

Wenn Kunden nicht zahlen: Forderungsausfälle versichern – Liquidität sicherstellen

Von Carsten Müller

Unternehmer scheuen nicht das Risiko, sonst wären sie keine Unternehmer. Eine behutsame Abwägung von Chancen und Risiken geht jedoch allen Entscheidungen voraus. Wenn die Umsätze die Eine-Million-Schwelle übersteigen und die Produktion brummt, sollten Unternehmen ein Geschäftsrisiko, das schneller eintreten kann als gedacht, besonders ins Visier nehmen, den Forderungsausfall. Ein wichtiger Kunde geht in die Insolvenz, obwohl sein Produkt schon produziert wurde oder ein zweiter großer Kunde zahlt verspätet. Treffen beide Fälle womöglich fast zeitgleich ein, kann ein Unternehmen schnell in Liquiditätsnöte geraten. Das muss nicht sein. Eine Forderungsausfallversicherung, oder auch Warenkreditversicherung genannt, schützt vor hohen finanziellen Schäden und sichert insbesondere kleine und mittlere Unternehmen ab, die mit wenigen Kunden hohe Umsätze machen.

Was ist eine Forderungsausfallversicherung oder Warenkreditversicherung?

Wenn Unternehmen ein Produkt oder eine Dienstleistung für ihre Kunden erstellen, liegen in der Regel einige Wochen oder sogar Monate zwischen der Lieferung und Bezahlung. Das heißt, der Lieferant gewährt seinem Kunden einen Lieferanten- oder Warenkredit. Zahlt der Kunde nicht in der vereinbarten Frist oder womöglich gar nicht, droht die Forderung, die der Lieferant gegenüber seinem Kunden hat, auszufallen. Die Versicherung, die den gewährten Warenkredit oder drohenden Forderungsausfall übernimmt, heißt daher Forderungsausfall- oder Warenkreditversicherung. Beide Begriffe werden gleichermaßen verwendet.

Welche Schäden decken Forderungsausfall- oder Warenkreditversicherungen ab?

Die Forderungsausfallversicherung deckt – wie der Name schon sagt – den Ausfall zumeist kurzfristiger Forderungen (Fälligkeit unter einem Jahr) gegenüber einem Kunden ab, der bspw. wegen einer Insolvenz zahlungsunfähig geworden ist. Es ist eine Kreditversicherung, die den Lieferanten vor Geschäftsrisiken schützt, die ihn bei Eintritt womöglich selber in Liquiditätsschwierigkeiten bringen könnten. In jedem Fall übernimmt die Versicherung nicht nur die Auszahlung des Forderungsverlustes, sondern auch die Bonitätsprüfungen der Kunden. Ob die Versicherung die komplette Forderung oder nur Teile übernimmt, ob sie Ausfälle des gesamten Kundenstamms oder eines bestimmten Kundenkreises übernimmt, hängt von dem jeweiligen Vertrag ab.

Finanzkommunikation
& Finanzierung



Carsten
Müller

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung

Dipl.-Bankbetriebswirt
Gesellschafter

Risikomanagement
Unternehmenssteuerung
Finanzkommunikation

„Die Forderungsausfall- oder auch Warenkreditversicherung ist eine Kreditversicherung, die den Lieferanten vor Geschäftsrisiken schützt, die ihn bei Eintritt womöglich selber in Liquiditätsschwierigkeiten bringen könnten.“

Werden auch Forderungsausfälle bei Exportgeschäften abgedeckt?

Bei Auslandsgeschäften deckt die Warenkreditversicherung meistens nicht wirtschaftliche, sondern eher verschiedene politische Risiken ab, die zu Zahlungsausfällen führen könnten. Bspw. eine instabile politische Lage, einen Krieg oder mögliche Beschränkungen von Regierungen beim Handels- oder Devisenverkehr.

Gehören Forderungsausfälle nicht zum normalen Geschäftsrisiko? Warum sollte sich ein Unternehmen extra versichern?

Es lässt sich für ein Unternehmen nur schwer vorhersagen, welche Kunden zahlungsunfähig werden und welche nicht. Fakt ist jedoch, dass über die Hälfte aller Zahlungsausfälle bei Kunden vorkommen, mit denen Unternehmen eine langfristige Geschäftsbeziehung pflegen. Wenn kleine und mittlere Unternehmen einen großen Teil ihres Umsatzes mit wenigen Kunden erzielen, ist Vorsicht geboten. Unverschuldete Ausfälle können gesunde Lieferanten schnell in Zahlungsprobleme bringen und womöglich eine ernsthafte Schieflage des Lieferantenunternehmens verursachen. Es müssen nicht nur die verlorenen Umsätze kompensiert werden, um kostendeckend arbeiten zu können, auch wichtige Liquidität geht durch die Forderungsausfälle verloren.

Ab wann lohnt eine Warenkreditversicherung? Wann und wie hoch wird gezahlt?

Für kleine und mittlere Unternehmen, die mit wenigen Kunden einen Umsatz von mehr als eine Million Euro machen und bei denen es um kurzfristige Forderungen mit einer Fälligkeit unter einem Jahr handelt, sollten eine Warenkreditversicherung in Betracht ziehen. Je nach Vertrag werden 80-100 % ausgezahlt. Dabei ist zu berücksichtigen, dass ein Versicherungsschutz erst eintritt, wenn die Rechnungsstellung erfolgt ist, gemahnt wurde und nach ein bis zwei Monaten immer noch kein Geld eingetroffen ist. Erst dann ist das Nichtzahlen ein rechtskräftiger Tatbestand und der Versicherungsfall eingetreten.

Welche Voraussetzungen werden geprüft?

Eine Forderungsausfallversicherung umfasst eine detaillierte Bonitätsprüfung der Kunden. U.a. werden Bankauskünfte eingeholt oder Bilanzen geprüft. Es wird alles dafür getan, die Kreditwürdigkeit eines Abnehmers so genau wie möglich einschätzen zu können, also das Risiko zu bewerten. Für das Lieferantenunternehmen und den Anbieter der Warenkreditversicherung ist die Vermeidung des Schadens das Wichtigste. Wenn der Versicherungsfall eingetreten ist, gilt es ihn zu minimieren und erst an letzter Stelle steht die Schadensvergütung.

„Fakt ist, dass über die Hälfte aller Zahlungsausfälle bei Kunden vorkommen, mit denen Unternehmen eine langfristige Geschäftsbeziehung pflegen.“

Komponenten, die die Kosten einer Warenkreditversicherung beeinflussen

In der Regel bemisst sich die Prämie nach einem Prozentsatz vom Umsatz. Die Kosten hängen darüber hinaus von vielen Faktoren ab. Beispielsweise wird die Ausfallquote der Branche mit der des Lieferantenunternehmens verglichen. Die Leistungen des eigenen Kreditmanagements im Unternehmen können bis zu einer bestimmten Summe erfolgen, erst darüber hinaus übernimmt das Versicherungsunternehmen. Auch die Größe des Kundenstamms ist von Bedeutung: Werden alle Kunden in die Versicherung mit einbezogen sind die Prämien teurer, als wenn nur wenige Kunden mit einem gewissen Umsatzanteil ins Visier genommen werden.

Welche Vorteile hat ein Unternehmen durch eine Warenkredit- oder Forderungsausfallversicherung?

- verbesserte Kontrolle von Lieferantenkrediten
- gezieltes Risikomanagement
- Absicherung gegen überproportional hohe Zahlungsausfälle
- generell bessere Absicherung gegen Forderungsausfälle
- sicherere Planungsgrundlagen (Umsatz, potenzielle Kunden)
- verbessertes Umlaufvermögen, bessere Liquidität und damit besseres Rating bei Krediten
- stärkeres internes Kreditmanagement durch Unterstützung des Versicherers

Mehr zur Warenkreditversicherung am 1. Februar 2018 auf unserer Veranstaltung

Zeitgemäße Finanzierung ohne klassische Sicherheiten - Investitionen in die Digitalisierung finanzieren - neuer Umgang mit Lieferantenkrediten

Lieferantenkredit - Der richtige Umgang mit der Warenkreditversicherung

Kreditversicherung in Ihrer Unternehmensfinanzierung



Ulrik Schumann
Manager Credit Risk

**Euler Hermes
Deutschland**

Kurzprofil Euler Hermes

Die Euler Hermes SA ist eine Kreditversicherungsgruppe mit Sitz in Courbevoie bei Paris. Das Unternehmen ist mit einem Marktanteil von rund 35 Prozent weltweiter Marktführer in dieser Sparte. Euler Hermes ist Weltmarktführer im Warenkreditversicherungsgeschäft. Mit 6.140 Mitarbeitern in über 50 Ländern bietet Euler Hermes ein komplettes Spektrum an Dienstleistungen für das Forderungsmanagement an. Die deutsche Niederlassung Euler Hermes Deutschland, mit Sitz in Hamburg, ist mit einem Marktanteil von rund 40 Prozent Deutschlands führender Kreditversicherer. *Quelle: Wikipedia.* www.eulerhermes.de