



▶ MARKT

Wettbewerb durch den Kreditversicherer

Marktanalyse und Argumentationslinien

Ein überproportionales Umsatzwachstum erwartet Goschler zukünftig im Inkassogeschäft der HERMES Forderungsmanagement GmbH im In- und Ausland. In 2001 erhöhten sich die Umsätze aus dem Inkasso um 17%, im Regreß um 8%. Eine weitere Säule für zusätzliche Einnahmen ist das Angebot qualifizierter Bonitätsbewertungen durch die HERMES Risk Management GmbH & Co KG.

Erbliches Potential eröffnet zudem das Rating für den deutschen Mittelstand durch die 2001 gegründete HERMES Rating GmbH. Es schafft einen interessanten Mehrwert für das beratene Unternehmen durch eine vielversprechende Allianz mit dem TÜV Rheinland Berlin Brandenburg.

sicherer die Versicherungsnehmer dazu bewegen, die komplette Bonitätsprüfung über den Kreditversicherer abzuwickeln.

» Die Inkassodienstleistungen vom Kreditversicherer

Mit dem Abschluß eines Kreditversicherungsvertrages wird automatisch ein kostenloser Inkassorahmenvertrag abgeschlossen, mit dem Ziel zukünftig notleidende Forderungen frühzeitig an die Inkassogesellschaft des Kreditversicherers einzureichen. Standardmäßig enthält jeder neue Kreditversicherungsvertrag den zusätzlichen Versicherungsfall protracted default (Nichtzahlungstatbestand), welcher beinhaltet, dass der Versicherungsfall unabhängig von einem Insolvenzverfahren schon bei „Zahlungsverzug“ eintritt.

Die Mitaufnahme des protracted defaults in die Kreditversicherungsverträge hat zu einem starken Aus- und Aufbau der besten Kreditversicherer geführt, die durch die Vielzahl der eingereichten Fälle schon jetzt an Ihre Kapazitätsgrenzen angelangt sind. Hintergrund ist, das der vorgezogene Versicherungsfall protracted default nur unter der Voraussetzung zu Stande kommt, dass der Versicherungsnehmer eine notleidende Forderung innerhalb einer bestimmten Frist (in der Regel 60 Tage nach Fälligkeit) an die Inkassogesellschaft des Kreditversicherers eingereicht.

Ziel der Kreditversicherungsgesellschaften ist es durch den Versicherungsfall protracted default zusätzliche Einnahmen im Bereich der Inkassodienstleistungen zu generieren und frühzeitig Kenntnisse über notleidende Forderungen zu erhalten.

» Vollauskünfte vom Kreditversicherer

Die Kreditversicherer bieten im Rahmen einer bestehenden Kreditversicherung oder als eigenständiges Produkt, bei Unternehmen für die eine Kreditversicherung nicht in Frage kommt, Vollauskünfte an.

Ziel der Kreditversicherungsgesellschaften ist es den Anteil der Prüfungs- bzw. Auskunftsgebühren am Gesamtumsatz deutlich zu erhöhen. Das Ergebnis ist, dass die Kreditversicherer im Auskunftsreich zukünftig indirekte Konkurrenz zu Creditreform auftreten werden.

» Rating

Alle Kreditversicherungsgesellschaften arbeiten an dem Aufbau eigener Ratinggesellschaften, mit dem Ziel dieses Produkt über den eigenen Außendienst und über Kooperationspartner wie z. B. Banken im Markt zu platzieren.

» Factoring

Alle Kreditversicherungsgesellschaften bieten Factoring an entweder über Kooperationspartner oder eigenen Factoringgesellschaften. Da die Banken sich vermehrt aus der Finanzierung mittelständischer Unternehmungen zurückziehen bzw. sehr restriktive Maßstäbe anlegen, ist die Factoringbranche in den letzten Jahren sehr stark gewachsen. Da die Kreditver-

sicherungsgesellschaften die Forderungen bewerten können, sind sie prädestiniert für den Aus- und Aufbau eigener Factoringgesellschaften bzw. Kooperationen.

Resümee:

Die dargestellten Entwicklungen haben gemeinsam, dass die von den Kreditversicherern angebotenen Produkte im Debitorenmanagement in der Regel über ein bestehendes Warenkreditversicherungskonzept zusätzlich akquiriert werden. Diese Entwicklung geht vor allen Dingen bei großen ertragreichen Verträgen zu Lasten von Creditreform als größter Dienstleister im Debitorenmanagement.

Aktuelle Wettbewerbssituation

Die aktuelle Situation in der Kreditversicherungsbranche ist dadurch gekennzeichnet, dass drei große internationale Kreditversicherungsgruppen den nationalen sowie internationalen Markt beherrschen. Auf dem deutschen Kreditversicherungsmarkt rangiert die Hermes Kreditversicherungs-AG mit einem Marktanteil von rund 40% auf dem ersten Platz, dahinter folgt die Gerling Spezial Kreditversicherung mit rund 21% Marktanteil und die Allgemeine Kredit rangiert mit 17% auf dem dritten Platz. Die restlichen Marktanteile verteilen sowie die R+V.

Adäquat zu der nationalen Ebene wird der Kreditversicherungsmarkt auf der internationalen Ebene von den drei vorgenannten Gesellschaften dominiert. Die Allianzgesellschaften Euler und Hermes nehmen mit einem Marktanteil von 35% die führende Position ein, dahinter folgt der Gerling mit der NCM mit 21% Marktanteil und die Coface Gruppe vereinigt einen Anteil von 14,3% am Weltmarkt.

Alle drei Gesellschaften profilieren sich zunehmend als Spezialisten für das gesamte Debitorenmanagement mit dem Ziel, die Kreditversicherung als Türöffner zu nutzen, um den Dienstleistungsanteil im Bereich des Forderungsmanagement deutlich auszubauen.

Dienstleistungen der Kreditversicherer

» Die klassische Kreditversicherung

In der klassischen Kreditversicherung werden Forderungen aus Warenlieferungen, Werk- und Dienstleistungen an gewerbliche und private Kunden versichert. Die Kreditversicherung enthält eine Dienstleistungsfunktion, die im wesentlichen aus der Kreditprüfung und Überwachung der Risiken des Versicherungsnehmers besteht und aus der Sicherheitsfunktion, die einen Entschädigungsanspruch bei Insolvenz und „längerem Zahlungsverzug“ des Abnehmers beinhaltet.

Jeder Vertrag enthält eine Selbstprüfungsgrenze, unterhalb derer der Versicherungsnehmer die Prüfung seiner Abnehmer anhand von positiver Zahlungserfahrung und/oder Prüfung durch eine Auskunft selber vornehmen kann.

Die Kreditversicherer verfolgen das Ziel, durch eine generelle Online-Anbindung mit ihrem Kunden als ausschließlicher Informationsbeschaffer für Auskünfte im Pauschalteil (unterhalb der Selbstprüfungsgrenze) und im benannten Teil zu fungieren, um den Anteil der Prüfungsgebühren zukünftig deutlich zu erhöhen und um den Anteil der Auskünfte von Creditreform zu reduzieren. Dieses Ziel wird realisiert durch die niedrige Prüfungsgebühr im Pauschalteil von in der Regel 10 EUR und durch eine geringere Selbstbeteiligung von 10% im Schadensfall, sofern die Auskunft anstatt über Creditreform direkt beim Kreditversicherer eingeholt wurde.

Durch die niedrigen Prüfungsgebühren in Verbindung mit einer niedrigeren Selbstbeteiligung im Schadensfall wollen die Kreditver-

Ziele des Kreditversicherers versus Ziele von Creditreform

nien beziehen sich auf den Bereich der Kreditversicherung und der Inkassodienstleistungen, um den Außendienst Argumente an die Hand zu geben im Wettbewerb mit den Kreditversicherern.

» Der Kreditversicherer hat in der Regel zum Ziel den gesamten Umsatz zu versichern.

Der Abschluß einer Kreditversicherung sollte nur für die Bereiche erfolgen, bei denen der Forderungsausfall aufgrund der Höhe ein existenzbedrohendes Risiko darstellt. Aufgrund der Selbstbeteiligung und der unterschiedlichen Franchisen im Schadensfall ist der Abschluß einer Kreditversicherung für kleinere und mittlere Forderungen aus betriebswirtschaftlichen Gründen nicht sinnvoll.

» Der Kreditversicherer versucht in der Regel mit einer Online-Anbindung die Auskunftsfunktionen von Creditreform zu ersetzen.

Die Strategie sollte sein, dass ausschließlich hohe existenzbedrohende Risiken versichert werden, so dass für ca. 80% der Forderungen Bedarf besteht. Darüber hinaus erfüllen die Auskünfte des Kreditversicherers mit einer schlichten „Ja“-„Nein“ Antwort nicht die Funktion der Vertriebssteuerung sowie der Pflege der eigenen Datenbank.

plaziert in der Regel mit Abschluß eines Kreditversicherungsvertrages einen Inkasso Vertrag.

Die Inkassogebühren der Kreditversicherer sind an einen bestehenden Warenkreditversicherungsvertrag gebunden, so dass der Wechsel des bestehenden Kreditversicherers automatisch einen Wechsel im Inkassobereich nach sich ziehen würde. Dieser Bereich sollte im Sinne einer langfristigen und stabilen Partnerschaft mit Creditreform abgewickelt werden.

» Der Kreditversicherer möchte den Handlungsspielraum innerhalb des Debitorenmanagements bestimmen.

Anbindung von Creditreform im Inkasso- und Auskunftsreich, um den Handlungsspielraum des Unternehmers zu erhöhen und nicht in alleiniger Abhängigkeit von einem Kreditversicherer zu gelangen.

Resümee:

In 70% der Fälle lassen sich die Dienstleistungen des Kreditversicherers mit denen von Creditreform optimal kombinieren, so dass bei einer bestehenden Kreditversicherung Creditreform im Inkasso- und im Auskunftsreich zu einem festen Bestandteil des Debitorenmanagements wird. ■

Klaus Flück
0221-1 26 01 00
creditreform@gfkmh.de