



Forderungssicherung

Wann lohnt sich für Planer am Bau der Abschluss einer Kreditversicherung?

von Dipl.-Kfm. Winfried Vogt, GfK mbH, Köln

Die Forderungssicherung und -durchsetzung ist eines der großen Themen in Ingenieur- und Architekturbüros. Ein Instrument, mit dem Sie Forderungen zu Geld machen, ist die sogenannte Kreditversicherung. Lesen Sie nachfolgend, wann die Kreditversicherung für Sie in Betracht kommen könnte und welche Anbieter es gibt.

i Wichtig für:
Alle Planungsbüros

Für wen eignet sich die Kreditversicherung

Generell ist eine Kreditversicherung für Sie interessant, wenn Sie existenzbedrohende Risiken absichern wollen. Das gilt vor allem, wenn Sie Auftraggeber im gewerblichen und industriellen Bereich haben und mit diesen einen oder mehrere Großaufträge durchführen. Grundsätzlich tragen Sie hier drei Liquiditätsrisiken:

Absicherung von existenzbedrohenden Risiken

- Wenn keine Anzahlung oder Vorauskasse vereinbart ist, gehen Sie mit Ihrer Leistung mindestens zwei bis drei Monate, manchmal auch länger in Vorleistung.
- Risiko Nummer zwei besteht darin, dass Ihr Auftraggeber nicht bezahlen kann, weil er insolvent wird.
- Risiko Nummer drei lautet, dass Ihr Auftraggeber nicht zahlen will und die Zahlungen mit fadenscheinigen Begründungen verzögert oder verweigert.

Für wen eignet sich die Kreditversicherung nicht?

Das falsche Instrument ist die Kreditversicherung, wenn Sie viele Kleinstforderungen und Kleinrisiken bis rund 10.000 Euro haben. Mit einer Kreditversicherung würden Sie hier „mit Kanonen auf Spatzen schießen“. In diesen Fällen ist es besser, wenn Sie die Bonität Ihres Auftraggebers über eine Auskunft wie zum Beispiel Creditreform prüfen lassen und – gleichzeitig – das Inkasso einem Inkassoinstitut oder einem Rechtsanwalt übertragen.

Nicht mit Kanonen auf Spatzen schießen

Unser Tipp: Über den Abschluss einer Kreditversicherung sollten Sie hier nur dann nachdenken, wenn Sie mit einer Häufung von Ausfällen rechnen und dies generell absichern möchten.

Was zeichnet eine Kreditversicherung aus?

Die Kreditversicherung als Gesamtkonzept umfasst im Wesentlichen drei Bausteine.



Liquidität

Kreditversicherer als erste Adresse

1. Die Bonitätsprüfung der Kunden

Hier ist ein Kreditversicherer eindeutig „die erste Adresse“. Denn er verfügt neben den Informationen von Auskunfteien und Banken auch meist über Bilanzen, zum Teil auch über Quartalszahlen, Zahlungserfahrungen anderer Versicherungsnehmer sowie weitreichende Branchen- und Marktanalysen.

2. Die Entschädigungsleistung

Hier müssen Sie die Bedingungen der einzelnen Anbieter genau vergleichen. Vor allem sollten Sie sich anschauen, wie hoch die Nettoentschädigung bzw. die Selbstbeteiligung und die Abzüge im Schadensfall sind, ob ein vorgezogener Versicherungsfall vereinbart ist oder erst bei Insolvenz oder ähnlich gelagerten Fällen entschädigt wird.

Von Marktmacht des Versicherers profitieren

3. Inkasso

Sie können den Kreditversicherungsvertrag auch um das Inkasso erweitern. Das bedeutet, dass Sie bereits nach der zweiten oder dritten Mahnung die Forderung zum Inkasso an den Versicherer abgeben. Die Konditionen sind im marktüblichen Bereich. Denn die Kreditversicherer können durch ihre Marktpräsenz und die Andeutung, auch andere Lieferanten und die Auskunfteien zu informieren, etwas mehr Druck auf einen Schuldner ausüben.

Drei Varianten der Absicherung

Die Kreditversicherung kann man in drei Blöcke unterteilen:

Büros mit Umsatz von drei bis vier Mio. Euro

- „Standard-Kreditversicherungen“: Bei diesen sind die Konditionen normalerweise nicht verhandelbar. Eine Standard-Kreditversicherung kommt für Büros in Frage, die einen Jahresumsatz von bis zu drei bis vier Mio. Euro haben.
- „Individuelle oder maßgeschneiderte“ Kreditversicherungen: Diese kommen ab einem Jahresumsatz von rund vier Mio. Euro zum Einsatz. Hier sind spezielle Klauseln, Bedingungen und Konditionen verhandelbar. Besteht ein hohes Vorleistungs-, das heißt Konstruktions- bzw. Planungsrisiko (Fabrikationsrisiko), kann es sich auch bei niedrigeren Umsätzen lohnen, eine individuelle Kreditversicherung abzuschließen. Denn hier wird die komplette Leistung vor Fakturierung versichert.
- Haben Sie bei einzelnen Kunden Risiken über 25.000 Euro, raten wir – drittens – zum Abschluss einer Kreditversicherung mit so genanntem „Protracted Default“ oder vorgezogenem Versicherungsfall. Hier zahlt die Versicherung bereits nach einer bestimmten Wartefrist nach Fälligkeit oder nach Abgabe zum Inkasso, so dass Sie exakt planen können. Damit ist Ihre Liquidität besser abgesichert als wenn Sie abwarten, bis ein Insolvenzverfahren eröffnet oder das Verfahren vollzogen ist.



Liquidität

Unser Tipp: Zur groben Orientierung haben wir in der folgenden Übersicht eine Mustergrößenordnung einer Standard- und einer individuellen Kreditversicherung gegenübergestellt.

Gegenüberstellung der Kreditversicherungsangebote

	Standard Kreditversicherung	Individuelle Kreditversicherung
Prämie	Nach Umsatz und Branche ab ca. 1.500 Euro	Nach Umsatz oder Salden ab ca. 5.000 Euro
Selbstbeteiligung	15 bis 30 %	10 bis 30 %
Franchise/Mindestselbstbeteiligung	250 bis 1.000 Euro	500 bis 1.000 Euro
Fabrikationsrisiko	In der Regel Nein	Ja
Anbietungsgrenze	10.000 bis 25.000 Euro	Ab 10.000 Euro individuell
Höchstentschädigung	20- bis 30-fache der Jahresprämie	20- bis 30-fache der Jahresprämie
Vorgezogener Versicherungsfall	Meist integriertes Inkasso	Ja, möglich
Abgabe zum Inkasso (nach Fälligkeit)	Spätestens 90 Tage	Ab 60 Tagen
Versicherungsfall	2 bis 6 Monate nach Fälligkeit	2 bis 6 Monate nach Fälligkeit

Unterschied zum Factoring

Manch einer von Ihnen wird sich fragen, warum er eine Kreditversicherung schließen soll, wenn er den Ausfall seiner Forderungen über Factoring-Verträge doch wesentlich günstiger absichern kann. Im Prinzip ist dieser Einwand richtig, in der Praxis aber nicht. Die größten Unterschiede (und gleichzeitig Nachteile des Factoring gegenüber der Kreditversicherung) bestehen in folgenden Punkten:

- Über das Factoring können Sie Ihr Vorleistungsrisiko nicht abdecken.
- Beim Factoring müssen Sie die vollständige Leistung erbracht haben. Die Forderung muss fällig sein. Somit können Sie Selbstkosten oder Zwischenrechnungen nicht über Factoring abwickeln.

Factor deckt Vorleistungsrisiko nicht ab

Factor kauft nur fällige Forderungen

Deswegen spielt das Factoring im Bau- bzw. baunahen Bereich im Gegensatz zur Kreditversicherung praktisch keine Rolle bzw. Sie werden kaum einen Anbieter finden, der Ihre Forderung ankauft. Denn gerade die Forderungen von Architekten und Ingenieuren sind oftmals Einredebehaftet und können strittig werden.

Unser Tipp: Den Kreditversicherer interessiert nicht, ob die Leistung vollständig erbracht und auch abgenommen ist. Er entschädigt auch Vorleistungen, Selbstkosten und Abschlagsrechnungen im Falle der Zahlungsunfähigkeit eines Kunden. Zahlungsunfähigkeit wird



Liquidität

nachgewiesen durch Insolvenz, Vergleich oder fruchtlose Zwangsvollstreckung und – ab einer gewissen Wartefrist – nach Abgabe zum Inkasso.

Beispiel

Sie haben den Auftrag für ein Projekt mit einem Gesamthonorarvolumen von 100.000 Euro. Die Hälfte der Leistung (im Wert von 50.000 Euro) haben Sie bereits erbracht und fakturiert. Außerdem sind Sie bereits mit zwei weiteren Monaten in Vorleistung getreten (Wert dieser Leistung 30.000 Euro). Diese Leistungen sind noch nicht fakturiert. Im Vertrag ist eine Netto-Selbstbeteiligung von 25 Prozent vereinbart sowie eine Entschädigungsfranchise von 500 Euro.

Ausfall fakturierte Forderungen	50.000 Euro
+ Ausfall Planungsleistungen	30.000 Euro
Möglicher Gesamtausfall	80.000 Euro
./. 25 % Selbstbeteiligung	20.000 Euro
./. Franchise	500 Euro
= Entschädigungsleistung	59.500 Euro

Je nachdem, ob ein vorgezogener Versicherungsfall vereinbart ist, gibt es die Entschädigung dann mit Insolvenzeröffnung oder Ablehnung mangels Masse oder bereits nach der Wartefrist, also beispielsweise 3 Monate nach Fälligkeit oder 3 Monate nach Abgabe zum Inkasso.

Anbieter von Kreditversicherungen

Drei große und zwei kleine Anbieter

Die wichtigsten Anbieter von Kreditversicherungen sind die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG (www.eulerhermes.com), die Co-face AG (www.coface.de) und die Atradius Kreditversicherung AG (www.atradius.de). Für kleine und mittlere Büros kommen außerdem die R+V Allgemeine Versicherungs AG (www.ruv.de) und die Zürich Versicherung AG (www.zurich.de) in Frage.

Die Schwerpunkte der einzelnen Gesellschaften sind sehr unterschiedlich. Steht bei Ihnen die Bonitätsprüfung Ihres Kunden vor der Auftragsvergabe im Vordergrund und damit die Qualität der Information, so sind sicherlich die drei etablierten Kreditversicherungsgesellschaften im Vorteil. Sie sollten aber auch die beiden Nischenanbieter Zürich und R+V nicht unterschätzen, da diese oft Speziallösungen anbieten können.

Exkurs: Kreditversicherer als Bürgschaftsgeber

Günstige Alternative zur Hausbank

Die wenigsten Ingenieur- und Architekturbüros wissen, dass Kreditversicherungsgesellschaften auch attraktive Bürgschaftskonzepte anbieten – und damit zu Banken eine interessante Alternative darstellen. Die Konditionen sind oft günstig pauschaliert, die Sicherheiten niedriger als bei der Bank. Der Vorteil über die Kreditversicherer liegt auf der Hand: Sie bekommen Sicherheiten frei und können dadurch bei der Bank die Kontokorrentlinien erweitern.