



Kreditversicherungen

stärken die Liquidität
des Mittelstands



Im FinanzVerbund der
Volksbanken Raiffeisenbanken

Die Kreditversicherung aus verschiedenen Perspektiven

Seite 04 Der Handwerksbetrieb



Wer keine Kreditversicherung hat, handelt unverantwortlich, meint Peter Horbach von der POS Polsterservice GmbH.

Seite 06 Das Transportunternehmen



Für Andreas Nüllig und Hans Haß sind die offenen Forderungen ihrer Spedition wertvolles Firmenkapital.

Seite 08 Die Bank



Hermann Arens und Thomas Hegemann von der Volksbank Lingen schätzen die Nähe zu ihren Firmenkunden.

Seite 10 Die Straßenverkehrsgenossenschaften



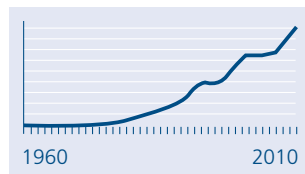
Werner Gockeln von der SVG Zentrale braucht die Kreditversicherung für die Maut-Abrechnung.

Seite 12 Der Wirtschaftsverband



Friedhelm Noss von der Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmer sieht in Bürgschaften einen Segen.

Seite 14 Die Leistungspalette



50 Jahre R+V-Kreditversicherung: Leistungsstarke Produkte und kompetente Beratung.

Seite 16 Der Versicherungsverband



Nils Hellberg vom GDV vertritt die deutschen Kreditversicherer gegenüber Medien und Politik.

Seite 18 Der Versicherer



Die Kreditversicherung ist Teil des Risikomanagements, sagt Rudolf Servatius von der R+V.

Zu unserem Titelbild



Löwenanteil: Bei den R+V-Kreditversicherungen hat das Bauhaupt- und Ausbaugewerbe einen Anteil von rund 60 Prozent.

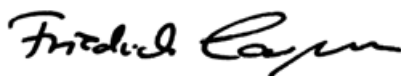
Vorwort

Die Kreditversicherung stand 2009 im Fokus der Öffentlichkeit. Als Folge der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise und vieler spektakulärer Firmenpleiten änderten viele Kreditversicherer ihre Annahmepolitik, kürzten die Limite oder erhöhten die Preise, um das Risiko beherrschbar zu halten.

Trotz dieser schwierigen Marktsituation blieb R+V ihrem Kurs treu und begleitete ihre mittelständische Klientel durch die Krise. Rund 80 Prozent der R+V-Firmenkunden haben einen Umsatz von weniger als einer Million Euro. Die Folge dieser breiten Risikostreuung ist eine auskömmliche Schadenquote. Dadurch konnte R+V die Prämien stabil halten. Mehr noch: R+V erstattete ihren Kunden Anfang 2010 sogar Beiträge in Millionenhöhe zurück.

Diese konsequent auf den Mittelstand ausgerichtete Strategie zahlt sich aus. 2009, ein Jahr vor ihrem 50. Jubiläum, wuchs die R+V Kreditversicherung um über elf Prozent – während der Markt ein Minus hinnehmen musste. Heute steht R+V auf Rang 2 der deutschen Kreditversicherer, ist größter Kautionsversicherer und zweitgrößter Vertrauensschadenversicherer. Dahinter stehen innovative und überzeugende Konzepte, eine engagierte Mannschaft und die erfolgreiche Zusammenarbeit mit allen R+V-Vertriebswegen, insbesondere den Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie den Straßenverkehrsgenossenschaften und Verbänden.

2010 werden die Kreditversicherungen weiter an Bedeutung gewinnen. Als Teil des Finanz- und Risikomanagements tragen sie zur Existenzsicherung der kleineren und mittleren Unternehmen bei und stärken die Liquidität des Mittelstands.



Dr. Friedrich Caspers
Vorstandsvorsitzender
der R+V Versicherung AG



**Peter Horbach, Geschäftsführender Gesellschafter
der POS Polsterservice GmbH in Hausen**

„Wer als Unternehmer keine Kreditversicherung abschließt, handelt unverantwortlich. Das Risiko ist für einen normalen Unternehmer unüberschaubar.“

Für Unternehmer unverzichtbar – Kreditversicherung federt Risiken ab

Wenn es um Risse, Falten oder Brandlöcher in Sofas, Sesseln und Autositzen geht, kann Peter Horbach niemand etwas vormachen. Seine Firma übernimmt Polsterreparaturen aller Art – im Kundendienst für Möbelhäuser und Autohersteller oder als Gutachter für Versicherungen.

Das teure Ledersofa quietscht bei jeder Bewegung, am nagelneuen Ohrensessel löst sich eine Naht, den Fahrersitz der Edellimousine zierte ein hässlicher Fleck? Solche Ärgernisse beheben die Außendienst-Mitarbeiter der Firma POS Polsterservice im Handumdrehen und meist direkt vor Ort. Mit 20 Millionen Euro Umsatz und rund 350 Mitarbeitern ist Peter Horbach mit dieser Spezial-Dienstleistung Marktführer. 30 Prozent seines Umsatzes macht er inzwischen im europäischen Ausland, unter anderem in Holland, Belgien, der Schweiz, Österreich oder Slowenien.

Gerade baut der 63-jährige noch einen zweiten Geschäftszweig auf – ebenso spezialisiert wie die Polsterreparatur und ebenso vielversprechend: „Es gibt große Probleme bei Einbauküchen – Türen, die nicht schließen, gesplitterte Arbeitsplatten, fehlerhafte Schubladen.“ Daher lernen seine Mitarbeiter nun auch, wie sie Marmorplatten reparieren und Holz bearbeiten. „Das Handwerkliche eignen wir uns an, das Organisatorische beherrschen wir bereits.“ Die Verwaltung sitzt in Hausen im Westerwald, sein Callcenter arbeitet von Ungarn aus – Peter Horbach ist ein Mittelständler, der die Globalisierung erfolgreich nutzt.

Rund 700 Kunden im In- und Ausland hat Horbach in seiner Kartei, darunter sind große Unternehmen, aber auch viele kleinere. Da ist das Risiko groß, auf Forderungen sitzenzubleiben. Schon in den Anfangszeiten der Firma, vor 22 Jahren, hat er eine Kreditversicherung abgeschlossen. Das sei einfach notwendig, meint er: „Das ist so, als würden Sie in jungen Jahren sagen: Ich

brauche keine Krankenversicherung, ich werde nicht krank.“ Er findet, wer als Unternehmer keine Kreditversicherung abschließt, handelt unverantwortlich. Vor allem die Bonitätsprüfung, die seine Kreditversicherung durchführt, ist ihm wichtig: „Ich kann als normaler Unternehmer doch gar nicht einschätzen, wie mein Kunde finanziell dasteht.“ Erst recht im Ausland sei das unüberschaubar, meint der erfahrene Unternehmer und setzt hinzu: „Wenn die R+V sagt, jetzt machen wir den Topf zu, dann gehen wir aus dem Geschäft raus. Und das hat bisher immer gestimmt.“

Diese Zuverlässigkeit weiß er zu schätzen, ebenso wie eine schnelle und unkomplizierte Abwicklung im täglichen Geschäft und auch im Schadenfall. „Ich will mich nicht monatelang rumärgern, bis ich eine Zahlung bekomme“, erklärt der Firmenchef. „Da trennt sich eben die Spreu vom Weizen. Und bei R+V stimmt alles.“ So wie er in seiner Firma die Qualität großschreibt, erwartet er auch von seiner Versicherung Qualität: passende Versicherungslösungen, schnellen Service und vor Ort immer einen Ansprechpartner, mit dem er kompliziertere Fälle besprechen kann. Vor einigen Jahren hatte er einen dicken Schadenfall, eine Zahlung von 170.000 Euro blieb aus, verzögerte sich immer weiter – und dann ging der Kunde insolvent. „Das war ein Grenzfall. Erst ließen die Zahlungen immer länger auf sich warten, wir waren schon mit R+V im ständigen Austausch – und dann war es plötzlich doch passiert“, berichtet Horbach. „Ohne Kreditversicherung hätte das schon sehr weh getan.“

Offene Forderungen sind wertvolles Firmenkapital

Wenn ein Geschäftspartner in Zahlungsnot gerät, bedroht dies vielfach auch die eigene Existenz. Immerhin ist jede dritte Insolvenz auf erhebliche Forderungsausfälle zurückzuführen. Doch zum Glück lässt sich der Domino-Effekt gezielt abfangen.

Tachometer, elektronische Schließanlagen, Formteile oder Motorwellen: Der Transport von Autoteilen und Zubehör ist das Kerngeschäft der Spedition Nüllig & Haß. Als Vertragspartner der Auftragsspediteure großer Autohersteller ist das Wuppertaler Unternehmen im Herzen Nordrhein-Westfalens gut aufgehoben. Denn einschließlich der vielen Zulieferbetriebe gehört das dicht besiedelte Bundesland zu den bedeutendsten Automobilstandorten Deutschlands.

„Leider hat unsere Branchenkonzentration auch Schattenseiten“, bedauert Inhaber Hans Haß. „Es ist eine Kettenreaktion: Sinkende Absatzzahlen in der Automobilbranche ziehen sofort auch uns Transporteure in Mitleidenschaft.“ Damit die Fahrzeugflotte von rund 120 Lkw weiterhin ausgelastet ist, versuchen die erfahrenen Spediteure Hans Haß und Andreas Nüllig, im Sinne einer breiteren Risikostreuung Neukunden aus anderen Branchen zu gewinnen. „Hierbei kann uns die Bonitätsprüfung der Kreditversicherung wertvolle Dienste leisten. Dann wissen wir bereits vor der ersten Zusammenarbeit, ob wir es mit einem finanziell gesunden Unternehmen zu tun haben.“ Das beruhigt nicht nur die Spediteure, sondern auch ihre Hausbank, denn Risikomanagement hat bei den Geldinstituten inzwischen einen hohen Stellenwert. Die Wirtschaftskrise erhöht das Sicherheitsbedürfnis zusätzlich.

Hans Haß erzählt, dass sein Bankberater ihn schon vor einigen Jahren auf eine Kreditversicherung angesprochen hat. Doch teilweise waren die Prämien so hoch, dass sie wirtschaftlich für das Unternehmen nicht vertret-

bar waren. Factoring, also die Abtretung der Forderungen an einen Dienstleister, kam für ihn ebenfalls nicht in Frage. Nicht nur der hohe Zinssatz hat ihn abgeschreckt, sondern auch die Befürchtung, gute Kunden mit dem Forderungsverkauf zu verprellen. Mit der Wirtschaftskrise kam das Thema Kreditversicherung wieder auf den Tisch. Seit auch Großunternehmen ins Schlingern geraten und die Zahl der Firmeninsolvenzen kontinuierlich steigt, sind alle hellhöriger geworden und nehmen die Zahlungsfähigkeit ihrer Geschäftspartner deutlicher unter die Lupe.

Ausführliche Gespräche mit seinen Versicherungsberatern von der SVG Nordrhein Assekuranz-Service GmbH, Düsseldorf, überzeugten den Unternehmer von der Warenkreditversicherung der R+V: „Eigentlich ist eine Forderungsausfallversicherung ein Muss für Unternehmer. In den offenen Forderungen ist ja ein erhebliches Kapital der Firma gebunden. Unseren Fuhrpark und die Betriebsgebäude haben wir schließlich auch gegen Verlust versichert.“

Mit der R+V haben die Unternehmer Nüllig und Haß einen Kreditversicherer nach ihrem Geschmack gefunden: „Die Preise sind fair, wir bekommen ausreichende Limite und haben bei der SVG kompetente Gesprächspartner, die die spezifischen Probleme des Mittelstands kennen.“ Und auch in Verhandlungen mit ihrer Hausbank sind die Spediteure jetzt im Vorteil: „Unser Rating hat sich durch den Abschluss der Kreditversicherung verbessert. Das spielt eine entscheidende Rolle, wenn wir Investitionen für unser Unternehmen planen.“



**Andreas Nüllig und Hans Haß, Inhaber der
Spedition Nüllig & Haß oHG, Wuppertal**

*„Der Wettbewerbs- und Kostendruck
im Transportgewerbe ist momentan enorm
hoch. Forderungsausfälle könnten wir in
dieser angespannten Situation nur schwer
verkräften.“*



Hermann Arens, Vorstandssprecher der Volksbank Lingen eG (rechts), und Thomas Hegemann, Firmenkundenberater und stellvertretender Bereichsleiter Firmenkunden

„Im Gespräch mit einem Firmenkunden geht es heute immer auch um die Wertigkeit der Forderungen und die Bonitäten. Und oft muss er Forderungsausfälle befürchten.“

Kreditversicherung im Bankgeschäft: In der Wirtschaftskrise immer wichtiger

„Einfach näher dran“ lautet der Werbeslogan der Volksbank Lingen eG – tatsächlich ist die Bank tief in der Region verwurzelt. Kurze Wege, schnelle Entscheidungen, überzeugende Angebote für den Mittelstand, damit konnte die Bank auch in der Finanzkrise kräftig wachsen.

„Eine Kreditklemme gibt es bei uns nicht“, konstatiert Hermann Arens, Vorstandssprecher der Volksbank Lingen. „2009 haben wir die Kreditvergabe sogar noch um rund acht Prozent gesteigert.“ Hier im Emsland prosperiert der Mittelstand. Maschinenbau, Dienstleistung, alternative Energien und Landwirtschaft sind die Erfolgsbranchen in dem eher ländlich geprägten Landstrich im westlichen Niedersachsen. Wer hier erfolgreich Bankgeschäfte machen will, muss die Sprache seiner Kunden sprechen und ihre Probleme kennen, weiß Arens: „Viele unserer Mitarbeiter kommen aus der Region und wir legen großen Wert auf eine hohe Kontinuität in der Besetzung unserer Filialen. So können wir eine Beziehung zu den Kunden aufbauen.“ Bestes Beispiel ist Hermann Arens selbst, der vor mehr als 35 Jahren in der Bank seine Lehre absolvierte und 1992 in den Vorstand berufen wurde.

Natürlich blieb auch das Emsland von der gegenwärtigen Krise nicht unberührt. „Gerade im Maschinenbau gab es Absatzrückgänge und wir haben einige kleinere Insolvenzen zu verzeichnen“, meint Arens. „Aber die meisten Betriebe haben eine gute Kapitalausstattung und überstehen ein paar harte Jahre.“ Dennoch steht die schwierigste Zeit noch bevor, ist Arens überzeugt. Die genaue Kenntnis der Unternehmen ist nun Gold wert. Firmenkundenberater Thomas Hegemann berichtet: „Ich fahre oft persönlich zu den Kunden, gehe durch die Werkshallen. Vor Ort sehe ich mehr, als wenn ich nur die Bilanz lesen würde.“ Das Thema Kreditversicherung ist nicht neu, spielt aber in den Kundengesprächen eine immer größere

Rolle. „Vor Jahren hörte ich oft: Ich kenne meinen Kunden, da ist alles gut“, erzählt Hegemann. „Jetzt, wo sogar Großunternehmen wie Opel oder Karstadt ins Wanken geraten, hat sich die Wahrnehmung geändert.“ Nicht selten wird der Banker von einem Unternehmer angesprochen, der die Bonität eines säumigen Kunden prüfen lassen will. Klar, dass der Berater diesem Kunden eine Forderungsausfallversicherung ans Herz legt. Bei anderen, deren Außenstände bedenkliche Höhen erreichen, bringt Hegemann das Thema auf den Tisch: „Wenn wir mit den Kunden die Zahlen durchgehen, nutzen wir die Gelegenheit, ihn auf die Kreditversicherung anzusprechen.“ Auch zum Vorteil der Bank, erklärt der Berater: „Die Probleme, die der Kunde mit seinen Forderungsbeständen hat, werden bald zu unserem Problem, wenn ihm Liquidität fehlt.“

Die Unternehmer, die sich für die Kreditversicherung entschieden haben, schätzen nicht nur den Schutz gegen Forderungsausfälle. Auch die Möglichkeit, vor Auftragsannahme die Zahlungsfähigkeit ihres Kunden prüfen zu lassen, nutzen sie gern. „Bevor ein Handwerker 500 oder 1.000 Euro in ein Angebot investiert, will er wissen, ob sich dieser Aufwand lohnt“, erklärt Hegemann. In solchen Fällen ist Schnelligkeit besonders wichtig – der Kunde muss binnen Stunden eine verlässliche Auskunft haben. Bei R+V geht das online. „Das ist eine große Stärke“, ist Vorstandssprecher Hermann Arens überzeugt. „Genauso schnell arbeiten wir auch in der Bank: Wir treffen die Entscheidungen vor Ort, nicht in einer weit entfernten Zentrale. Unsere Kunden wissen das zu schätzen.“

Risiko Maut-Abrechnung: Dienstleister haften bei Kunden-Insolvenz

Rund 4,4 Milliarden Euro flossen im Jahr 2009 durch die Lkw-Maut in die Staatskasse. Mehr als ein Fünftel davon wurde über die Straßenverkehrsgenossenschaften (SVGen) abgerechnet – abgesichert durch eine Kreditversicherung der R+V.

24,4 Milliarden Kilometer haben mautpflichtige Lkw im vergangenen Jahr auf deutschen Autobahnen zurückgelegt, umgerechnet rund 80 Mal die Strecke bis zur Sonne und wieder zurück. Pro Kilometer wurden dabei für schwere Lkw ab 12 Tonnen durchschnittlich 18,1 Cent an Mautgebühren fällig – eine große finanzielle Belastung für die Transportunternehmen und ein enormes Risiko für alle, die die Mautzahlungen abrechnen. Der vom Staat beauftragte Mautbetreiber Toll Collect hat verschiedene Dienstleister mit der Gebührenabrechnung beauftragt – zumeist Herausgeber von Kreditkarten oder Tank- und Servicekarten. „Wer bei der Mautabrechnung dabei sein will, muss für die fälligen Straßenbenutzungsgebühren bürgen“, erzählt Werner Gockeln, Geschäftsführender Vorstand der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr eG, Frankfurt am Main. „Ohne eine entsprechende Absicherung und einen Partner, der die Risikoprüfung übernimmt, wäre für uns das Risiko als Zahlungsdienstleister nicht vertretbar gewesen.“ R+V sprang mit der Kreditversicherung ein und ebnete damit ihren SVG-Vertriebspartnern den Weg zu einem neuen Geschäftsfeld.

Pünktlich zum Start der Lkw-Maut am Neujahrstag 2005 boten die SVGen die Mautabrechnung als neue Serviceleistung an. Mit Erfolg: „Inzwischen haben sich bundesweit rund 14.000 Mautkunden mit etwa 130.000 Fahrzeugen bei uns angemeldet“, berichtet Werner Gockeln. „Im Jahr 2009 wurden etwa 900 Millionen Euro an Mautgebühren über uns abgerechnet. Damit sind wir Marktführer bei den Zahlungsdienstleistern in Deutschland.“

Eine stolze Summe mit hohem Risiko-Potenzial. Denn die SVG muss für die ausstehenden Mautbeiträge aufkommen, wenn ein Unternehmen Insolvenz anmeldet. Jeder gefahrene Autobahnkilometer wird erfasst und die dafür fällige Gebühr muss an das Verkehrsministerium abgeführt werden. „Ohne einen Partner wie R+V hätten wir dieses enorme Risiko gar nicht tragen können“, betont der Vorstand der SVG-Zentrale. Die R+V-Absicherung hilft nicht nur den SVGen, sondern bringt auch den Mautkunden einen finanziellen Vorteil: „Liquidität ist das Schmiermittel des Verkehrsgewerbes. Da unsere Mautlösung in der Regel eine Bankbürgschaft überflüssig macht, stärkt das die Zahlungsfähigkeit der Unternehmen.“ Vorteil Nummer 2 beim SVG-Mautverfahren: „Da die Maut rückwirkend bezahlt wird, ergibt sich im Durchschnitt ein Zahlungsziel von 35 Tagen.“ Unterstützung bei der Tourenkalkulation sowie Hilfe im Formular-Dschungel und bei Reklamationen sind nur einige weitere Argumente für den SVG-Mautservice – und das alles ohne zusätzliche Kosten für die Firmen.

Selbstverständlich muss auch die SVG die Bonität ihrer Mautkunden prüfen. Im Gegensatz zu anderen Abrechnungsgesellschaften reagiert sie bei kurzzeitigen Zahlungseinpässen jedoch nicht gleich mit einer Kündigung, betont Gockeln: „Wir kennen die meisten Unternehmer persönlich, auch als Kunden des Spezialversicherers KRAVAG. Unterstützt von R+V und KRAVAG versuchen wir immer zuerst, gemeinsam mit den Firmenchefs eine für alle Seiten tragbare Lösung zu finden.“



**Werner Gockeln, Geschäftsführender Vorstand
der SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßen-
verkehr eG, Frankfurt am Main**

*„Für das Straßenverkehrsgewerbe ist ein
Kreditversicherer wichtig, der sich bei
rauem Wetter und schlechter Marktlage
nicht gleich vom Kunden verabschiedet.“*



**Friedhelm Noss, Hauptgeschäftsführer der
Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunter-
nehmen e.V., Bonn**

*„Die Kautionsversicherung ist ein Segen für
unsere mittelständischen Mitglieder.
Sie bringt ihnen eine immense finanzielle
Entlastung und unternehmerische Freiheit.“*

Vertragserfüllung und Gewährleistung: Unverzichtbare Bürgschaften für die Bauwirtschaft

Bauunternehmer müssen fünf Jahre lang für die Qualität ihrer Leistungen gerade stehen – und dafür als Sicherheit fünf Prozent der Bausumme bereithalten. R+V übernimmt die Bürgschaft für Mängelansprüche und verbessert so die Liquidität der Unternehmer.

Sie bauen Brücken, Autobahnen oder Wasserstraßen und sind an spektakulären Bauvorhaben wie der Hafencity in Hamburg oder dem Bahnprojekt „Stuttgart 21“ beteiligt: Die mittelständischen Bauunternehmer bewegen viel in Deutschland und können sich gemeinsam im Wettbewerb auch gegen Großunternehmen behaupten. Ihre Interessenvertretung ist die Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmen (BVMB) in Bonn. Hauptgeschäftsführer Friedhelm Noss pendelt ständig zwischen Bonn und Berlin, hält den Kontakt zu Auftraggebern aus der Wirtschaft, zu Verbänden und Entscheidungsträgern in der Politik und setzt sich dafür ein, dass der Mittelstand bei öffentlichen Ausschreibungen eine faire Chance bekommt. Der engagierte Verbandschef stellt sein berufliches Leben unter die Überschrift „Der Mittelstand als Hauptunternehmer“. Mit Erfolg. Über spartenübergreifende Bietergemeinschaften gelingt es dem Mittelstand immer wieder, auch bei großen Bauprojekten verantwortlich mitzuwirken. Das birgt aber auch deutlich höhere Risiken als die Tätigkeit eines Subunternehmers. „Die Bietergemeinschaften haften gesamtschuldnerisch für die Erfüllung ihres Vertrages und müssen wie alle Bauunternehmen nach Abschluss ihrer Arbeiten noch fünf Jahre lang für die Qualität ihrer Leistung gerade stehen“, sagt Noss. Und eben hier liegt das Problem. Für die Vertragserfüllung und die Gewährleistung müssen hohe Bürgschaften hinterlegt werden, die die Firmen aus eigener Kraft nicht leisten können. Etwa ein bis zwei Monatsumsätze wären sonst in Bürgschaften gebunden. Und die aktuelle Wirtschaftskrise macht die Finan-

zierung neuer Bauvorhaben nicht einfacher: Gestiegene Beiträge für Avale, gekürzte Bürgschaftsrahmen oder die Forderung nach höheren Sicherheitsleistungen sind große Hürden für den Mittelstand. Die Lösung für mittelständische Bauunternehmer: Der Kautionsmargenpool der BVMB. Fünf Kautionslimits zwischen 250.000 Euro und 2,5 Millionen Euro stehen zur Auswahl, bis 1,5 Millionen Euro besteht sogar die Möglichkeit einer Blanko-Bürgschaft. Für den Volkswirtschaftler Noss ist dies in der heutigen Wirtschaftslage ein wertvoller Beitrag, um die Liquidität der Unternehmen zu erhalten: „Die Nachfrage nach dem Bürgschaftspool ist enorm. Für viele mittelständische Bauunternehmen ist dies der einzige Weg, günstig und vor allem ohne Hinterlegung von Sicherheiten an die für ihre Existenz notwendigen Bürgschaften zu gelangen.“

Die BVMB in Kürze

Die Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmen e.V. (BVMB), Bonn, hat rund 600 Mitglieder mit mehr als 100.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von über 15 Milliarden Euro. Als Vorsitzender des R+V-Unternehmerbeirats engagiert sich Hauptgeschäftsführer Friedhelm Noss auch bei der Versicherung für die Interessen des Mittelstands.

Drum prüfe, wer sich geschäftlich bindet ...

Blindes Vertrauen ist eine wackelige Basis für Geschäftsbeziehungen. Ein ausgewogenes Maß an Kontrolle und Sicherheit schützt Firmenchefs und Auftraggeber vor unliebsamen Überraschungen und verbessert die Chancen für eine langfristige Zusammenarbeit.

Die Zahlung im Schadenfall ist nur ein Aspekt der Kreditversicherung. Viel wichtiger sind unter Umständen die Ermittlung der Zahlungsfähigkeit eines Geschäftspartners oder die Verbesserung der eigenen Liquidität durch einen Bürgschaftskredit. Wer eine Geschäftsbeziehung erst gar nicht eingeht, weil die Bonität eines neuen Kunden fragwürdig ist, spart Zeit und Geld für lohnendere Projekte. Und wer zur Absicherung eines Auftrags keine Bankbürgschaft in Anspruch nehmen muss, verschafft sich einen wichtigen Finanzierungsspielraum für notwendige Investitionen. Außerdem sind die Unternehmer bei Kreditanfragen in einer besseren Verhandlungsposition, denn die Banken sind nach Basel II gehalten, die Bonität ihrer Kunden schärfer auf den Prüfstand zu stellen.

R+V belegt Spitzenplätze

Dass die R+V mit ihren Kreditversicherungen den Nerv des Mittelstands trifft, zeigt sich eindrucklich in den Geschäftsergebnissen. Mit Beitragseinnahmen von rund 236 Millionen Euro im Jahr 2009 ist sie der zweitgrößte Kreditversicherer in Deutschland. In der Kautionsversicherung liegt sie mit einem Marktanteil von rund 37 Prozent sogar auf Platz 1. Ein Erfolgsrezept ist die Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken. Mehr als die Hälfte aller Kreditversicherungsverträge werden über diesen wichtigen Vertriebsweg abgeschlossen. Der Grund: Wie R+V haben sich auch die Banken auf mittelständische Firmenkunden mit drei bis 500 Mitarbeitern spezialisiert und kennen ihre Risiken und damit auch ihren Versicherungsbedarf aus erster Hand.

Geballte Kompetenz

Fast 290 Kredit-Experten arbeiten in der R+V-Direktion in Wiesbaden. Zusätzlich sind bundesweit rund 400 Firmenkundenbetreuer im Einsatz, die die Unternehmer vor Ort beraten. Und für eilige Anfragen steht das Internet bereit. Über das R+V-Kreditportal können die Unternehmer ihre benötigten Bürgschaften online beantragen und Standardbürgschaften direkt buchen.

Auskunft über die Kunden-Bonität

Wie kreditwürdig ist ein Geschäftspartner? Eine Bonitätsprüfung gibt Auskunft und vermindert das Risiko von Forderungsausfällen erheblich. Für die Mitarbeiter der R+V-Kreditabteilung ist das Alltagsgeschäft. Im Monat bearbeiten sie rund 20.000 Anfragen von R+V-Firmenkunden, die wissen wollen, ob ihr Geschäftspartner zahlungsfähig ist. Um verlässliche und aktuelle Informationen zu erhalten, nutzen die R+V-Kreditexperten vielfältige Quellen wie Wirtschaftsauskunfteien, Banken oder den elektronischen Bundesanzeiger. Sie studieren Jahresabschlüsse, lesen die Wirtschaftsteile der Zeitungen und recherchieren im Internet. Fehlen ihnen wichtige Auskünfte, so nehmen sie auch direkt mit den Firmenchefs Kontakt auf. Meist mit Erfolg, denn Bonitätsprüfungen gehören mehr und mehr zum Geschäftsalltag. Schließlich profitieren alle davon, wenn sie wissen, dass ihre Dienstleistungen oder Warenlieferungen am Ende auch bezahlt werden können.

1960

2010

1960

R+V gründet die Abteilung Kaution & Garantie und startet mit der Personen-Garantie-Versicherung und der Baugarantie-Versicherung.

1969

EC-Karten auf dem Vormarsch: R+V reagiert mit einer Kartenversicherung für die genossenschaftlichen Banken.

1973

Die neue Computer-Missbrauch-Versicherung ersetzt Vermögensschäden durch unerlaubte Eingriffe in die Datenverarbeitung.

1976

In Bayern schützt erstmals eine Kassenversicherung genossenschaftliche Banken, wenn den Mitarbeitern ein Arbeitsfehler unterläuft oder sie vorsätzlich Gelder veruntreuen.

1980

Die Prämieinnahmen der R+V-Kreditversicherung überschreiten die 10-Millionen-DM-Hürde.

1984

Aufsichtsrechtliche Restriktionen bei der Erhöhung von Haftungssummen bewegen die R+V zu einer Kooperation mit der Hermes Kreditversicherungs AG.

1991

Pauschale Prämien und Sicherheiten für das Baugeerbe: Mit der KTV-plus beginnt eine einzigartige Erfolgsgeschichte.

1998

Mit der neuen WKV-plus versichert R+V jetzt auch Forderungsausfälle.

In der Kautionsversicherung erreicht sie Platz 1 in Deutschland.

2004

Die Beitragseinnahmen überspringen die Grenze von 200 Millionen Euro.

2007

R+V erreicht mit einem Marktanteil von 14,2 Prozent Rang 2 im deutschen Kreditversicherungsmarkt.

2009

Die Beitragseinnahmen wachsen trotz Wirtschaftskrise um 11,1 Prozent auf 236 Millionen Euro.

Die wichtigsten Kreditversicherungen für Unternehmer

R+V bürgt gegenüber Auftraggebern

Mit der R+V-Kautionsversicherung (KTV) erhält der Auftraggeber eine Sicherheit, indem R+V dafür bürgt, dass der Unternehmer seinen Auftrag mit den vertraglichen und gesetzlichen Verpflichtungen erfüllt. Branchen-Schwerpunkte sind kleine und mittelständische Unternehmen aus dem Bauhaupt- und Ausbau-gewerbe sowie dem Maschinen- und Anlagenbau. Aber auch für Existenzgründer ist die R+V-Kautionsversicherung eine Alternative zur Bankbürgschaft.

R+V schützt vor Forderungsausfällen

Eine Kreditversicherung mit dreifacher Schutzfunktion: Die R+V-ProfiPolice WKV kombiniert die klassische Warenkreditversicherung für Insolvenzfälle mit einer Rechtsschutzfunktion bei bestrittenen Forderungen und einer Entschädigung bereits bei Zahlungsverzug. Bonitätsprüfungen verringern die Gefahr von Forderungsausfällen schon im Vorfeld.

R+V fängt Vertrauensschäden auf

Die R+V-VermögensschutzPolice Mittelstand sichert das Firmenvermögen vor den weitreichenden Folgen von Internet- und Wirtschaftskriminalität ab. Versichert sind interne und externe kriminelle Übergriffe wie Datenmanipulation, Phishing oder Angriffe mit Computerviren, aber auch Betrug und Urkundenfälschung, Diebstahl, Geheimnisverrat und Veruntreuung durch die eigenen Mitarbeiter.

R+V sichert Arbeitnehmer ab

Der Ratenschutz bei Arbeitslosigkeit (ALV-plus) ist eine Versicherungslösung für Banken, Wohnungsunternehmen, Bauträger und Konsumentenkreditgeber wie zum Beispiel Versandhändler oder Autohäuser. Verliert ein Kunde seine Arbeit oder aus wirtschaftlichen Gründen seine Selbstständigkeit, übernimmt R+V dessen Verpflichtungen. Das betrifft Ratenzahlungen ebenso wie Mieten oder Leasingbeiträge.

Kreditversicherung im Fokus der Öffentlichkeit

Die Kreditversicherer, berichteten die Medien im Herbst 2009, verweigerten ihren Kunden die nötige Absicherung, verschärften die Krise und bräuchten selbst staatliche Unterstützung. Was wirklich geschah, erklärt Nils Hellberg vom GDV.

Herr Hellberg, 2009 fand sich die Spezialsparte Kreditversicherung plötzlich mitten in einer kontroversen öffentlichen Debatte. Was war geschehen?

HELLBERG: Die Kreditversicherung steht ja sonst wenig in der Öffentlichkeit. Nun aber geriet sie in den Fokus von Medien und Politik – allerdings ging da einiges durcheinander. Zunächst wurden wir in die Nähe der notleidenden Banken gerückt. Dabei hat kein Kreditversicherer um staatliche Hilfe ersucht, es gab keine Liquiditätsprobleme. Dann wurde unterstellt, die Branche sei Mitauslöser der Krise, weil sie ganze Kundengruppen nicht mehr versichern wolle. Aber auch das war nicht richtig. Tatsächlich passen die Kreditversicherer ihre Zeichnungspolitik immer der Risikosituation an. In der Krise reagierten sie wie ein Fieberthermometer: Dort, wo das Marktumfeld schwierig wurde, wo die Bonität einzelner Abnehmer drastisch zurückging, mussten sie Deckungen begrenzen oder in Einzelfällen auch komplett verweigern. Aber sie haben sich zu keinem Zeitpunkt aus den schwierigen Branchen zurückgezogen und standen immer in voller Verantwortung zu ihren Kunden. Das lässt sich auch anhand von Zahlen beweisen: Ende 2009 hatten die fünf großen Kreditversicherer rund 39.700 Verträge im inländischen Geschäft in ihren Beständen, ebenso viele wie im Jahr zuvor und sogar deutlich mehr als 2007, als von einer Wirtschafts- und Finanzkrise noch keine Rede war.

Der Vorwurf wurde laut, dass die Versicherer ihren Kunden solange einen Schirm hinhalten, bis es anfängt zu regnen. Soll heißen: Wenn die Unternehmen die Absicherung brauchen, wird sie ihnen verweigert ...

HELLBERG: In Gesprächen mit Medien und Politikern haben wir gemerkt, dass oft nicht klar war, wie das Geschäftsmodell Kreditversicherung funktioniert. Es geht ja nicht nur um Schadenzahlungen, sondern eine Hauptaufgabe ist die Bonitätsprüfung – im Interesse des Kunden! Das funktioniert wie ein Frühwarnsystem: Es warnt den Kunden, wenn sich die Bonität seiner Abnehmer verschlechtert. Das kann eine entscheidende Hilfe sein zur langfristig profitablen Ausrichtung eines Geschäftsbetriebs. Kommt es dennoch zu Forderungsausfällen, erfüllen die Kreditversicherer natürlich ihre Zahlungsverpflichtung. Bei einigen Versicherern explodierten 2009 die Schadenaufwendungen regelrecht, im GDV insgesamt stiegen sie um 40 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Betroffen waren insbesondere die Bereiche Automobilindustrie, deren Zulieferer, Maschinenbau und Textilindustrie.

Seit Anfang 2010 bietet nun der Staat eine Ergänzung der Kreditversicherung. Wie kam es dazu?

HELLBERG: Diese besonders gebeutelten Branchen forderten die Unterstützung der Bundesregierung. Gemeinsam mit dem GDV wurde dann eine Top-up-Deckung entwickelt: Der Staat trägt dabei einen Teil des Forderungsausfallsrisikos, sofern der Kreditversicherer nach Prüfung der Risikosituation das Limit begrenzen muss. Diese Lösung wurde bis Ende 2010 befristet. Insgesamt stellt der Bund 7,5 Milliarden Euro zur Verfügung. Wir glauben, dass 2010 noch einmal ein schweres Jahr wird, die Zahl der Insolvenzen wird weiter steigen. Vor diesem Hintergrund erweist sich das Top-up-Modell hoffentlich als eine praxistaugliche und gute Lösung. Das hängt davon ab, wie die Wirtschaft sie annimmt.



Nils Hellberg, Leiter „Haftpflicht-, Unfall-, Rechtsschutz- und Kreditversicherung, Statistik“ beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), Berlin

„Die Kreditversicherung und die staatliche Zusatzdeckung können dazu beitragen, dass Deutschland wieder in wirtschaftlich gesundes Fahrwasser kommt.“



Rudolf Servatius, Leiter der R+V-Kreditversicherung

„Wir bieten mehr als nur eine einfache Sachversicherung. Die Kreditversicherung ist integrativer Teil des Risikomanagements für ein Unternehmen – und für die Volksbanken und Raiffeisenbanken auch.“

R+V: Kreditversicherung im Aufwärtstrend

Seit fast 20 Jahren leitet Rudolf Servatius die Kreditversicherung bei R+V und führte sie aus kleinen Anfängen auf Platz 2 in Deutschland. Aufgewachsen in einem Handwerksbetrieb, konzentrierte er sich auf die Zielgruppe Mittelstand und entwickelte vollkommen neue Konzepte.

Herr Servatius, das Wachstum der R+V-Kreditversicherung ist bemerkenswert. 1990 steckte sie mit einem Beitragsvolumen von 50 Millionen D-Mark noch in den Kinderschuhen, 2007 stieg sie mit knapp 200 Millionen Euro zum zweitgrößten deutschen Kreditversicherer auf. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

SERVATIUS: Zwei Dinge kamen Anfang der 90er Jahre zusammen: Der Mut, anders zu denken, und die Unterstützung durch den Vorstand der R+V. Das hat uns die Chance verschafft, mit neuartigen Produkten eine neue Zielgruppe zu erschließen: den Mittelstand. Unser Ziel war, dem Außendienst Produkte an die Hand zu geben, die einfach zu erklären und schnell zu verkaufen waren – denn für den Erfolg braucht man viele helfende Hände. Nur ein Beispiel von vielen: 1991 haben wir die KTV-plus entwickelt, eine Kautionsversicherung für Mittelständler ohne komplizierte Beitragsrechnung und Bilanzprüfung. Sieben Jahre später zog R+V in der Kautionsversicherung mit 80 Millionen Beitragseinnahmen am damaligen Marktführer Hermes vorbei.

Wieso verkaufen vor allem die Volksbanken und Raiffeisenbanken so erfolgreich?

SERVATIUS: Wir wachsen in allen Vertriebswegen – aber die VR-Banken sind mit 60 Prozent des Geschäfts Nummer 1. Der Aspekt der Sicherheitenwirkung ist für Banken besonders wichtig, die Kreditversicherung ist ein integrativer Bestandteil ihres Risikomanagements. Oder nehmen Sie die Mietkautionsversicherung, da entlasten wir die Bank von kostenintensiven, kleinvolumigen Bürgschaften. Wir sehen uns als Partner der VR-Banken und entwickeln unsere Produkte gezielt für ihre Bedürfnisse.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise ließ 2009 die Zahl der Insolvenzen nach oben schnellen. Was bedeutet das für Sie?

SERVATIUS: Ja, 2009 gab es rund 34.000 Insolvenzen, im Vorjahr waren es noch 28.000. In der Folge bekamen wir auch viele Schadenmeldungen. Aber da wir uns auf die Zielgruppe Mittelstand konzentrieren, waren wir bei den spektakulären Insolvenzen einiger Großunternehmen kaum beteiligt. So lag unsere Schaden-Kosten-Quote unter 100 Prozent – der Markt erwartet insgesamt etwa 114 Prozent. Tatsächlich war 2009 für uns ein unglaublich erfolgreiches Jahr, wir sind um über elf Prozent gewachsen, der Markt erwartet dagegen ein Minus. Mit einem Beitragsvolumen von 236 Millionen Euro steigern wir unseren Marktanteil auf mehr als 17 Prozent.

In der Krise wurde der Vorwurf laut, dass die Warenkreditversicherer die Prämien erhöhten und in ganzen Branchen die Forderungen nicht mehr absicherten. Wie sah das bei R+V aus?

SERVATIUS: Wir haben nichts verändert. Wir schauen uns den einzelnen Kunden an, aber wir haben uns nicht flächendeckend aus Branchen zurückgezogen. Wir haben auch die Preise nicht angehoben – damit würden wir ja unsere Bestandskunden bestrafen. Im Gegenteil: Im März 2010 werden wir wieder Beträge an unsere Kunden zurückerstatten. Auch 2010 werden wir weiter wachsen. Durch die Krise ist das Forderungsausfallrisiko in den Blickpunkt gerückt, der Markt ist noch lange nicht gesättigt, unsere Außendienstmitarbeiter sind fit, die VR-Banken haben ein hohes Interesse an dem Produkt. Der Aufwärtstrend wird anhalten.

Impressum

Herausgeber

R+V Versicherung
Konzern-Kommunikation
Taunusstraße 1
65193 Wiesbaden
Tel. 0611 533-4375
Fax 0611 533-774375
G_Kommunikation@ruv.de
www.ruv.de

Redaktion

Rita Jakli (verantwortlich), Brigitte Römstedt, Stefanie Simon

Design

Heisters & Partner
Büro für Kommunikationsdesign, Mainz

Fotografie

Uwe Aufderheide, Hamburg

Lithografie

Koch Litho & Scan, Wiesbaden

Druck

Raiffeisendruckerei GmbH, Neuwied
Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Faserstoff

Die R+V Versicherung dankt allen Kunden, Unternehmern und Geschäftspartnern, die an der Bildreportage beteiligt waren. Herzlichen Dank auch an die Firma Feederle in Karlsruhe, die am Titelfoto mitgewirkt hat.



R+V Versicherung

Taunusstraße 1

65193 Wiesbaden

Tel. 0611 533-4375

Fax 0611 533-774375

www.ruv.de