

Sorgenfrei geschäften

Claudio Pavin ist Experte für Kaffee und alkoholische Getränke. In seinem Showroom und in seinem Online-Shop wird edle Italianità gepflegt. Um mögliche Zahlungsausfälle durch seine Kunden will er sich nicht gross kümmern müssen.

Claudio Pavin fiel aus allen Wolken. Ein für seine Verhältnisse grosser Kunde mit klingendem Namen war offensichtlich nicht in der Lage, die aufgelaufenen Ausstände zu begleichen. Claudio Pavin hatte ihm palettenweise den eigenen, frisch produzierten Prosecco geliefert und spielte eigentlich mit dem Gedanken, den Kunden in seinen Showroom einzuladen, mit ihm gute Tropfen zu degustieren und einen Ausbau der Beziehungen auszuloten. Aber es kam anders. Mahnungen blieben ohne Reaktion, es sah so aus, als ob das Ein-

treiben der offenen Rechnungen eine mühsame Angelegenheit werden sollte. Nie hätte Claudio Pavin damit gerechnet. Seine Recherche ergab, dass der Kunde rein rechtlich sauber vom illustren Mutterhaus getrennt war und deshalb kein Durchgriff möglich sein würde.

Seither kontrollierte Claudio Pavon stets die Geschäftsdaten möglicherweise kritischer Kunden mit der Online-Datenbank Teledata. Pavin erkundigte sich auch, wie er das Risiko solcher Zahlungsausfälle künftig verkleinern könnte. Doch wo er sich auch umschaute: Alle Versicherer, die er abklapperte, lehnten es ab, sein Delkreder-Risiko zu versichern. «Zu klein» sei er. Bei einem Gespräch mit seinem Versicherungsberater Gianlivio Galati kamen sie auf das Thema. Hätte er das nur eher getan: Tatsächlich hat die AXA Winterthur eine Versicherung in Form eines Zusatzmoduls, die gerade auch für kleinere Betriebe Sinn macht (siehe Kasten). Seither gibt Claudio Pavon den Namen und die wesentlichen finanziellen Daten aller Kunden, bei denen er den Debitorenausfall versichern möchte, in ein spezielles Online-Tool ein. Die AXA Winterthur kontrolliert für ihn über das weltweite Netzwerk, ob der Kunde die nötige Bonität hat. Das Eingeben der Anträge ist denkbar einfach. «Drei Tage nach der schriftlichen Anmeldung hatte ich das Okay und konnte die Kunden online abfragen», sagt Pavin. «Das Tool ist genial einfach gestaltet, und man kann gar nichts falsch machen.»

Zusatzinfo dank der Versicherung

Bei einem seiner Kunden, für dessen Ausfallrisiko Claudio Pavin bei der AXA Winterthur eine Versicherung abgeschlossen hat, beantragte er die Absicherung des entsprechenden Umsatzes von 10'000 Franken. Recherchen hatten nun aber ergeben, dass es tatsächlich ein voraussichtliches

Bonitätsproblem gab, und deshalb wurde der versicherte Umfang reduziert. Als nun hier der Schadenfall eintrat, war auch nur ein Teil des Ausfalls versichert. Ist Claudio Pavin nun enttäuscht? «Nein, denn erstens habe ich durch die Versicherung erfahren, wie es um den Kunden wirklich steht – das hätte ich auch mit Teledata nicht herausgefunden. Und das ist wichtig bei der Frage von Folgeaufträgen. Zweitens habe ich den Schaden zum Teil ersetzt bekommen. Ich fahre damit immer noch besser als ohne Versicherung, zumal die Prämie nicht sehr hoch war.»

Mehrumsatz wird möglich

Für Pavin gibt es ein weiteres wichtiges Argument, warum die Debitorenausfallversicherung der AXA Winterthur – übrigens ein konkurrenzloses Produkt – Sinn macht: «Diese Form der Absicherung erlaubt es mir, «wacklige» Kunden vorher professionell prüfen zu lassen. Ohne die Versicherung wäre das nicht so problemlos möglich, und es ermöglicht mir viele Geschäftsbeziehungen, deren Risiko ich ohne diese Dienstleistung nicht hätte abschätzen können. Unter dem Strich verdanke ich der Debitorenausfallversicherung erstklassigen Mehrumsatz, und ich kann ausserdem besser schlafen.» Stört ihn der Selbstbehalt von 20 Prozent nicht, der in jedem Fall abgezogen wird? Pavin verneint: «Das ist kein Problem. Der Schaden an sich ist damit abgedeckt. Ich verzichte sozusagen nur auf den Bruttogewinn», fügt er augenzwinkernd hinzu. Was ihn ebenfalls freut: Zwar zahle er eine Prämie und auch eine Inkassogebühr, aber er spare damit den kompletten Betreuungsaufwand. Viel lieber widmet er sich wieder dem, was er am besten kann und am liebsten tut: Weingüter inspizieren, Kaffeesorten prüfen und in seinem Showroom Kunden empfangen.

ECKHARD BASCHEK

FOTO: STEFAN KUBU

Speziell für KMU: debitorenausfallversicherung

Die AXA Winterthur übernimmt den Schutz des Versicherungsnehmers gegen Ausfall von Debitorenforderungen. Der Kunde wählt auf einer Onlineplattform aus, für welche seiner Käufer er Versicherungsschutz beantragen möchte, und zwar unabhängig davon, ob es sich um Privatpersonen oder Unternehmen handelt. Mit der Debitorenausfallversicherung bietet die AXA ihren Kunden nicht nur eine Absicherung des Risikos, auf unbezahlten Rechnungen sitzen zu bleiben, sondern auch eine Bonitätsprüfung des Käufers vor Abschluss des Vertrages sowie Inkassodienstleistungen aus einer Hand. Zahlt der Käufer nicht innerhalb der Zahlungs- und Mahnfrist, übernimmt die AXA Winterthur das Inkasso. Der langwierige und unangenehme Weg einer allfälligen Betreuung entfällt damit. Falls der Käufer während der drei folgenden Monate immer noch nicht zahlt, erhält der Kunde 80 Prozent der versicherten Zahlungsausstände als Versicherungsleistung ausbezahlt. Die Prämie beläuft sich im Schnitt auf 3 Prozent der Forderung. www.AXA.ch/winprofessional



Claudio Pavin prüft seine Weine – und ebenso die Bonität seiner Kunden.

Meine Fir Ma

Die **Pavin aG** in Winterthur ist ein selbstständiges, kleines Familienunternehmen mit fünf Angestellten. Ihr Chef Claudio Pavin ist Abkömmling einer alten venetischen Familie; sein Vater siedelte in den 60er-Jahren in die Schweiz über. Die Pavin AG wurde vor zehn Jahren gegründet und begann im Kaffeebusiness. 2003 kam der Weinhandel dazu. Claudio Pavin ist Wein- und Kaffee-Experte und führt eigene Marken.
www.pavin.ch