

## Warenkreditversicherung

# Albtraum Zahlungsausfall

Mit der Wirtschaftsflaute steigt die Gefahr, dass Unternehmen auf ihren Rechnungen sitzen bleiben. Gegen dieses Risiko hilft eine Kreditversicherung. Allerdings sind die Anbieter bei der Auswahl der Kunden wählerischer geworden. VON KAY SCHELAUSKE

Nichts haben Unternehmer in Zeiten einer anhaltend schwierigen wirtschaftlichen Lage lieber als eine prall gefüllte Kasse. Ein lange Zeit wenig beachtetes Instrument, diesem Ziel näher zu kommen, ist der Abschluss einer Kreditversicherung. Damit können Betriebe das Ausfallrisiko bei Lieferantenkredit, also Warenlieferungen mit Zahlungszielen, begrenzen. Es ist daher kein Zufall, dass gerade jetzt, wo die Zahl der Unternehmensinsolvenzen steigt und damit die Gefahr, auf Rechnungen sitzen zu bleiben, das Interesse an solchen Policen zunimmt. „Die Nachfrage ist derzeit hoch, allerdings sind die Kapazitäten begrenzt“, sagt Stefan Brauel, Vorstand bei der Coface Deutschland mit Sitz in Mainz. Nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft in Berlin haben rund 40.000 Unternehmen ihre mit Zahlungszielen versehenen Warenlieferungen über eine Kreditversicherung abgesichert.



„Die Kreditversicherung ist ein preiswerter Schutz vor Zahlungsausfällen.“

THOMAS LANGEN,  
ATRADIUS KREDITVERSICHERUNG, KÖLN

Den Markt teilen sich fünf Anbieter: Euler Hermes (Hamburg), Coface Deutschland, Atradius (Köln) sowie in kleinerem Umfang die R+V (Wiesbaden) und die Zurich-Gruppe (Bonn). Die Zurückhaltung der Kreditversicherer bei den Abschlüssen lässt sich anhand von Zahlen belegen: So ging das bereitgestellte Deckungsvolumen seit Anfang 2009 um 5,3 Prozent auf 262,8 Milliarden Euro zurück. „Wir rechnen für das laufende

Jahr mit 35.000 Unternehmensinsolvenzen. Das entspricht einem Anstieg von etwa 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr“, sagt Thomas Langen, Regional-Direktor für Deutschland, Mittel- und Osteuropa bei Atradius. Entsprechend ist die Entwicklung beim Schadensvolumen: „Die Schadensquote ist derart hoch, dass Kreditversicherer heute kein Geld verdienen, ganz im Gegenteil“, sagt Coface-Vorstand Brauel.

Folglich intensivieren die Versicherer die eigene Bonitätsprüfung, während gleichzeitig die Kreditwürdigkeit vieler Unternehmen wegen der Konjunkturschwäche sinkt. Im Ergebnis verstärkt sich so die negative Tendenz, dass Deckungslimits gesenkt oder Absicherungen abgelehnt werden. Stefan Brauel betont jedoch, dass das Zeichnungsvolumen bei Coface in diesem Jahr höher sei als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Vielmehr falle die Risikobeurteilung differenzierter aus. So haben es vor allem die Automobilzulieferer, der Stahlbereich sowie die höherpreisige Konsumgüterindustrie besonders schwer. „Es gibt aber keine Branchenausschlüsse, entsprechende Veröffentlichungen sind Unsinn“, sagt Joachim Neusser, Geschäftsführer der Procreda GmbH in Mainz. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Lösungen rund ums Debitoren-Management.

Neusser räumt jedoch ein, dass in einigen Branchen sehr restriktiv gezeichnet wird. „Es ist schwieriger geworden, ausreichenden Versicherungsschutz zu bekommen“, beobachtet auch Marc Derksen. „Sogar bei einem Dax-Konzern wollte uns ein Kreditversicherer die Limite kürzen“, fügt der Experte für Kreditversicherungen bei der Fuji-Film Recording Media GmbH hinzu. Die Tochtergesellschaft des japanischen Hifi- und Videoproduzenten betreibt in Kleve das Europageschäft. Immerhin konnte das Unternehmen eine Limitabsenkung verhindern, aber das klappt nicht immer. „Werden Deckungen vollkommen gestrichen, ist das ein K.o.-Kriterium für viele Lieferanten, weil sie dann nicht mehr beliefert werden“, sagt Karl-Heinz Loos, Geschäftsführer der gleichnamigen Maklergesellschaft für Kreditversicherungen.



Mit der eisernen Reserve unter der Matratze schlafen Unternehmer nicht besser, wenn der Kunde seine Rechnung nicht mehr bezahlen kann.

### Kreditversicherer prüfen kritisch

Werden Warenkreditversicherungen als Instrument zur Risikoabsicherung eingesetzt, übernimmt der Versicherer gleichzeitig die Bonitätsprüfung der Lieferanten. Dabei werden Bilanzen ebenso untersucht wie das Zahlungsverhalten. Vom Ergebnis hängt es ab, ob das gewünschte Deckungslimit vollständig, teilweise oder gar nicht bereitgestellt wird. In der Praxis läuft es dann ähnlich wie beim Kontokorrentkredit ab: Gehen abgesicherte Zahlungen ein, können im gleichen Umfang neue Forderungen in den Risikoschutz einbezogen werden. Der Versicherer will aber Bescheid wissen, sobald Limite überschritten werden. Dann muss der Versicherungsnehmer einen Erhöhungsantrag stellen. Informiert der Unternehmer seinen Versicherer nicht, droht die Gefahr, dass der Versicherer auch die Schadensregulierung verweigert. Loos betont daher: „Es besteht immer die Verpflichtung, ausreichenden Deckungsschutz zu beantragen.“ Gerade wegen dieser Meldepflichten sollte der Versicherungsnehmer besonders darauf achten, dass die Buchhaltung reibungslos funktioniert. Darüber hinaus stehen den Versicherern mehrere Stellschrauben zur Verfügung, mit denen sie dafür sorgen, dass das versicherte Unternehmen daran interessiert bleibt, die Risiken

gering zu halten. Dazu gehören eine Selbstbeteiligung des Kunden zwischen zehn und 30 Prozent, eine Begrenzung der Versicherungssumme, eine festgelegte Laufzeit der Kreditabsicherung und Höchstentschädigungsklauseln. Dabei begrenzt der Versicherer seine möglichen Zahlungen auf das Mehrfache der Jahresprämie. Für das Unternehmen und den Makler ist es dann wichtig, dass die größten existenziellen Risiken trotzdem abgedeckt sind. Eine weitere Meldepflicht besteht für den Versicherungsnehmer, wenn der belieferte Kunde nach Fälligkeit eines vereinbarten Zeitpunkts die Rechnung nicht bezahlt hat. Der Versicherer nimmt dann die Risikosituation des Unternehmens genauer unter die Lupe, meist mit der Folge, dass die Deckung reduziert wird.

### Neue Angebote für Mittelständler

Die Warenkreditversicherung ist inzwischen nicht mehr nur bei großen Unternehmen verbreitet. „Seit einigen Jahren nutzen auch kleinere Unternehmen verstärkt dieses Instrument, nachdem die Anbieter die Einstiegskosten deutlich gesenkt haben“, nennt Kreditversicherungsexperte Karl-Heinz Loos als einen der Gründe für die steigende Nachfrage aus dem Mittelstand. Früher habe sich das für kleinere Betriebe nicht ge- ➤

lohnt. Nach seinen Angaben werden die Kosten für den Versicherungsschutz gewöhnlich auf Basis des Nettoumsatzes berechnet. Die Prämien liegen je nach Umfang des Schaden volumens, der Branche, Verteilung und Größen der Risiken zwischen 0,1 und 0,5 Prozent dieses Werts. Hinzu kommt, dass sich in mittelständischen Chefetagen mit der Krise auch das Bewusstsein verändert hat: „Viele Geschäftsführer haben plötzlich erkannt, dass sogar große Unternehmen quasi über Nacht in die Insolvenz rutschen können, und wollen deshalb zumindest die größten Ausfallrisiken ihres Unternehmens absichern“, nennt Procreda-Chef Neusser als zweiten Grund.

Die Kreditversicherer haben auf die Bedürfnisse der kleinen Betriebe unterschiedlich reagiert. So bietet die Zurich-Gruppe ein Einsteigerpaket für Unternehmen bis zu einem Umsatz von 2,5 Millionen Euro, mit dem alle klassischen Insolvenztatbestände abgesichert sind (siehe Kasten), bei Euler Hermes können sich Unternehmen bis zu einem Umsatz von sieben Millionen Euro absichern. Der Kreditversicherer Atradius setzt dagegen seit Kurzem auf eine Kooperation mit dem Verband der Vereine Creditreform: Der Unternehmer kann dabei vergleichsweise kostengünstig den wichtigsten Teil seiner Außenstände über den Kreditversicherer absichern und die weiteren Forderungen durch Bonitätsauskünfte der Creditreform überwachen lassen.

### Die Politik hilft mit

Die gewachsene Bedeutung der Kreditversicherung hat nun auch die Politik auf den Plan gerufen. Um zu vermeiden, dass die Kreditversicherer ihr Deckungsangebot einschränken, soll ein staatliches Aufstockungsmodell (Top-up-Modell) eingeführt werden. Viele Details sind zwar noch offen, aber der wesentliche Rahmen steht bereits fest: Der Staat wird einen Teil des Forderungsausfallrisikos übernehmen, den Versicherer krisenbedingt nicht mehr absichern. Diese staatliche Zusatzdeckung wird maximal so hoch sein wie der Versicherungsschutz des privaten Anbieters. Bei einem Limit von 50 Prozent kann der Staat also bis auf 100 Prozent aufstocken, bei einem Limit von 40 Prozent nur bis auf 80 Prozent. Insgesamt beträgt der Gewährleistungsrahmen aus dem Wirtschaftsfonds Deutschland 7,5 Milliarden Euro. Nach Angaben des Bundeswirtschaftsministeriums soll das Programm noch in diesem Jahr starten.

Was können Unternehmen selbst tun, um die Aussichten für einen möglichst umfangreichen Risikoschutz zu verbessern?



### GRATISTOOL des Monats ProFirma PROFESSIONAL

Als Gratistool aus dem Angebot von **ProFirma Professional** steht der Fachbeitrag **Kreditversicherung** für Sie bereit. Er gibt einen Überblick über alle Möglichkeiten, Forderungen abzusichern.

Sie können den Beitrag kostenlos abrufen unter [www.profirma.de](http://www.profirma.de).

### KREDITVERSICHERUNG

#### Was ist beim Abschluss zu beachten?

- > Vergleichen Sie die Angebote mehrerer Kreditversicherer.
- > Prüfen Sie, ob der Versicherungsschutz für maßgebliche Kunden ausreicht.
- > Kontrollieren Sie, ob die Buchhaltung die Obliegenheiten des Versicherungsvertrags erfüllen kann.
- > Prüfen Sie die Regulierungsqualität des Versicherers im Schadensfall.
- > Binden Sie einen Fachmakler gerade mit Blick auf vertragliche Regelungen wie Schadenfreiheitsrabatte und die Umsetzung späterer Limitforderungen ein.

#### Wann zahlt der Versicherer?

- > Bei Eröffnung eines gerichtlichen Insolvenzverfahrens oder Abweisung mangels Masse.
- > Bei einem außergerichtlichen Liquidations- oder Quotenvergleich mit allen Gläubigern.
- > Bei Feststellung der Annahme eines Schuldenbereinigungsplans durch das Insolvenzgericht.
- > Bei längerem Zahlungsverzug (Nichtzahlungstatbestand).

Quelle: IBC & Co./Zigose Rechtsanwalte

Kurzfristig hilft mehr Transparenz, so die einhellige Einschätzung der Kreditversicherer. Hierzu gehört die Offenlegung der Bilanz, der Planzahlen, der Auftrags- und Liquiditätslage und der Maßnahmen zur Krisenbewältigung. „Und das Unternehmen sollte nicht erst auf den Kreditversicherer zukommen, wenn im übertragenen Sinn das Feuer schon ausgebrochen ist, sondern bereits dann, wenn ein Schmelbrand zu sehen ist“, erläutert Thomas Langen. Wer diese Offenheit nicht an den Tag legt und seine Geschäftszahlen unter Verschluss hält, muss damit rechnen, leer auszugehen. „Das sind nicht wenige“, bedauert Coface-Vorstand Stefan Brauel.

Eine Alternative zur Kreditversicherung ist das Factoring. Dabei kann das Unternehmen seine Liquidität dadurch schnell verbessern, dass der Forderungsbestand an den Factor verkauft wird. Dieser stellt dann den Betrag abzüglich eines Sicherheitseinhalts sofort bereit. Weiterer Vorteil: Im Gegensatz zur Kreditversicherung entledigt sich das Unternehmen damit auch des gesamten Ausfallrisikos. Allerdings ist dieses Finanzierungsinstrument vergleichsweise teuer. „Die Kreditversicherung ist insbesondere mit Blick auf die Risikoprämien an den Finanzmärkten ein preiswerter Schutz vor Zahlungsausfällen“, resümiert Langen und fügt hinzu: „Der Lieferantenkredit ist für die Abnehmer unserer Kunden nach wie vor der günstigste Kredit.“