

## Das Handwerk hat etwas zu sagen – mitmachen lohnt sich!

Sehr geehrte Damen und Herren,

unsere Branche steht vor weitreichenden Veränderungen, die in der konjunkturellen Entwicklung noch ihren Turbo-satz finden. Die Rahmenbedingungen für den Handwerker werden sich in den kommenden Jahren radikal verändern: Fremde Gewerke sowie an- und ungelernete Arbeitskräfte aus dem In- und Ausland drängen mit Niedrigpreisen auf den Markt, die Mehrwertsteuererhöhung wird die Handwerkerstunde weiter verteuern, die Lösemittelverordnung der EU wird sich maßgeblich auf die tägliche Arbeit auswirken, die restriktive Kreditvergabe der Banken provoziert zunehmend Liquiditätsprobleme usw.

Auf der Handels- und Lieferantenseite müssen sich der Maler und Lackierer sowie der Bodenleger und Stuckateur mit einem beschleunigten Konzentrationsprozess auseinander setzen. Binnen der vergangenen zehn Jahre ist die Zahl der im Großhandelsverband Heim und Farbe organisierten Firmen von über 300 auf weniger als 120 Betriebe geschrumpft. Von den noch existierenden Unternehmen ist die Hälfte wiederum so klein, dass eine unabhängige Geschäftspolitik zumindest gefährdet erscheint. Ein weiteres Viertel wird mittel- oder unmittelbar von großen Industrieunternehmen wie Caparol oder Akzo Nobel kontrolliert werden, wie zuletzt die Übernahme des zweitgrößten deutschen Großhändlers, des Bremer Traditionshauses Timpe & Mock, durch Akzo Nobel zeigt.

Wenn der Markt schon so ist wie er ist, dann sollten die Maler, Bodenleger und Stuckateure doch zumindest so viel berufsständisches Bewusstsein und Stolz aufbringen, um sich selbst eine starke wirtschaftliche und politisch durchsetzungsfähige Vertretung zu schaffen, die geeignet ist, den Prozess wenigstens gemeinsam auf Augenhöhe mitzugestalten und nicht den Konzernen und Politikern allein zu überlassen.

Das Engagement in einer berufsständischen Vereinigung, ob es nun die MEGA oder die Innungsorganisation ist, kann nicht von Egoismus geprägt sein. Um mitzureden, ist die Geschlossenheit des Berufsstandes gefragt! Mitreden kann nur der, der genügend Einfluss, sowohl in wirtschaftlicher als auch in politischer Hinsicht, geltend machen kann. Dazu muss nicht nur die MEGA als das größte dem Handwerk gehörende Unternehmen der Branche ihre Stärke weiter ausbauen. Auch der Organisationsgrad in den Innungen muss wachsen und die Organisationsstruktur der Landesinnungsverbände sollte optimiert werden.

Ein geeinter Berufsstand hat selbst genug Kraft, um eine Solidargemeinschaft zu bilden, und kann innerhalb seiner selbst geschaffenen Strukturen die Unterstützungsformen und die Dynamik entfalten, die ihm sinnvoll erscheinen. Dagegen sind die Einflussmöglichkeiten auf sich verändernde Märkte oder Rahmenbedingungen – insbesondere im Handwerk – für den einzelnen Unternehmer verschwindend gering bis nicht vorhanden.

Um daher zusätzliche Anreize für eine Mitgliedschaft in beiden Handwerksorganisationen zu schaffen, hat die MEGA mit der R+V eine ganz neue **Forderungsausfallversicherung** entwickelt. Jedes Mitgliedsunternehmen, das Mitglied in der MEGA und Mitglied in einer Innung ist, ist in der Höhe seines Vorjahresumsatzes in der MEGA bis zu einer Maximalsumme von 20.000,00 € gegen ausgeklagte und insolvenz begründete Forderungsausfälle versichert. Die Prämie in sechsstelliger Höhe zahlt die MEGA und folgt damit nicht zuletzt ihrem satzungsgemäßen Förderauftrag (§ 2 (1)).

Die „MEGA Versicherung“ wurde am 1. September 2005 ins Leben gerufen und wird bis auf Weiteres fortgeführt. Jährlich bewerten wir gemeinsam mit der R+V die bis dahin aufgetretenen Versicherungsfälle. Sollte die R+V dabei aufgrund einer zu hohen kumulierten Schadenssumme auf eine deutliche Prämienenerhöhung bestehen, werden wir ggf. die Versicherung modifizieren und im schlimmsten Fall auch einstellen müssen. Dass das nicht dem Willen der MEGA entspricht, versteht sich von selbst. Der Erfolg dieser Solidargemeinschaft hängt somit nicht zuletzt auch davon ab, wie gut die Mitglieder ihrerseits ihre Kunden geratet haben. Auch hierzu sucht die MEGA derzeit mit der R+V eine kostengünstige Möglichkeit, die Bonität der Handwerkerkunden, sprich Ihrer Kunden, vor Auftragsbeginn zu hinterfragen.

Für Unternehmen, die sich über die angebotene Grundabsicherung hinaus gegen Forderungsausfälle selbst versichern wollen, hat die MEGA noch ein weiteres, deutlich unter den marktüblichen Konditionen liegendes Versicherungspaket ausgehandelt. Dabei tritt der Forderungsausfall beispielsweise dann ein, wenn der Auftraggeber drei Monate nach Rechnungsstellung noch nicht gezahlt hat.

Für alle Fragen rund um die Forderungsausfallversicherung steht Ihnen Sylvia Lesner gern zur Verfügung:

MEGA Malereinkaufsgenossenschaft e.G.

Sylvia Lesner

Tel.: (0 40) 5 40 04-140 · E-Mail: [sylvia.lesner@mega.de](mailto:sylvia.lesner@mega.de)

# Eckdaten zur Forderungsausfallversicherung für MEGA Mitglieder:

## Laufzeit / Versicherungsberechtigt:

- ◆ Seit dem 01.09.2005 bis auf Weiteres.
- ◆ Alle MEGA Mitgliedsunternehmen, die gleichzeitig auch Innungsmitglied sind. Die Anmeldung und Registrierung zur Integration in die Forderungsausfallversicherung muss durch das Mitglied bei der MEGA erfolgt sein (siehe Fragebogen zur Forderungsausfallversicherung).
- ◆ Bei Mitgliedern, die mehrere Firmen leiten, gilt der Versicherungsschutz nur für das Unternehmen, für welches unmittelbar die Mitgliedschaft in der MEGA und einer Innung nachgewiesen werden kann.

## Was ist versichert?

- ◆ Forderungen (inkl. MwSt.) aus Warenlieferungen, Werk- oder Dienstverträgen, die nach Beginn des Versicherungsvertrages entstanden sind.

## Versicherungsleistung:

- ◆ Alle, die die Kriterien erfüllen, sind mit ihrem Vorjahresumsatz bei der MEGA bis maximal 20.000,00 € (netto ohne MwSt.) gegen ausgeklagte und insolvenz begründete Forderungsausfälle versichert.
- ◆ Bei neuer Mitgliedschaft bei der MEGA oder in der Innung sind im Eintrittsjahr Forderungsausfälle bis max. 10.000,00 € versichert.

## Versicherungsschutz:

- ◆ Das Mitgliedsunternehmen hat die Forderung nicht länger als 3 Monate valutiert (Zahlungsziel).
- ◆ Mit dem Kunden wurden in der Vergangenheit keine schlechten Erfahrungen gemacht und das Mitgliedsunternehmen hat auch keine entsprechenden Hinweise von der R+V erhalten.
- ◆ Der Einschluss in den Rahmenvertrag erlischt, wenn die Mitgliedschaft in der MEGA und/oder der Innung endet.

## Selbstbeteiligung:

- ◆ Die Selbstbeteiligung pro Versicherungsfall liegt bei 30 % der Bruttosumme (d. h. ca. 14,03 % der Nettosumme, da die Umsatzsteuer erstattet wird), mindestens 1.000,00 €.

## Schadensmeldung:

- ◆ Das Mitglied wendet sich an den zuständigen Standort der MEGA Gruppe.
- ◆ Von dort wird über die Zentrale der MEGA Gruppe die R+V eingeschaltet, die den Fall ihrerseits versicherungstechnisch bewertet.
- ◆ Die etwaige Schadensregulierung läuft dann wieder über die MEGA.
- ◆ Meldefrist: Die Meldung muss innerhalb von 6 Monaten nach Eintritt des Versicherungsfalles erfolgen.

Im Zeitalter sich rasch wandelnder Märkte und offener Grenzen stehen Wirtschaft und Verbände vor neuen Herausforderungen.

Der Zusammenschluss der Betriebe in einer Handwerksorganisation mit dem Hauptverband Farbe, Gestaltung, Bautenschutz, den angeschlossenen Landesinnungsverbänden und Innungen ist besonders gefordert. Nur durch eine effektiv geführte Vereinigung kann es gelingen bei den Entscheidern aus Politik und Wirtschaft Gehör zu finden, den Interessen der Branche eine Stimme zu geben.

Wer mitreden und Rahmenbedingungen am Markt gestalten will, muss auch die notwendige Macht hinter sich wissen. Wir wollen dazu die Mitgliedschaft in den Innungen und den Innungsverbänden wertvoller gestalten.

Das wiederum sichert unmittelbar auch die Zukunft der MEGA, dem größten Unternehmen der Branche, das ausschließlich dem Maler, Lackierer, Bodenleger und Stuckateur gehört!



**Karl August Siepelmeyer**  
Präsident Hauptverband  
Farbe – Gestaltung – Bautenschutz



**Volker König**  
Mitglied des Vorstandes  
MEGA Malereinkaufsgenossenschaft e.G.