

Ohne Rückendeckung

Warenkreditversicherung | Die Assekuranzen kürzen aufgrund der Wirtschaftskrise flächendeckend die versicherten Kreditlinien. Das kann auch Handwerksunternehmen mit guter Bonität in Schwierigkeiten bringen. Mögliche Lösungen für dieses Dilemma zeichnen sich aber ab.

► **Lothar Hellmann ist verärgert.** Der Inhaber von Elektro Venn in Duisburg bezahlt sämtliche Rechnungen mit Skonto. „Seit 80 Jahren existiert unser Betrieb.“ Daran hat die Wirtschaftskrise nichts geändert. Die Auftragsbücher sind voll. „Ich habe mir nichts zuschulden kommen lassen“, hält Hellmann fest. Dennoch flatterten dem geschäftsführenden Inhaber des 100 Mitarbeiter zählenden dreifachen Fachbetriebs für Gebäudetechnik, Informationstechnik und Automatisierungstechnik Ende vergangenen Jahres Schreiben von zwei Warenkreditversicherern ins Haus. Die erklärten Hellmann, sie benötigten seine Bilanz von 2008, um die Bonität seines Unternehmens einzuschätzen. Damit sie weiter die Forderungen seines Großhändlers an seinen Betrieb gegen Ausfall versichern könnten. Lege er seine Zahlen nicht offen, würden möglicherweise die versicherten Kreditlinien gekürzt, hieß es weiter.

Von solchen Kürzungen sind seit Beginn der Finanzkrise zahlreiche Unternehmen aller Größen und Branchen betroffen, auch Handwerksbetriebe – oft ohne dass sich ihre Finanzlage verschlechtert hätte. Gerade für junge Unternehmen sind die Folgen bitter: Sie werden von wichtigen Lieferanten oft nur nach Vorkasse beliefert. Eingeführte Betriebe mit langjährigen Lieferantenbeziehungen haben zumindest die Chance, ihre Konditionen in Absprachen nachzubessern. Warenkreditversicherungen – auch Delcredereversicherungen genannt – sichern für Unternehmen das Risiko ab, dass Kunden bestellte Waren oder Dienstleistungen nicht bezahlen: Im schlimmsten Fall ist das das Insolvenzrisiko. Rund 40 000 Unternehmen schlossen hierzulande solche Policen im Wert von knapp 280 Milliarden Euro ab. Der Markt ist eng: Drei Gesellschaften decken ihn zu 90 Prozent ab: Euler Hermes

mit 47 Prozent, Atradius mit 23 und Coface Deutschland mit 20 Prozent. Hinzu kommen Zurich Financial Services und die R + V Versicherungs AG, letztere insbesondere mit Angeboten für Bauunternehmen (siehe Tabelle Seite 68).

Absicherung bricht weg

Für jeden einzelnen Kunden räumen die Gesellschaften dem versicherten Unternehmen ein Kreditlimit ein. Bis zu dieser Höhe stehen sie ein, wenn der Kunde nicht oder erst nach der vereinbarten Frist bezahlt (siehe Checkliste). 2009 senkten die Assekuranzen die Höhe der versicherten Warenwerte: Die Deckungssummen gingen in den ersten fünf Monaten des Jahres um 23 Milliarden Euro

Volle Deckung

Trotz vollen Auftragsbüchern und langjährigen Geschäftsbeziehungen sollten Lothar Hellmann (re.) 2008 die Kreditlinien gekürzt werden. Der Unternehmer hat sich gewehrt – und wird jetzt weiter anstandslos beliefert.

ro, immerhin neun Prozent, zurück, teilt der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) mit. Einerseits durch sinkende Umsätze in der Wirtschaftskrise, aber auch, weil alle Gesellschaften ihre Kreditlinien kürzen. „Wir haben heute 10 000 bis 15 000 Unternehmen weniger gedeckt, als vor einem halben Jahr“, sagt Norbert Langenbach, Vorstand der Coface AG. Für alle Warenkreditversicherer sind

das schätzungsweise 50 000 bis 70 000 Unternehmen weniger.

Zu näheren Auskünften ist von den drei großen Gesellschaften einzig Coface bereit. „Für dasselbe Kreditrisiko gewähren wir heute vielleicht statt 50 000 nur noch 40 000 Euro Kreditlinie“, erläutert Langenbach. Am drastischsten senkte Coface die Kreditlimits für größere Unternehmen, insbesondere aus der Automobil- oder der Stahlbranche. Die häufigsten Kürzungen betreffen kleine und mittlere Unternehmen – dann aber unter Vorbehalt. Langenbach bezeichnet das

Foto: Alois Müller



als „Warnschuss“. „Das bedeutet, dass wir unsere Versicherten über ein schlechteres Rating für ihren Kunden informieren und die Deckungssumme reduzieren, sie aber wieder heraufsetzen, wenn wir neue Informationen bekommen, die unsere Einschätzung verbessern“, erklärt Langenbach.

„Als wollte ich einen Kredit von denen“, regt sich Hellmann über die Aufforderungsschreiben auf. Dabei sei er nicht einmal verpflichtet, seine Bilanz offenzulegen. „Wer etwas wissen will, darf sich gern an unsere Bank wenden“, teilt er seinen Großhändlern mit. Hellmann hat Glück. Als langjähriger, zuverlässiger Schnellzahler kann er sich das leisten. Er wird weiter anstandslos beliefert. Bei zahlreichen Handwerksbetrieben, die ebenfalls Aufforderungsschreiben bekommen haben, sieht das anders aus, das weiß Hellmann als Vizepräsident des Zentralverbands der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwer-

ke (ZVEH) sowie Obermeister der Elektroinnung Duisburg. Selbst wenn sie Zahlen vorlegen – vielen dürfte das schwerfallen, die Versicherer in ihrem Rating umzustimmen.

Seit Jahren gelten gerade Handwerksbetriebe als denkbar schlecht mit Eigenkapital ausgestattet, was ein wichtiger Bonitätsfaktor ist und das Rating des Unternehmens beeinflusst. „Gerade für junge Handwerksmeister ist eine Kürzung der Kreditlinie problematisch“, ist Franz Wittmann überzeugt. Mangels langjähriger Beziehungen zu ihren Lieferanten bleibt ihnen bei einer Kürzung oft nur, Kredite aufzunehmen, schätzt der Heizungsbauer aus Viechtach im Bayrischen Wald, zugleich Innungsoberrmeister und Vorstandsmitglied des bayerischen Fachverbandes Sanitär, Heizung, Klima. „Oft sind das Kunden, die immer Skonto bezahlt haben“, hebt Wittmann hervor.

Genau wie er selbst auch. Seit Jahren verzeichnet sein Familienunternehmen steigende Umsätze und Gewinne. Die Bilanzen legt er den Warenkreditversicherern seiner Großhändler regelmäßig vor. Dennoch fuhr eine Gesellschaft die für Wittmann abgesicherte Warenkreditlinie kürzlich von 50000 Euro auf 5000 Euro herunter. „Bei einer Anlage kostet allein der Heizungskessel 25000 Euro“, hält Wittmann fest. Da reichen 5000 Euro Absicherung nicht weit. Doch auch Wittmann hat Glück: Er hat seit 35 Jahren gute Beziehungen zum Großhändler. „Der beliefert uns weiter wie zuvor – aber auf eigenes Risiko.“

Alternativen sind in Sicht

Es zeichnen sich aber Auswege ab: So will der Warenkreditversicherer Atradius nach einer Pilotphase weiter mit der Wirtschaftsauskunftei Creditreform Policen speziell für kleine Unternehmen

CHECKLISTE

Das Auswahlverfahren



Warenkreditversicherungen sind nicht für jedes Unternehmen sinnvoll. Testen Sie, ob die Police für Ihren Betrieb interessant ist.

Die Police. Warenkreditversicherungen sichern das Risiko ab, dass ihre Kunden bestellte Waren oder Dienstleistungen nicht bezahlen – grundsätzlich für alle Branchen und Unternehmensgrößen. Versichern lassen können Unternehmen alle Lieferungen oder auch einzelne Geschäftsverbindungen. Dabei sind nicht nur Warenlieferungen versicherbar, sondern auch Dienstleistungen sowie Fabrikations- und Forderungsrisiken aus Verkäufen. Die versicherten Kunden können im In- oder Ausland ansässig sein.

Tipp: Grundsätzlich müssen Unternehmen ihren kompletten Umsatz versichern. Damit wollen die Warenkreditversicherer verhindern, dass sie nur die riskanten Forderungen absichern. Ausnahmen sind Umsätze mit Konzernen – Blue Chips –; auch kleinere Summen bis zu 20000 Euro lassen sich ausschließen.

Kosten. Die Prämie berechnet sich in Promille vom versicherten Umsatz je nach Schadensfaktor. Beispiele: Bei Euler Hermes beträgt die Prämie für ein mittelständisches Unternehmen mit sieben Millionen Euro Jahresumsatz und 3,3 Millionen Euro versichertem Umsatz im 1. Versicherungsjahr 6600 Euro jährlich. Bei der R+V beginnt die Prämie für Unternehmen mit weniger als einer Million Euro Umsatz bei 959 Euro. Zusätzlich können bei allen Gesellschaften auch Erfolgshonorare – für Inkasso – und weitere Kosten wie etwa Anwalts- oder Gerichtskosten fällig werden. Außerdem werden Selbstbehalte vereinbart, die je nach Kunden bis 25 oder im Einzelfall auch 40 Prozent reichen können.

Zusatzleistungen. Die Gesellschaften prüfen für ihre Versicherten die Bonität der gegen Ausfälle versicherten Kunden – Firmen und auch Privatkunden. Die Gesellschaft übernimmt Forderungsmanagement und Inkasso.

Eignung. Bei Handwerksunternehmen richtet sich die Police nach der Umsatzgröße. Hier gibt es aber keine kritische Summe als Grenze. Entscheidend ist, dass das Unternehmen große Kunden mit hohen Umsätzen beliefert – nur für solche wichtigen Ausfallrisiken lohnt sich eine Kreditversicherung. Für Betriebe, die wechselnden Kunden kleinere Summen in Rechnung stellen, ist eine Warenkreditversicherung dagegen nicht interessant.



Gute Beziehungen

Franz Wittmann (li.) legte immer die Unternehmenszahlen vor – dennoch wurde seine Warenkreditlinie gekürzt. Wittmann wird jetzt von seinem Lieferanten auf eigenes Risiko beliefert.



anbieten – allerdings nur Mitgliedern der Creditreform. Für Bestandskunden mit positiven Zahlungserfahrungen bekommen Versicherte anstandslos Summen bis zu 20 000 Euro versichert – die Bonität prüfen die Versicherten. Für Summen darüber müssen die Unternehmen bei Atradius ein Kreditlimit beantragen. Bei den anderen Gesellschaften können Unternehmen Summen bis 20 000 Euro sonst bestenfalls vom Schutz ausnehmen.

Die Wirtschaftskrise wird Unternehmen die Absicherung eigener Ausfallrisiken wohl weiter erschweren.

„Viele Handwerksunternehmen bekommen einfach für ihre gewerblichen Kunden kein Kreditlimit mehr“, weiß Albert Hager, Partner der auf Mittelständler spezialisierten Beratungsgesellschaft Quest Consulting AG.

Das hat jetzt auch die Bundesregierung erkannt und ist Anfang September aktiv geworden. Neben einer seit Monaten immer wieder beklagten Kreditklemme für Unternehmen befürchtet sie jetzt auch Lieferengpässe für die Wirtschaft – aufgrund des reduzierten Versicherungsschutzes der Warenkreditversicherer.

Anfang September hat die große Koalition Milliardenbeträge zur Verfügung gestellt, um vor allem den Mittelstand zu unterstützen. Neben sogenannten Globaldarlehen, die die staatliche KfW Förderbank den privaten Banken gewährt, die diese dann als eine Vielzahl von Kleinkrediten an die Unternehmen

weiterreichen müssen, hat der „Lenkungsausschuss Unternehmensfinanzierung“ beschlossen, die Kreditversicherungsgesellschaften staatlich zu unterstützen: Dafür will die Bundesregierung jetzt 7,5 Milliarden Euro zur Verfügung stellen.

Damit könnten Lieferanten sich wieder in großem Umfang gegen die Zahlungsausfälle ihrer Kunden absichern, lautet das Argument des Lenkungsausschusses, der die Maßnahme auf den Weg gebracht hat. Der Staat wird jetzt für die

Kreditversicherer einen Teil des Ausfallrisikos übernehmen, das von den Assekuranten nicht mehr gedeckt wird.

Wann diese staatliche Bürgschaft aber bei den Kunden der Warenkreditversicherer ankommt, können derzeit auch Experten nicht beantworten.

Midia Nuri

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de

ANGEBOTSÜBERSICHT

Welche Anbieter Ihnen was bieten

Gesellschaft	Infos unter www.	Besonderheiten
Atradius	atradius.de	keine Umsatzgrenze, Police „Modula Kompakt“ für bis zu 10 Mio. Euro Jahresumsatz, Beitragshöhe: 0 x Promille vom Jahresumsatz (individuell verhandelt), Selbstbehalt im Schnitt 20 – 25 % der Schadenssumme, neu: spezielles Angebot für kleinere Mittelständler exklusiv für Creditreform-Mitglieder
Coface	coface.de	Police Finanz @dvantage bei bis zu 5 Mio. Euro Jahresumsatz, Beitragshöhe individuell kalkuliert
Euler Hermes	eulerhermes.de	keine Umsatzgrenze, Kreditversicherungspolice für kleine Unternehmen bis 30 Mio. Euro Jahresumsatz, für große Unternehmen ab 2,5 Mio. Euro, Beitragshöhe individuell kalkuliert
R+V Versicherungs AG	ruv.de	Besonders spezialisiert auf Unternehmen der Baubranche, R+V ProfiPolice WKV kompakt für Jahresumsätze bis 1 Mio. Euro, WKV plus bis 30 Mio. Euro, Beitragshöhe individuell kalkuliert
Zurich Financial Services	zurich.de	Police Warenkreditversicherung Start (WKV Start) speziell für mittelständische Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 2,5 Mio. Euro, Selbstbehalt 20 – 30 %, bei Jahresumsätzen über 2,5 Millionen Euro: WKV Finance Start

Weitere Informationen und eine Branchenübersicht der Versicherer finden Sie unter:
www.handwerk-magazin.de/warenkreditversicherung

Foto: Peter Weigelt