



GfK

DIE WELT DER KREDITVERSICHERUNG UND DES FACTORING

Seite 22 - Handelsblatt Mittwoch, 3. 11. 2004 - Nr. 214

Kreditversicherer finden neue Geschäftsfelder

Atradius bietet Verbriefungen für den Mittelstand an

CASPAR DOHMEN

HANDELSBLATT, 3.11.2004

KÖLN. Anbieter von Kreditversicherungen profitieren nach eigenen Angaben von der restriktiveren Kreditvergabe der Banken. „Viele Unternehmen bekommen heute nur noch unzureichende Bankfinanzierungen. Deshalb greifen sie verstärkt auf Lieferantenkredite plus Kreditversicherung zurück“, sagt Thomas Langen, Vorstandsmitglied des Kreditversicherers **Atradius** - ehemals Gerling NCM - im Gespräch mit dem Handelsblatt.

„Für viele Unternehmen ist der Lieferantenkredit heute überlebensnotwendig“, bestätigt der Kreditversicherungsmakler Klaus Flück von der **GfK Gesellschaft für Kreditversicherungsservice**. Die Banken seien immer weniger bereit, die hohen Umlaufvermögen von Unternehmen mit billigen Krediten vorzufinanzieren. Lieferanten müssten ihren Kunden daher immer länger laufende Zahlungsziele einräumen, sagt der Makler.

Rückzug der Banken eröffnet Chancen

„Die Kombination Lieferantenkredit plus Kreditversicherung ist für die Unternehmen günstiger als der Bankkredit“, sagt Langen. Gleichwohl sind die Preise für die Kreditversicherung stark gestiegen, vor allem in kritischen Branchen wie Bau, Informationstechnik, Textil, Fleisch und Möbel. „Es gibt Branchen, aus denen sich die Kreditversicherer ganz zurückgezogen haben oder nur noch selektiv anbieten“, sagt Flück. Angesichts der stetig steigenden Insolvenzzahlen bleibe den Kreditversicherer keine andere Wahl, sagt Langen. Schließlich habe die Branche über Jahre rote Zahlen geschrieben. Auch in diesem Jahr erwarte man mit 40 000 Insolvenzen ein neues Rekordhoch.

Um aus den roten Zahlen zu kommen, drängen die Kreditversicherer zunehmend in neue Geschäftsfelder. Zwar dominiert die Absiche-

rung von Forderungen über die klassische Kreditversicherung mit vier Fünfteln das Geschäft. Daneben gewinnen aber Angebote wie Inkassodienstleistungen und Factoring an Bedeutung.

So ist Atradius Vorreiter bei den so genannten Asset Backed Securities (ABS) für Mittelständler in Deutschland. Hierbei werden die Forderungen eines Unternehmens in Wertpapiere umgewandelt und direkt am Kapitalmarkt verkauft. Lange stand diese Form der Liquiditätsbeschaffung nur großen Industrieunternehmen offen. Atradius richtet sich aber auch an den Mittelstand: „Wir bieten für Mittelständler individuelle ABS-Lösungen ab einem Volumen von fünf Millionen Euro. Das lohnt sich für Banken nicht“, sagt Langen. Wegen des hohen Anteils der mittelständischen Wirtschaft habe Atradius das Projekt in Deutschland gestartet, später sollen die Produkte auch international angeboten werden.

Aktiv sind in diesem Markt auch die beiden anderen großen Kreditversicherer **Euler Hermes** und **Coface**. Coface bietet ABS-Produkte erst seit kurzem für Mittelständler an. Dabei will Coface nur kreditversicherte Forderungen ins ABS-Programm aufnehmen. Bestimmte Problemsparten wie die Baubranche schließt das Unternehmen aus.

Stärker nutzen will Atradius künftig seine Unternehmensinformationen, um mit Ratings ins Geschäft zu kommen. „Wir prüfen gerade, wie wir in einem rechtlich zulässigen Umfang Informationen weitergeben können, beispielsweise um die Bonität von Lieferanten zu erhöhen“, sagt Langen. Am Ende könne auch ein Unternehmensrating stehen. Dies böten Euler-Hermes und Coface bereits an, sagt Flück von der GfK.

Die drei großen Kreditversicherer Euler-Hermes, Atradius und Coface verfügen weltweit über einen enormen Datenpool zur Bonität von Unternehmen. Gemeinsam kommen sie auf einen Marktanteil von fast 90 Prozent.