbrink.de



Thomas Uppenbrink

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kommen Probleme oder existenzbedrohende Schwierigkeiten auf kleine und mittelständische Unternehmen zu, wenn der Kunde zahlungsunfähig wird. Durch die dünnen Kapitaldecken der meisten klein- und mittelständischen Unternehmen sind die Folgen bei Forderungsverlusten so schwerwiegend, daß das eigene Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten gerät.

Forderungsausfälle bedeuten verlorenes Geld, verschlechtern die Liquidität des Unternehmens, werfen unterkapitalisierte Unternehmen finanziell um Längen zurück und nehmen dem Unternehmen die Wettbewerbsfähigkeit. Statistisch gesehen ist fast jede dritte mittelständische Insolvenz eine unverschuldete Folgeaktion auf Zahlungsausfälle.

Obwohl sich die Konjunktur allmählich wirtschaftlich erholt, steigt die Zahl der Firmeninsolvenzen weiter an. Die Begründung liegt darin, daß viele Unternehmen ihre Kapitalreserven und Kräfte zur Überwindung der Konjunkturflaute benötigten und daher die Mittel zur Finanzierung des nun beginnenden Umsatzwachstums nicht mehr zur Verfügung haben.

Immer noch wird in vielen Unternehmen das Debitorenmanagement durch das Prinzip Hoffnung geführt. Ein wirksamer Schutz gegen Forderungsausfälle ist daher der Einsatz einer Warenkreditversicherung.

Was ist eine Warenkreditversicherung?

Die Warenkreditversicherung schützt Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen von gewerblichen und privaten Abnehmern. Jede Forderungen kann zu einem mit der Versicherung abzusprechendem Höchstwert versichert werden. Die Anbieter von Warenkreditversicherungen unterscheiden sich in verschiedenen Bereichen. Allerdings werden grundsätzlich die Nettosumme und die Nebenleistungen bei einem Zahlungsziel bis zu 180 Tagen abgesichert.

Die Warenkreditversicherung ist also ein Versprechen seitens des Versicherungsunternehmens, die Forderung des Unternehmens bei Ausfall zu übernehmen und damit auch zu begleichen.

Wer versichert Forderungsausfälle?

Die Anzahl der Kreditversicherer gegen Forderungsausfälle ist in Deutschland handverlesen. Leider gibt es bis jetzt auch noch keine zentrale Ansprechstelle, wie einen Verband oder eine Arbeitsgemeinschaft, bei der man die Adressen der Anbieter erfragen könnte. Grundsätzlich handelt es sich um reine Spezialanbieter, die sich nur oder ausschließlich auf das Produkt der Versicherung von möglichen Forderungsausfällen spezialisiert haben. In den meisten Fällen haben die Sachversicherungsanbieter oder die Versicherungsmakler einen Partner aus dem Warenkreditversicherungsgeschäft. Informationen kann aber auch die örtliche Industrie- und Handels- oder Handwerkskammer geben.

Welche vertraglichen Bedingungen stellt eine Warenkreditversicherung?

Üblicherweise unterliegen Abschlüsse mit einer Versicherung den vertraglichen Bedingungen, die konsequent eingehalten werden müssen, wenn die Versicherung im Schadensfall regulieren soll. Die verschiedenen Anbieter halten es häufig sehr unterschiedlich. Hier sollte daher bei Interesse grundsätzlich abgeglichen werden.

Es gilt jedoch, daß jeder Kunde bis zu einer gewissen Höhe in der eigenen Prüfungsverantwortung des Unternehmers ist, d.h. meist eine telefonische Auskunft über eine bekannte Wirtschaftsauskunftei einzuholen hat. Bei höheren Beträgen muß die Kundenakte mit einer schriftlichen Auskunft einer Wirtschaftsauskunftei versehen sein, wobei hier die Kennzahl der Gesamtauskunft auch die Höhe der Kreditversicherungssumme definieren. Ab einer bestimmten Versicherungshöhe wird die Prüfung direkt von dem Warenkreditversicherer mittels Bankauskünften und eigenen Datenbanken übernommen. Wenn sich das Zahlungsverhalten des Kunden verschlechtert, muß die Warenkreditversicherung grundsätzlich informiert werden. Somit optimiert man bei Einsatz einer Warenkreditversicherung auch sein eigenes Debitorenmanagement und unterwirft sich einem harten, aber zielgerichteten Debitorencontrolling.

Wie funktioniert die Abwicklung im Schadensfall?

Kommt es trotz aller Prüfungen und Vorsichtsmaßnahmen zum Zahlungsausfall, muß in den meisten Fällen erst ein Titel gegen den Kunden erwirkt werden oder ggf. ein schriftlicher Nachweis erbracht werden, daß bei einer Insolvenz des Kunden keine Masse mehr vorhanden ist. Es gibt häufig innerhalb der Warenkreditversicherung eine Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers. Diese kompensiert sich jedoch durch die Rückerstattung der Mehrwertsteuer, die bei Forderungsausfall durch das Ausbuchen der Forderung zurückgefordert wird.

Die Kosten einer Warenkreditversicherung

Meist sind viele Unternehmer der Meinung, daß eine Warenkreditversicherung unbezahlbar sei. Bei näherer Betrachtung stellt sich jedoch heraus, daß diese Meinung nur aufgrund von unzureichender Information vertreten wird. Tatsächlich richtet sich die Prämie der Versicherung nach der Höhe des Umsatzes, der Höhe der Schadensregulierung innerhalb eines Jahres (also in etwa gleichzusetzen mit einer normalen Kfz-Versicherung) und der Höhe der einzelnen Kreditlinien, die auf die Kunden abgestellt wurden. Es gibt auch hier Freirabatte, wenn in einem Jahr keine Regulierungen erfolgen mußte. Grundsätzlich gilt auch hier, daß die Konditionen durch den Vergleich mit Mitbewerbern entsprechend verhandelbar sind. Erfahrungsgemäß werden von den Mitarbeitern der Warenkreditversicherungsgesellschaften die Konditionen auf das Unternehmen und seine Kunden zugeschnitten.

Meist kompensiert schon ein einziger Forderungsausfall im Jahr einen grossen Teil der Jahresprämie. Natürlich ist der Versicherungsnehmer gezwungen, die Kosten der Mitgliedschaft der Wirtschaftsauskunftei und der einzuholenden Auskünfte pro Kunde zusätzlich zu finanzieren. Jedoch fallen durch diesen Weg sofort mögliche Kunden mit schlechter oder nicht vorhandener Bonität auf, so daß hier schon diese Kosten wieder eingespart werden würden.

Positive Nebeneffekte der Warenkreditversicherung

In den meisten Fällen haben die Unternehmen bei ihrer Hausbank ihre Forderungen als Sicherheiten zum Erhalt ihrer kurzfristigen Kreditlinien abgetreten. Jedoch können die Banken diese Abtretungen (man spricht von Global-Zessionen) nur mit ca. 10-20 % der Höhe der gesamten Forderungen bewerten, da auch sie von möglichen Forderungsausfällen betroffen wären. Mit dem Abschluß einer Warenkreditversicherung kann die durchschnittliche Forderungshöhe mit bis zu 80 % bewertet werden, so daß hier bei professioneller Nachverhandlung auch eine Erweiterung der Kontokorrentlinien möglich ist. Meist muß die Police nebst einer Abtretung der Zahlung aus möglicher Schadensregulierung an die Bank abgetreten werden, um eine Erweiterung des kurzfristigen Kreditengagements zu erreichen.

Wie wirkt sich diese Erkenntnis auf die Unternehmenssituation aus?

Große Produktionsunternehmen nutzen schon seit Jahren die Möglichkeit, ihre Waren- und Dienstleistungskredite zu versichern, um sich dadurch vor erheblichen Risiken abzusichern. Diese Lösung war lange für viele kleine und mittelständische Betriebe zu aufwendig, da in Zeiten der guten Konjunktur niemand über ein straffes Debitorenmanagement nachdenken mußte. Heute bieten viele Warenkreditversicherer auch Spezialpolicen, die auf kleine Unternehmen zugeschnitten sind, an. Neben dem reinen Abschluß unterzieht sich das Unternehmen einer eigenen Erneuerung, da vielfach durch den Prüfungszwang der Kunden auch die komplette Buchhaltung an das System des Debitorenmanagements angebunden wird.

Häufig werden die Unternehmer mittlerweile auch durch Unternehmensberater oder ihre eigene Bank auf die Möglichkeiten von Warenkreditversicherungen und deren Vorteile aufmerksam gemacht. Grundsätzlich bedeutet der Einsatz einer Warenkreditversicherung auch eine betriebliche Veränderung der Buchhaltung.

Entscheidungskriterien und Hilfen für einen Abschluß

Durch die erwähnten betrieblichen Veränderungen, sollten vor Abschluß einer Warenkreditversicherung die betriebswirtschaftlichen und personellen Veränderungen betrachtet und genau analysiert werden. Dies sollte mit der Bank, dem Steuerberater, der Buchhaltung und einem externen, neutralen Berater gemeinsam erarbeitet werden. In den meisten Fällen hilft auch ein Mitarbeiter des Versicherers einen entsprechenden Zuschnitt auf den Betrieb und seine Kunden zu erarbeiten. Grundsätzlich jedoch gilt, unter dem Gesichtspunkt des Kosten-/Nutzenverhältnisses ist jede Möglichkeit der Besicherung des Unternehmens zu prüfen und ggf. umzusetzen.