



BBG

Partner im Wettbewerb.

WARENKREDITVERSICHERUNG

Finanzkommunikation und weitere Sicherungsinstrumente

Sicher handeln, gerade in konjunkturellen Krisen ist ein für viele Unternehmen mit Geschäften im Aus- und Inland drängendes, aktuelles Thema. Viele Unternehmen sichern ihre Lieferungen an Kunden über Warenkreditversicherungen ab, auch um sich selbst sicher und verlässlich zu refinanzieren. Der BGA hat sich vor diesem Hintergrund für die Verlängerung des Schutzschirms bei der Warenkreditversicherung gegenüber dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) sowie dem Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ausgesprochen und darüber hinaus mit Warenkreditversicherern das Gespräch über die weitere Entwicklungen und künftige Anforderungen gesucht.

Diese Publikation greift die vielfältigen Hinweise aus den mit den Warenkreditversicherern geführten Gespräche auf und soll Unternehmen, die das Instrument der Warenkreditversicherung zur Absicherung der Lieferketten und ihrer Finanzierung nutzen oder zu nutzen beabsichtigen, Informationen zum aktuellen Umfeld und den Anforderungen geben. Weiterhin soll aufgezeigt werden, was Unternehmen perspektivisch selber tun können, um sich auf das Auslaufen des Schutzschirms und den Übergang zur Wiederaufnahme einer marktwirtschaftlichen Risikobestimmung im Rahmen der wirtschaftlichen Erholung vorbereiten zu können. Die Information soll auch Orientierungshilfen geben, um gute und erfolgreiche Gespräche mit Warenkreditversicherern führen zu können und dem Unternehmen auch alternative Finanzierungsinstrumente eröffnen.

Im Zuge der Unternehmensschließungen vom März 2020 zur Eindämmung der Corona-Pandemie hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gemeinsam mit den Warenkreditversicherern zur Abwendung von Störungen der Lieferketten einen Schutzschirm aufgespannt. Dadurch sollen Warengeschäfte in einem Umfang wie im vorangehenden Jahr von über 400 Milliarden Euro abgesichert und weiter ermöglicht werden. Der Staat übernimmt dabei ein Risiko von bis zu 30 Milliarden Euro.

Nach dem beihilferechtlichen Rahmen der EU gilt die Vereinbarung bis zum 31. Dezember 2020. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und die Warenkreditversicherer verhandeln aktuell über eine Verlängerung des Schutzschirms. Die EU-Kommission hat bereits den Rahmen für eine Verlängerung des Schutzschirms geschaffen. Damit können BMWi und Warenkreditversicherer den zum 31. Dezember 2020 auslaufenden Schutzschirm erst einmal bis längstens zum 30. Juni 2021 verlängern.

Creditreform 



DEUTSCHER
FACTORING
VERBAND E.V.



BDIU

Inhalt

- Warenkreditversicherung
- Stärkung der Finanzkommunikation
- Sicherungs- und Finanzierungsinstrumente
- Ansprechpartner

INHALT

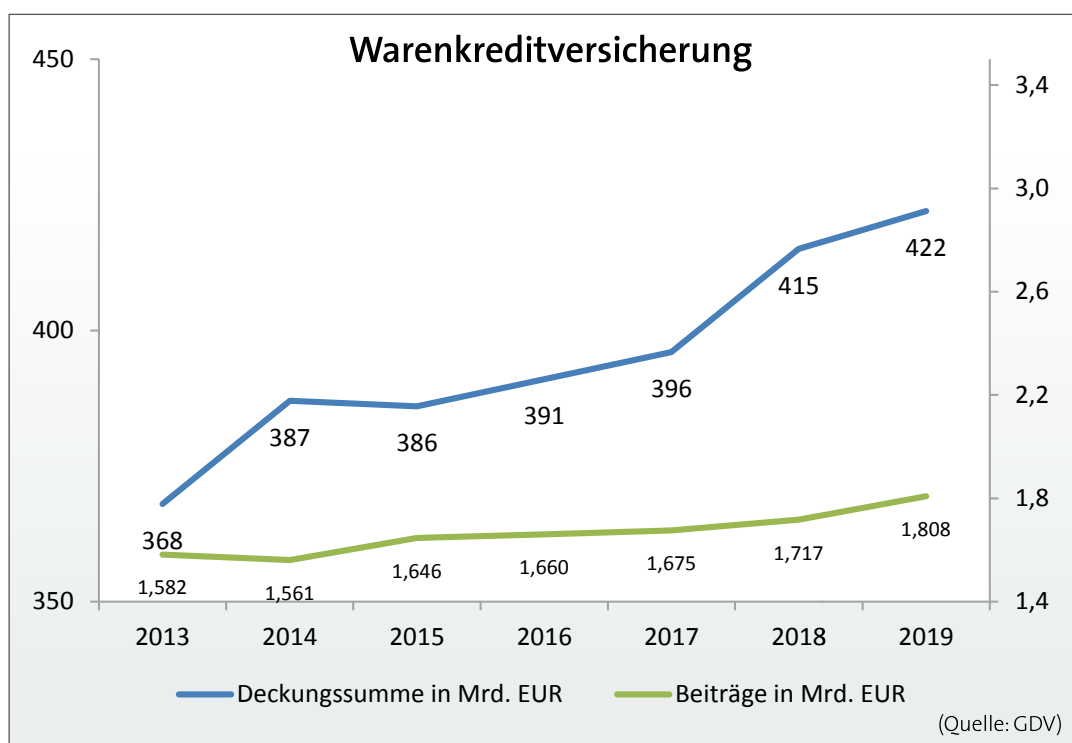


Unabhängig davon, ob eine Verlängerung zustande kommt – also ob der Schutzschirm am 31. Dezember 2020 ausläuft oder bis zum 31. März 2021 oder gar 30. Juni 2021 verlängert werden könnte - sind Unternehmen gut beraten, sich mit der Frage zu befassen, unter welchen Konditionen sie nach dessen Auslaufen ihre Lieferkette absichern können und wollen und/oder ob auch andere Formen der Absicherung von Warengeschäften ergänzend oder alternativ eine wichtige Hilfestellung zur Sicherung von Liquidität und Eigenkapital sein können.

Warenkreditversicherungen sind für deutsche Unternehmen ein wichtiges Absicherungsinstrument, wie auch die Entwicklung der Kennziffern nach Angaben des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zeigt. Die Deckungssummen sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. 2019 lagen sie mit 422 Milliarden Euro um 54 Milliarden Euro höher als noch im Jahr 2013. Dies entspricht einem Anstieg um 15 Prozent und damit dem Anstieg auch der Prämien. Diese lagen im vergangenen Jahr bei 1,8 Milliarden Euro und damit gerade einmal um 200 Millionen Euro höher als noch vor sieben Jahren. Was bedeutet das Auseinanderlaufen von Deckungsvolumen und Prämien bei der Warenkreditversicherung für die Unternehmen angesichts des sich durch die Corona-Krise ändernden Umfeldes und damit einhergehender Veränderung der Risikobewertung von Warengeschäften in Zukunft?

Kreditversicherungen werden vor allem deshalb abgeschlossen, um Forderungen abzusichern und Sicherheit im B2B-Geschäft zu schaffen. Wenn nun Prämien und Deckungssummen auseinanderlaufen, kann perspektivisch nicht ausgeschlossen werden, dass die Warenkreditversicherer mit Prämienanpassungen reagieren, um auch weiterhin Absicherungen anzubieten. Aber auch unter dem bestehenden Schutzschirm sind Anpassungen nicht gänzlich ausgeschlossen, wenn die Ursachen nicht in Corona-bedingten Folgen liegen, sondern in Entwicklungen schon vor der Krise gründen. Doch können Unternehmen auf dadurch bedingte Prämienanpassungen, Kürzungen oder Streichungen von Limits ihrer Kreditversicherer und auch Abwertung ihres Ratings reagieren?!

Um mit dieser Situation umgehen zu können, gibt es für Unternehmen im Wesentlichen zwei Lösungsmöglichkeiten. Sie können zum einen ein krisenfestes Kreditversicherungsmodell in Absprache mit dem Kreditversicherer ausgestalten. Und zum anderen können sie ihre finanzielle Unabhängigkeit bei Übernahme von mehr Eigenverantwortung durch ein strukturiertes Kreditmanagement und Instrumente der Liquiditätsstärkung erhöhen. Im ersten Fall kommt dabei der Finanzkommunikation zentrale Bedeutung bei, im letzten Fall der Bereitschaft, alternative Finanzierungsinstrumente stärker zu nutzen als bisher.



I. Stärkung der Finanzkommunikation

Was kann ein Unternehmen angesichts der Verunsicherung über die weitere Absicherung ihrer Warengeschäfte tun, um Limitkürzungen und Konditionenänderungen oder auch Ratinganpassungen abzuwenden? Betroffen hiervon kann ein Unternehmen sowohl kundenseitig als auch lieferantenseitig sein – kundenseitig, indem sich das Unternehmen mit Prämien- und Konditionsänderungen sowie Limitkürzungen seines Warenkreditversicherers infolge von Bonitätsänderungen bei der Risikobewertung seiner Kunden konfrontiert sieht, und lieferantenseitig, in dem sich das Unternehmen mit Konditionsänderungen für die Belieferung infolge von geänderter Bonitätsbewertung durch den Warenkreditversicherer des Lieferanten konfrontiert sieht.

Gestützt auf Erfahrungen von Unternehmen und Gesprächen mit Warenkreditversicherern führen die Corona-Krise und auch strukturellen Entwicklungen zu Änderungen von Risikoeinschätzungen mit Blick auf Länder, Branchen und individuellen Unternehmen. Wenn sich Risiken ändern, bleibt dies nicht ohne Auswirkungen auf die Rahmenbedingungen für die Warenkreditversicherung. Dies kann nur vorübergehend durch Hilfsmaßnahmen und Schutzschirme überbrückt werden. Unternehmen sollten dem aber nicht passiv gegenüberstehen, sondern können selbst auch proaktiv handeln. Dazu sollten sie zunächst ihren eigenen Status kennen und dazu ihr Rating und Deckungsvolumen ermitteln.

Mehr Transparenz und die aktive Suche des Dialogs mit Warenkreditversicherern können hilfreich sein, Unsicherheiten und Unklarheiten vorzubeugen. Informationen über Markt- und Unternehmensentwicklungen sind für beiden Seiten – Warenkreditversicherer und Unternehmen – wichtige Faktoren für die Entscheidung über Risiken und deren Kosten. Eine vertrauliche Öffnung gegenüber dem Warenkreditversicherer kann für beide Seiten vorteilhaft sein. Konditionenverschlechterungen, Kürzungen von Limits oder deutlich steigenden Prämienzahlungen können so aufgefangen oder abgemildert werden.

Empfehlenswert für Unternehmen ist somit, der Finanzkommunikation mit Warenkreditversicherern einen höheren Stellenwert beizumessen. Auf Grund der veränderten ökonomischen Ausgangslage im Jahr 2020 haben Jahresabschlüsse für das wirtschaftlich insgesamt gute Jahr 2019 nur begrenzte Aussagekraft in der aktuellen Corona-Krise. Information über aktuelle Finanzdaten der Unternehmens-

Weitere Informationen und Ansprechpartner können bei den Warenkreditversicherern abgerufen werden. Die folgende Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Absicherungen von Warengeschäften bieten insbesondere:

**Euler Hermes Deutschland,
Niederlassung der Euler Hermes SA**

Gasstraße 29, 22761 Hamburg
Postanschrift: 22746 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 / 88 34-3536
Fax: +49 (0) 40 / 88 34-77 44
E-Mail: info.de@eulerhermes.com
Web: <https://www.eulerhermes.de>

**Compagnie Française d'Assurance
pour le Commerce Extérieur SA (Coface),
Niederlassung in Deutschland**

Isaac-Fulda-Allee 1, 55124 Mainz
Postanschrift: Postfach 12 09, 55002 Mainz
Tel.: +49 (0)6131 / 323-0
Fax: +49 (0)6131 / 37 27 66
E-Mail: info-germany@coface.com
Web: <https://www.coface.de>

**Atradius Kreditversicherung,
Niederlassung der Atradius Crédito
y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros**

Opladener Straße 14, 50679 Köln
Postanschrift: 50585 Köln
Tel: + 49 (0)221 / 2044 4000
Fax: + 49 (0)221 / 2044 7936
E-Mail: customerservice.de@atradius.com
Web: <https://atradius.de>

R+V Allgemeine Versicherung AG,

Raiffeisenplatz 1, 65189 Wiesbaden
Tel: +49 (0)611 / 533-0
Fax: +49 (0)611 / 533-4500
E-Mail: ruv@ruv.de
Web: <https://www.ruv.de/firmenkunden/warenkreditversicherung/forderungsausfallversicherung>

Zurich Gruppe Deutschland

Platz der Einheit 2, 60327 Frankfurt am Main
Postanschrift: Postfach 90 04 16, 60444 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69 / 7115-3395
Fax: +49 (0)69 / 7115-3358
E-Mail: service@zurich.de
Web: <https://www.zurich.de/de-de/geschaeftskunden/produkte/kredit-und-kautioun/warenkreditversicherung>

Zu Versicherungsfragen können sich Unternehmen auch an die Servicegesellschaft des BGA wenden:

VGA GmbH

Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30 / 59 00 99 -90
E-Mail: info@vga.de
Web: <http://www.vga.de>



entwicklung können dagegen wichtige Grundlagen für die Verhandlungen mit Kreditversicherern sein, insbesondere wenn bestehende Limits nicht ausreichen und ein höheres Volumen benötigt wird.

Aktuelle Informationen können Unternehmenskennziffern, aber auch qualitative Bewertungen zu Finanz- und Ertragslage und den weiteren Perspektiven sein. Hierbei kann es sich um Informationen über die Entwicklung der Umsätze und der Auftragslage im Jahresverlauf bis zum aktuellen Zeitpunkt im Vergleich zum Vorjahreszeitraum handeln. Sie sollten Informationen, wie das Unternehmen die Corona-Krise bewältigt und wo das Unternehmen wirtschaftlich und liquiditätsmäßig steht - wie beispielsweise eine Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) – umfassen. Um die Aussagekraft des Zahlenwerks zu erhöhen und eventuellen Missverständnissen bei dessen Interpretation vorzubeugen, kann das Angebot einer telefonischen Erläuterung sinnvoll sein.

Unternehmen sollten zudem ihr Rating im Blick halten und im Falle einer Abstufung und der damit drohenden Einschränkung des auf das Unternehmen vom Warenkreditversicherer gezeichneten Deckungsvolumens den Kon-

takt zum Warenkreditversicherer suchen. Angesichts der großen Anzahl an Warenabsicherungsgeschäften können auch Warenkreditversicherer nicht immer individuell alle Sachverhalte zur Bewertung von Unternehmen analysieren und bedienen sich daher teilweise auch maschineller Auswertungen, wodurch Unsicherheiten und Unklarheiten entstehen können. Hier kann im Zweifel letztlich nur der Kontakt zwischen Unternehmen und Warenkreditversicherung und damit eine proaktive Finanzkommunikation eine Klärung herbeiführen.

Unternehmen, die unverschuldet von der Corona-Krise getroffen wurden, können (weiterhin) auf die Absicherung über den Schutzschirm für die Warenkreditversicherung bauen. Für Unternehmen allerdings, deren Bonität sich bereits vor der Krise verschlechtert hat oder deren Verschuldung zugenommen hat, ist die Ausgangssituation schwieriger. Sie fallen nicht unter das Regelwerk des Schutzschirms zur staatlichen Absicherung von Warenlieferungen. Dann sind diese Empfehlungen besonders zu berücksichtigen und Perspektiven aufzuzeigen, wie die schwierige Situation, in der sich das Unternehmen befindet, bewältigt wird.

II. Weitere Sicherungs- und Finanzierungsinstrumente

Zur Optimierung der Liquiditätsversorgung können Unternehmen neben der Absicherung ihrer Lieferkette über Warenkreditversicherungen auch Dienstleister zur Optimierung ihrer Prozesse im Forderungs- und Kreditmanagement einbinden, darunter beispielsweise die Abtretung von Forderungen (Factoring) oder die kundenerhaltende Beitreibung von Forderungen (Inkasso):

Liquiditätssicherung: Forderungs- und Kreditmanagement

Informationen über Zahlungsverhalten von Kunden sind zentrale Grundlage eines optimalen Forderungs- und Kreditmanagements, um Liquiditätsengpässe vorzubeugen. Unternehmen, die ihre Geschäfte gerade in schwierigen Zeiten auf einer sicheren Grundlage verfolgen wollen, müssen ihre Kunden sehr gut einschätzen können. Wenn die Leistung erbracht ist, die Rechnung aber nicht bezahlt wird, kostet das Zeit, Geld und Nerven. Dem können Unternehmen vorbeugen, indem sie sich gut vorbereiten. Vor

allem bei Geschäften im höheren Risikobereich sollten sich Kreditentscheidungen auf fundierte Informationen wie Bilanzdaten, Brancheninformationen, aktuelle und historische Geschäftszahlen sowie Angaben zur Zahlungsweise des Kunden stützen.

Ein hierauf aufbauendes strukturiertes Forderungs- und Kreditmanagement, das Lieferungen, Zahlungsziele und Konditionen überwacht, ermöglicht die Übernahme von mehr Eigenverantwortung. Ein ständig aktueller Überblick zu Zahlungsweisen einzelner Partner und Branchen als Frühwarnsysteme ermöglicht, frühzeitig Verschlechterungen der Zahlungsweise zu erkennen. Mit einem laufenden Monitoring von wichtigen Veränderungen bei den Geschäftspartnern und Kunden können Risiken im Geschäft mit Bestandskunden reduziert, Chancen im Vertrieb gezielt wahrgenommen und Ausfallrisiken bei Kunden verringert werden. Zeitnahe Mahnung bei Fälligkeitsüberschreitung im Rahmen eines optimierten Mahnwesens mit konsequenter Verfolgung von Außenständen kenn-



zeichnet ein professionelles Forderungsmanagement. Ergänzt um eine Einschätzung der Bonität beispielsweise durch den Creditreform-Bonitätsindex können Unternehmen sofort erkennen, wie es wirtschaftlich um ihren Kunden bestellt ist. Hierbei helfen strategische Partner wie die im Verband der Vereine Creditreform engagierten Mitgliedsunternehmen.

TIPP

Weitere Informationen und Ansprechpartner können unter www.creditreform.de abgerufen werden.

Liquidität durch Factoring

Die beschleunigte Umwandlung von Forderungen gegenüber Kunden in Liquidität ist ein wichtiger Ansatzpunkt für eine ausreichende, schnelle Versorgung mit Liquidität. Die Abtretung von Forderungen an ein Factoring-Institut ist gerade in schwierigen Zeiten wie der Corona-Pandemie mit ihren massiven Auswirkungen auf nationale und internationale Lieferketten ein wichtiges Instrument. Es schafft schnell und unbürokratisch die benötigte Liquidität. Die Nutzung von Factoring hat gute Gründe. Mit Factoring können sich Unternehmen vor Zahlungsverzügen oder -ausfällen schützen. Factoring bietet neben schneller Liquidität auf Wunsch auch Ausfallschutz und Entlastung im Debitoren-Management. Zudem ermöglicht die obligatorische Bonitätsprüfung den Unternehmen Sicherheit mit Blick die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden - sowohl hinsichtlich der gerade in Krisenzeiten wertvollen Neukunden, als auch hinsichtlich der Bestandskunden. Und Factoring-Nutzer können selbst Skontierungs-, Rabatt- und Boni-Möglichkeiten nutzen. Zudem können sie aufgrund der vom Factor schnell bereitgestellten Liquidität ihren Kunden verlängerte Zahlungsziele anbieten. Dies sichert Aufträge, wofür Kunden in schweren Zeiten sicherlich dankbar sind.

Nicht umsonst ist Factoring seit langem eine beliebte und täglich genutzte Form der Unternehmensfinanzierung in zahlreichen Branchen, wie im Handel und der Handelsvermittlung, der Metallverarbeitung, dem Ernährungsgebiete, dem Maschinen- und Fahrzeugbau, und dient der reibungslosen Finanzierung innerhalb zahlreicher Lieferketten. Factoring von medizinischen Forderungen, von Forderungen aus dem Baubereich sowie das B2C- Factoring haben in den letzten Jahren zudem deutlich an Bedeutung gewonnen. Kompetente Ansprechpartner in Factoring-

Institute finden sie bei den Unternehmen des Deutschen Factoring-Verbandes.

TIPP

Weitere Informationen können unter www.factoring.de abgerufen werden.

Liquidität durch Inkasso

Inkasso ist eine ganzheitliche Dienstleistung, die Gläubigern Liquidität sichert – ob Handwerker, Händler, Mittelständler oder große Konzernunternehmen. Die Ursachen für knappe Kassen kennen viele Unternehmen, vor allem kleine und mittlere Unternehmen: Der Auftrag ist ausgeführt, die Ware geliefert – aber der Kunde zahlt nicht. Spätestens nach der zweiten kaufmännischen Mahnung ist der Zeitpunkt gekommen, an dem man die Forderung an einen spezialisierten Dienstleister - an ein Inkassounternehmen - übergeben sollte. Über eine halbe Million Auftraggeber – Unternehmen aus allen Branchen - aus Industrie, Groß-, Online- und Einzelhandel, Handwerk, Verlagen und Telekommunikationsdienstleister – verhindern oder reduzieren durch die Inanspruchnahme von Inkassodienstleistungen Forderungsverluste und sichern Liquidität für weiteres Wirtschaften. Und die Inkassodienstleister machen dies äußerst erfolgreich zum Vorteil der Kunden: Rund 6 Milliarden Euro führen alleine die Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU) der Wirtschaft jedes Jahr zurück.

Inkasso entlastet die Auftraggeber von personal- und zeitaufwendigen Mahnprozessen und ermöglicht es ihnen, sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren. Die Kosten für ein solches außergerichtliches Forderungsmanagement gelten als Verzugschaden – das heißt, der Gläubiger kann sie vom Schuldner als Verursacher erstattet verlangen. Dadurch ist die Beauftragung von externen Inkassodienstleistungen für den Auftraggeber sehr kostenschonend. Inkassounternehmen haben juristisches Fachwissen, gepaart mit kaufmännischer Expertise und psychologischem Fingerspitzengefühl. Sie agieren als Mittler zwischen Gläubiger und säumigem Zahler – das ist die Basis für eine weiterhin positive Geschäftsbeziehung. Bei Inkasso gilt das Prinzip: Kein gutes Geld schlechtem hinterherwerfen. Die Rechtsdienstleister nehmen bei den ihnen übergebenen Forderungen Bonitätsprüfungen und darauf basierend Risikoabschätzungen vor, sodass in nicht erfolversprechenden Konstellationen keine uneinbringlichen Kosten mehr entstehen.



Den geeigneten Inkassopartner - mit Gütesiegel-Qualität - finden Unternehmen in der Mitgliederliste des Inkasso-Bundesverbands. Unter www.inkasso.de/mitgliederliste können Unternehmen auf Basis unterschiedlicher Suchkriterien den für sie passenden Forderungsmanagement-Dienstleister ermitteln und ihn direkt mit ihrem Anliegen kontaktieren. BDIU-Inkassounternehmen handeln stets so,

dass der gute Ruf des Gläubigers auch bei der notwendigen Klärung zahlungsgestörter Forderungen gewahrt bleibt.

TIPP

Weitere Informationen und Ansprechpartner können unter www.inkasso.de abgerufen werden.

III. Ansprechpartner

Die Information zur Finanzkommunikation und weiteren Sicherungsinstrumenten wurden vom

BGA Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30 / 59 00 99 - 570
Email: info@bga.de

in Zusammenarbeit erstellt mit

Verband der Vereine Creditreform e.V.

Hellersbergstraße 12, 41460 Neuss
Tel.: +49 (0)2131 / 109 -0
Email: kontakt@creditreform.de
Internet: www.creditreform.de

Deutscher Factoring-Verband e. V.

Behrenstraße 73, 10117 Berlin-Mitte
Tel.: +49 (0)30 / 20 654 654
Email: kontakt@factoring.de
Internet: www.factoring.de

Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V.

Friedrichstraße 50-55, 10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30 / 20 607 36-0
Email: bdiu@inkasso.de
Internet: www.inkasso.de

Herausgeber:

BBG Bundesbetriebsberatungsstelle GmbH

Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin
Ansprechpartner: Michael Alber
Tel.: +49 (0)30 / 59 00 99 - 560
Email: Michael.Alber@bga.de
Web: www.betriebsberatungsstelle.de