

Forderungs-Ausfallversicherung:

Hilfe für kleine Unternehmen

Seit Jahren „kämpfen“ große wie kleine mittelständische Unternehmen gegen die schlechte Zahlungsmoral ihrer Auftraggeber. Viel zu oft stehen sie dabei auf verlorenem Posten. Schon so mancher grundsolide kalkulierende Betriebsinhaber musste deshalb das Handtuch werfen und Insolvenz anmelden.

Während sich größere Unternehmen gegen dieses Risiko mit der Warenkreditversicherung „WKV-plus“ absichern können, gab es für kleine Betriebe kein maßgeschneidertes Angebot. Bisher jedenfalls: Doch nun bietet die SIGNAL IDUNA auch kleinen Betrieben mit einem Brutto-Jahresumsatz bis zu einer Million Euro ein einfach zu handhabendes Produkt an: die „Forderungsschutz Police Kompakt“. Mittelständische Handwerks- und Handelsunternehmen sowie Freiberufler und Selbstständige haben dadurch die Chance, sich vor Forderungsausfällen zu schützen. Versichert sind alle gelieferten Waren oder Forderungen aus erbrachten Werk- und Dienstleistungen mit einem Zahlungsziel von bis zu sechs Monaten – der Betrag versteht sich einschließlich Mehrwertsteuer. Wirksam wird der Versicherungsschutz, wenn die Rechnung innerhalb von zehn Tagen nach Auftragsabschluss beim Empfänger eingeht. Sollte der Auftraggeber seinen Zahlungsverpflichtungen dann nicht nachkommen, springt die Versicherung zwei Monate nach dem ursprünglichen Fälligkeitstermin ein.

Passender Schutz für jede Betriebsgröße

Die „Forderungsschutz Police Kompakt“ ist in vier Jahres-Umsatzstufen unterteilt – gestaffelt von 250 000 Euro bis zu einer Million Euro. Innerhalb jeder Umsatzstufe gibt's maximale Entschädigungsbeträge, außerdem sind feststehende Höchstversicherungssummen pro Kunde und Jahr zu beachten. Je Schadenfall ist eine 30-prozentige Eigen-

beteiligung obligatorisch, mindestens aber 500 Euro.

Unkompliziert werden die versicherten Unternehmen jedes Jahr in den passenden Tarif eingestuft – die jährliche Umsatzmeldung reicht. Ein weiterer Punkt unterstreicht die einfache Handhabung der „Forderungsschutz Police Kompakt“: Der Betriebsinhaber muss den Versicherungsschutz nur beantragen, wenn ein säumiger Kunde mit insgesamt über 1000 Euro in der Kreide steht. Andernfalls besteht automatisch Versicherungsschutz.

Gerade jetzt, wo „Firmenpleiten“ an der Tagesordnung sind, festigt der Versicherungsschutz das Fundament eines Betriebes erheblich. Selbst die gefürchtete Folgeinsolvenz verliert einen Teil ihres Schreckens. So steht den festen Kosten für die „Forderungsschutz Police Kompakt“ ein geringeres Betriebsrisiko gegenüber und macht es dadurch kalkulierbarer. Ohnehin minimiert

Informationen zur Forderungs-Ausfallversicherung:

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist eine Forderungsausfall-Versicherung auch für kleine Unternehmen interessant. Umfassende Infos bei der Signal Iduna unter Tel. (0 40) 41 24 42 17 oder Karen.Hein@Signal-Iduna.de

sich das unternehmerische Risiko durch die professionellen Kreditprüfungen und schnellen Entschädigungsleistungen durch den Versicherer. Und noch einen Vorteil kann der Betriebsinhaber verbuchen: Durch die Risikoverlagerung – weg vom Unternehmen, hin zur Versicherung – hat er gute Argumente für eine höhere Kreditlinie bei seiner Hausbank. ■

Der „Knigge“ für Handwerker:

Mehr Erfolg beim Kunden

Handwerker sind immer wieder die Zielscheibe für Kundenkritik. Leider oft nicht zu unrecht. Geschichten von unpünktlichen, unsauberen und unzuverlässigen Handwerkern – viele Kunden haben welche zu erzählen. Es geht auch anders: In ihrem „Handwerkerknigge“ zeigt die Autorin Umberta Andrea Simonis, wie stark das Verhalten der Servicemitarbeiter vor Ort über das Fortbestehen einer Kundenbeziehung entscheidet. Das Buch beschäftigt sich in 80 typischen Themenblöcken mit der erfolgreichen Gestaltung der Beziehung Kunde/Handwerker. Die Praxisbeispiele und Musterdialoge schildern anschaulich die Situationen von Montage, Reparatur oder der Lieferung beim Kunden. Mit dem vorliegenden „Knigge“ erhalten Handwerker und Unternehmer wichtige Tipps und Kniffe für zufriedene Kunden und Empfehlungen. Der „Knigge“ für Handwerker, 5. Auflage 2004 im Holzmann-Verlag, 192 Seiten, Preis 19,90 €, Hardcover, ISBN 3-7783-0535-2. Mit alphabetisch sortierten Stichworten, Musterdialogen, Tipps für Mitarbeiter und Chefs, zahlreichen Abbildungen und Praxisbeispielen.

Holzmann-Verlag
Postfach 13 42
86816 Bad Wörishofen
Tel. (0 82 47) 3 54 01
info@holzmannverlag.de
www.holzmannverlag.de

