

## KREDITVERSICHERUNG

# Nicht auf Risiko spielen

Die Zahl der Firmenpleiten bleibt auf hohem Niveau. Deshalb sollten sich Unternehmen für den Fall absichern, dass ihre Geschäftspartner nicht mehr zahlen können. Von Wolfgang Pfeifer.



Foto: Harald Richter/Fotolia.com

Im Zuge der weltweiten Immobilien- und Finanzmarktkrise steigt die Zahl der Unternehmensinsolvenzen an. In dieser Situation leiden nicht nur die Mitarbeiter der insolventen Unternehmen, sondern auch deren Lieferanten. Denn Waren und Dienstleistungen werden vielfach nicht sofort bezahlt, Lieferanten müssen ihren Kunden immer längere Zahlungsziele einräumen, um die Geschäftsverbindungen aufrecht zu erhalten.

Tritt die Zahlungsunfähigkeit beim Kunden ein, verlieren die Lieferanten in der Regel das ausstehende Geld und erleiden einen Forderungsausfall. Der Eigentumsvorbehalt schützt dabei leider in den seltensten Fällen, da ein direktes Zugriffsrecht im Normalfall nicht besteht und das Zurückholen der eigenen Waren meist an rechtlichen Fragestellungen scheitert.

Die Finanzkrise ist auch eine Vertrauenskrise: Im selben Maß wie der Finanzkredit an Wert verliert, steigt die Bedeutung des Real- oder Warenkredits. Was ist nun zu tun, wenn auch dieser immer stärker ausfallgefährdet ist?

## Trends in der Kreditversicherung

Der Kreditversicherungsmarkt ist in Bewegung. Nachdem im Gefolge der Krise einige Marktanbieter ihre Limitzeichnungen in bestimmten Branchen zum Teil deutlich reduziert hatten, gerieten auch die Kreditversicherer stark in die öffentliche Kritik. Sogar der Staat sah sich bemüßigt, ein eigenes Kredit-

versicherungsangebot bereitzustellen - die sogenannte staatliche Top-Up Cover. Diese konnte sich allerdings bislang am Markt nicht durchsetzen und läuft Ende 2010 aus.

Die steigenden Risiken im globalen Handel und die gleichzeitige Zunahme der Nachfrage nach Warenkrediten macht deren Absicherung für viele Lieferanten wieder unumgänglich. Auf der anderen Seite steigen die Prämien analog zu den Schäden sowie zu den sich verknappenden Rückversicherungs- und Refinanzierungsmöglichkeiten der Branche.

## Fünf wichtige Anbieter

Rund 40 000 Unternehmen haben in Deutschland eine Warenkreditversicherung abgeschlossen. Das versicherte Handelsvolumen der Delcredere-Versicherung im Inland betrug 2008 rund 286 Mrd. Euro, immerhin eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr von sieben Prozent. Im Wesentlichen teilen sich fünf Anbieter den deutschen Markt: Euler Hermes, Atradius, Coface, Zurich und die R+V. Zusätzlich ist seit rund einem Jahr die Delcredere NV, eine Niederlassung der Duroire Delcredere mit Sitz in Brüssel auf dem deutschen Markt aktiv.

Was kann der Lieferant tun, wenn er für einen Kunden keine Deckung erhält? Verschlechtert sich die Bonität eines Abnehmers deutlich, so hebt der Versicherer die Absicherung für künftige Lieferungen und Leistungen entweder auf, kürzt diese oder erhöht gegebenenfalls den Selbstbehalt. Die bis zu

diesem Zeitpunkt erfolgten Lieferungen mit Zahlungsziel bleiben dabei unverändert versichert.

Der Kreditversicherer wird damit grundsätzlich seiner Aufgabe als Bonitätsprüfer und -überwacher gerecht. Und die Schadensminimierung ist ja auch im Sinne eines jeden Lieferanten. Denn der Versicherte trägt in der Regel einen Selbstbehalt im Schadensfall in Höhe von 20 bis 30 Prozent. Mit diesem Frühwarnsystem hält der Kreditversicherer somit seine Kunden auf dem Laufenden und bewahrt sie im schlimmsten Fall vor einer Folgeinsolvenz. Das bedeutet, der Lieferant sollte in einer derartigen Situation nicht leichtfertig ins Eigenrisiko gehen. Stattdessen ist es ratsam, mit seinem Kunden den offenen Kontakt zu suchen und ihn auf die Situation hinzuweisen. Fehlen dem Kreditversicherer z.B. Unterlagen, um die Bonität des Abnehmers einschätzen zu können, so kann dies schnell behoben werden. Ein anderer Fall liegt vor, wenn die Liquidität des Kunden tatsächlich angespannt ist. In diesem Fall ist es angebracht, nicht mehr auf Ziel zu liefern, oder sich - soweit möglich - alternative Sicherheiten geben zu lassen.

## Weiter viele Insolvenzen

Wem die Prämien für eine Forderungsabsicherung derzeit zu hoch erscheinen, der benötigt starke Nerven. Denn die Insolvenzen sind ein sogenannter nachgelagerter Indikator, das heißt auch für 2010 wird in Deutschland mit ähnlich hohen Forderungsverlusten wie 2009 (75 Mrd. Euro) gerechnet. Zudem wird ein erneuter Anstieg auf rund 40 000 Unternehmensinsolvenzen prognostiziert.

Zwar bieten viele Anbieter Lösungen rund um das Thema Debitorenmanagement (von der Firmenauskunft über EDV-basierende Ratingsysteme bis hin zur Inkassodienstleistung), aber das letztendliche Ausfallrisiko übernehmen nur die Kreditversicherer in ihre Bücher und machen somit viele Geschäfte, gerade im internationalen Bereich, erst möglich. Wird darüber hinaus eine Finanzierungslösung benötigt, bieten sich die Themen Factoring oder Einkaufsfinanzierung an. ■

Wolfgang Pfeifer ist Geschäftsführer der Bavaria Finance & Credit GmbH Kreditversicherungsmakler in Nürnberg ([wolfgang.pfeifer@bfc-gmbh.de](mailto:wolfgang.pfeifer@bfc-gmbh.de), [www.bfc-gmbh.de](http://www.bfc-gmbh.de)).