



Versicherungs-Tipp von Liebchen & Giolbaß

## Zur Absicherung von Kundenforderungen

**Leider lassen sich Auseinandersetzungen mit Kunden nicht immer vermeiden: Der Auftraggeber hält seine Zusagen nicht ein oder verweigert die Zahlung ganz oder teilweise. Natürlich wird der Auftragnehmer immer versuchen, sich mit dem Auftraggeber gütlich zu einigen. Doch ein Kompromiss ist leider nicht in allen Fällen möglich: Beispielsweise ist der Streitwert zu hoch oder die Gegenseite ist an einem Kompromiss nicht interessiert.**

In solchen Fällen kommt es oft zur Klage. Die Kosten sind sehr hoch und die Erfolgsaussichten ungewiss. Bei einem Streitwert

von 15.000 Euro betragen die Prozesskosten in zwei Instanzen schnell 10.000 Euro und mehr.

Es gibt zwei ganz unterschiedliche Versicherungslösungen, die in solchen und vergleichbaren Fällen zumindest einen wesentlichen Teil der Kosten übernehmen. Dazu ein Musterfall für eine Tischlerei im Innenausbau mit 500.000 Euro Jahresumsatz und vier Beschäftigten:

### 1. Firmen-Vertrags-Rechtsschutz

Auch im Rahmen einer sehr guten Firmen-Rechtsschutz-Police sind gerichtliche Auseinandersetzungen aus dem vertraglichen Bereich im Wesentlichen ausgeschlossen. Es besteht die Möglichkeit, als Anhang zu

Auseinandersetzungen mit Auftraggebern bis hin zu Rechtsstreitigkeiten lassen sich leider nicht immer vermeiden.

einer Firmen-Rechtsschutz-Police einen Vertrags-Rechtsschutz abzuschließen, über den die Kosten für die gerichtliche Auseinandersetzung versichert sind. Bei unserem Beispiel wäre dies ab einem Gesamtjahresbeitrag von rund 820 Euro (je nach Leistungsumfang und Selbstbeteiligungen) möglich. Also ein kalkulierbares Risiko – aber: Der gewonnene Prozess und der „Titel“ sind noch keine Garantie dafür, dass der Auftraggeber anschließend auch zahlen kann (z.B. bei Insolvenz oder Konkurs).

### 2. Die Forderungs-Ausfall-Versicherung

Diese Police leistet, wenn der Auftraggeber in Konkurs geht oder bei unbestrittener Forderung das Zahlungsziel überschritten wird („der Kunde ist überfällig“). Die Versicherungs-Prämie liegt in unserem Beispiel bei circa 1.250 Euro und kann auch auf „bestrittene Forderungen“ oder sogar Insolvenzanfechtungen (der Insolvenzverwalter klagt nachträglich Rückzahlungen beim Auftragnehmer ein) erweitert werden.

### Fazit

Als Unternehmer sollten Sie über die beiden Varianten Bescheid wissen, deren jeweilige Vorteile und Kosten kennen und sich vor dem „Fall der Fälle“ beraten lassen. Eine Informationsbroschüre können Sie bei Liebchen und Giolbaß per E-Mail anfordern.

**Info:**  
**Liebchen und Giolbaß,**  
**Versicherungsmakler GmbH & Co. KG,**  
**Telefon: 02 01-84 22 70,**  
**info@liebchen-giolbass.de**