



Delkredere- Absicherungsinstrumente

Aktuelle Herausforderungen und Möglichkeiten in Zeiten steigender Unternehmensinsolvenzen

Christoph Buchmann

RMA

Steigende Unternehmensinsolvenzen in Deutschland¹ und weltweit² sowie eine schlechtere Zahlungsmoral bringen bei Unternehmen das Thema Kundenkreditrisiko- und Debitorenmanagement wieder verstärkt auf die Agenda. Das Interesse an Absicherungsinstrumenten gegen politische und wirtschaftliche Forderungsausfallrisiken steigt. Im Jahr 2022 hat dies bei den privatwirtschaftlichen Kreditversicherern in Deutschland zu massiv gestiegenen Deckungssummen und höheren Schadenquoten geführt.³ Für 2023 wird ein weiterer Anstieg der Unternehmensinsolvenzen auf ein moderates, im langjährigen Vergleich dank der staatlichen Hilfsmaßnahmen aber immer noch niedriges Niveau, erwartet. Wie stark der Anstieg der Unternehmensinsolvenzen letztendlich sein wird, hängt auch davon ab, ob und wie die Staaten



Summary

Working Capital Management und insbesondere ein professionelles Kundenkreditrisiko- und Debitorenmanagement sind in Zeiten steigender Unternehmensinsolvenzen und einer sinkenden Zahlungsmoral wichtiger denn je. Die Absicherung von Forderungsausfällen und Reduzierung von Außenstandstagen (DSO) stehen bei Unternehmen ganz oben auf der Agenda. Dieser Artikel zeigt die aktuellen Herausforderungen sowie Möglichkeiten auf und dient als Wegweiser zur Konzeption eines erfolgreichen Delkredere-Risikotransfers.

Eine Vielzahl an Produkten und Dienstleistungen steht zur Verfügung

Zur Unterstützung im Kundenkreditrisiko- und Debitorenmanagement stehen den Unternehmen heutzutage eine Vielzahl von Anbietern mit diversen Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung:

- Wirtschaftsauskunfteien
- Kreditversicherer
- Factoring-Gesellschaften
- Banken
- Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland „Hermesdeckungen“
- Inkasso-Gesellschaften
- Rechtsanwälte
- Prozessfinanzierer
- Credit Management Software Anbieter
- Credit- und Risiko Management sowie Rating Verbände
- Credit Management Zertifizierer

Genauer betrachtet werden in **Abb. 1** die Absicherungsinstrumente, mit denen das Forderungsausfallrisiko nicht nur abgemildert, sondern auch an Dritte transferiert werden kann.

Privatwirtschaftliche Kreditversicherer

Eine Kreditversicherung sichert Forderungen aus Warenlieferungen, Werkverträgen oder Dienstleistungen gegen das wirtschaftliche (Zahlungsunwilligkeit oder Zahlungsunfähigkeit) und bei Bedarf auch politische (Enteignung, Konvertierungs- und Transferbeschränkungen, Zahlungsmoratorien) Forderungsausfallrisiko ab. Je nach Fristigkeit und Absicherungsphilosophie gibt es hier unterschiedliche Produkte von der klassischen Warenkreditversicherung für eher kurzfristige Forderungen über die Single-Risk-Cover und die Excess-of-Loss (XoL) bis hin zur Investitionsgüterkreditversicherung für langfristige Forderungen. Die privatwirtschaftliche Kreditversicherung kann für Inlands- und Auslandsgeschäfte genutzt werden. Dabei prüft der Kreditversicherer im Vorfeld die Bonität der Debitoren anhand unterschiedlicher externer und interner Quellen und legt daraufhin ein jeweiliges Rating sowie ein Kreditlimit für die Debitoren fest und überwacht dieses fortlaufend. Bei Bonitätsverschlechterungen informiert der Kreditversicherer den Versicherungs-

Privatwirtschaftliche Kreditversicherer	Staatliche Exportkreditversicherung „Hermesdeckung“ ⁵	Banken
<ul style="list-style-type: none"> - Warenkreditversicherung - Ausfuhrkreditversicherung - Investitionsgüter-Kreditversicherung - Single/Special Risk Cover - Excess-of-Loss (XoL) - Top-Up-Cover - Insolvenzanfechtungs-Versicherung - Factoring - Anzahlungsdeckung - Service-Produkte: Bonitätsinformationen, Gradings, Inkasso und Mahnwesen 	<p>Deckungen für einzelne oder revolvingende Auslandsgeschäfte + Ergänzungen + <i>Forfaitierungsgarantie (avisiert für Ende Q2/2023)</i></p> <p>Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung-Light (APG-Light für wiederholte Auslandsgeschäfte bis 4 Monate Zahlungsziel)</p> <p>Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG für wiederholte Auslandsgeschäfte bis 12 Monate Zahlungsziel)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Akkreditive - Bank Payment Obligation - Solawechsel - Dokumenteninkasso
<ul style="list-style-type: none"> - Kautionsversicherung (Bürgschaften & Garantien) - Deckung gegen unberechtigte Inanspruchnahme „unfair calling“ und die berechtigte Inanspruchnahme im Falle politischer Ereignisse „fair calling“ von Vertragsbürgschaften 	<p>Avalgarantie in Ergänzung zur Vertragsgarantiedeckung</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Bürgschaften & Garantien

Abb. 1: Übersicht zu Absicherungsinstrumenten

weiterhin in das Marktgeschehen eingreifen werden, um Unternehmen zu retten. Auch wenn man so bisher eine Insolvenzwellen vermeiden konnte, führte das weltweit in Kombination mit der Niedrigzinspolitik zu einem deutlichen Anstieg sogenannter „Zombie“-Unternehmen, also Unternehmen, die gemäß OECD-Definition⁴ seit mehr als 10 Jahren bestehen und in den letzten 3 aufeinanderfolgenden Jahren ihre Zinslast nicht mehr aus dem operativen Geschäft decken konnten. Mit jedem weiteren Zinsschritt der in 2022 eingeläuteten Zinswende, erhöht sich das Insolvenzrisiko dieser „Zombie“-Unternehmen.

Bedeutung des Lieferantenkredits nimmt seit Jahren zu

Brisant für die Unternehmen ist diese Entwicklung insbesondere deshalb, weil seit Jahren die Bedeutung des Lieferantenkredits im Vergleich zu kurzfristigen Bankkrediten steigt. Das heißt, Unternehmen „spielen Bank“ für ihre Kunden und gehen immer höhere Risiken ein. Es ist daher keinesfalls mehr ungewöhnlich, wenn bei Unterneh-

men 30% oder mehr der Bilanzsumme die Bilanzposition „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ ausmacht.

Neben der diesbezüglichen individuellen Risikoeinschätzung sind in diesem Zusammenhang auch gesetzliche Vorgaben zu beachten, welche die Unternehmen verpflichten, ein Risikomanagement unter anderem gegen Forderungsausfälle einzurichten, um damit bestandsgefährdende Risiken zu erkennen und abzuwenden. Zu nennen ist hier der § 91 Abs. 2 AktG und dessen Ausstrahlungswirkung auf die GmbHs gemäß § 43 Abs. 2 GmbHG sowie der zum 01.01.2021 eingeführte § 1 Abs.1 StaRUG.

Sofern nicht alle Geschäfte gegen Vorauskasse getätigt werden, sollten daher alle ordentlichen Kaufleute das Ausfallrisiko (Rating) ihrer Kunden sowie die DSO (Days Sales Outstandings) fortlaufend im Blick haben, um bei Verschlechterungen reagieren zu können und geeignete Gegenmaßnahmen zu treffen. Damit einhergehend wird nicht nur Risikomitigation, sondern auch ein proaktives Cashflow-Management betrieben.



**Christoph
Buchmann**

LL.B., CITF®, CTFC®,
ist Prokurist & Mitglied der
Geschäftsleitung der
SÜDVERS
Kreditversicherungsmakler
GmbH.
christoph.buchmann@
suedvers.de

nehmer entsprechend. Somit verlagert das Unternehmen die Bonitätsprüfung und -überwachung der Delkredererisiken auf den Kreditversicherer, der dafür die Kernkompetenz hat.

Sollte der Kreditversicherer mit seiner Bewertung bzw. seinem Kreditlimit falsch liegen und es zu einem Zahlungsausfall kommt, haftet der Kreditversicherer im Rahmen des Kreditlimits sowie der Kreditversicherungspolice und leistet eine Entschädigung. Die Kreditversicherung ist damit ein gängiges und auch in Krisen erprobtes Mittel zur Delkredereabsicherung. Sie dient insbesondere auch als Grundlage zur Forderungsfinanzierung mittels Factoring oder Forderungsverbriefung/Asset Backed Securitisation über den Kapitalmarkt.

Staatliche Exportkreditversicherung

Die staatlichen Exportkreditversicherer, auch Export Credit Agencies (ECA)⁶ genannt, haben den Auftrag, den Export des jeweiligen Landes abzusichern und zu fördern. In Deutschland ist dieses Instrument als „Hermesdeckung“ bekannt. Das kommt daher, weil die Euler Hermes Deutschland AG in Hamburg der Mandatar des Bundes für die staatliche deutsche Ausfuhrabsicherung ist. Die Hermesdeckung kann allerdings nur für Auslandsgeschäfte genutzt werden. Da die staatliche Ausfuhrabsicherung zudem nicht in Konkurrenz zu den privatwirtschaftlichen Kreditversicherern treten darf, werden hier nur Deckungen für mittel- und langfristige Exportgeschäfte von mehr als zwei Jahren oder kurzfristige Exportgeschäfte in risikoreichere „nicht-marktfähige“ Länder (außerhalb der EU und den OECD-Kernländern) angeboten. Die Funktionsweise der staatlichen Exportkreditversicherung ähnelt der der privatwirtschaftlichen Kreditversicherung. Sie dient in der Regel als Basis für eine Außenhandelsfinanzierung. Für Ende Q2 2023 hat der Bund mit der „Forfaitierungsgarantie“ ein neues Absicherungsinstrument für KMUs angekündigt, das die Finanzierungsmöglichkeiten von kleinvolumigen Geschäften verbessern soll, indem die Rechtsbeständigkeitsrisiken zum Großteil durch den Bund abgesichert werden. Detaillierte Informationen zu den Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland findet man auf der kürzlich überarbeiteten und neu aufgelegten Website www.exportkreditgarantien.de.

Banken

Die Trade Finance Produkte der Banken wie Akkreditive, Bank Payment Obligation, Garantien und Dokumenteninkasso sind die wohl bekanntesten und gängigsten Absicherungs- und Zahlungsinstrumente im großvolumigen internationalen Handel. Das liegt insbesondere daran, dass die internationale Handelskammer (ICC) in Paris einheitliche Richtlinien „Uniform Rules“ für diese Produkte erarbeitet hat und diese fortlaufend aktualisiert. Diese Richtlinien werden von den meisten Banken welt-

weit anerkannt und angewandt. Für Dokumentenakkreditive sind das aktuell die „ERA 600“ Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive.⁷ Die noch neuere Bank Payment Obligation (BPO) wird in den einheitlichen Richtlinien für Bank Payment Obligations „URBPO“⁸ geregelt. Die Bankgarantien werden in den einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien „URDG 758“⁹ geregelt. Für Dokumenteninkasso gelten die einheitlichen Richtlinien für Inkasso „ERI 522“¹⁰ Diese einheitlichen Richtlinien vereinfachen die Abwicklung des internationalen Geschäftsverkehrs und tragen damit maßgeblich zur Sicherheit und Planbarkeit im Welthandel bei.

Dokumentenakkreditive sind selbstschuldnerische, abstrakte Zahlungsverprechen der Bank des Käufers. Sie verpflichtet sich gegenüber dem Verkäufer, bei Vorlage akkreditivkonformer Dokumente die Zahlung entsprechend zu leisten. Die Bank Payment Obligation (BPO) ist wie das Akkreditiv ein standardisiertes unwiderrufliches, abstraktes Zahlungsverprechen der Bank des Käufers nach erfolgreichem elektronischem Abgleich der Rechnungsdaten gemäß ISO 20022 TSMT Standard. Die Bankgarantie ist eine unwiderrufliche, abstrakte Zahlungsverpflichtung der Bank gegenüber dem Verkäufer zur Absicherung von bestimmten vertraglichen Zahlungsverpflichtungen. Das Dokumenteninkasso stellt ein Zug-um-Zug Geschäft dar, bei dem die involvierten Banken kein eigenständiges Zahlungsverprechen übernehmen. Es werden lediglich Inkasso-/Warenbegleitdokumente gegen Zahlung oder Akzeptierung eines Wechsels ausgetauscht.

Welches Absicherungsinstrument ist am geeignetsten?

Welches dieser Absicherungsinstrumente der privatwirtschaftlichen Kreditversicherer, staatlichen Exportkreditversicherer oder Banken für die Unternehmen wann am geeignetsten ist, hängt von vielen Faktoren ab: der Art der In- oder Auslandsgeschäfte, deren Fristigkeit (kurz-, mittel-, langfristig), den Ländern in denen die Kunden ihren Sitz haben, wie gut man den Kunden kennt bzw. ihm vertraut, dem Preis, der Umsetzungsdauer und ob die Absicherung als Basis für eine Forderungsfinanzierung (Factoring, ABS, Forfaitierung) dienen soll.

Für die Kosten-Nutzen-Analyse einer Absicherung gegen Forderungsausfall eignet sich am besten die eigene Umsatzrendite. Um beispielsweise einen unversicherten Forderungsverlust durch Kundeninsolvenz in Höhe von 50.000.- € bei einer Umsatzrendite vor Steuern von 4% auszugleichen, ist im selben Geschäftsjahr ein Mehrumsatz von 1.250.000.- € notwendig. Dies zeigt, welche enorme finanzielle Auswirkung ein unversicherter Forderungsausfall haben kann. Im schlimmsten Fall kann dies auch bei zu geringem Eigenkapital zur eigenen Zahlungsunfähigkeit führen, dem sogenannten „Dominoeffekt“. Unver-

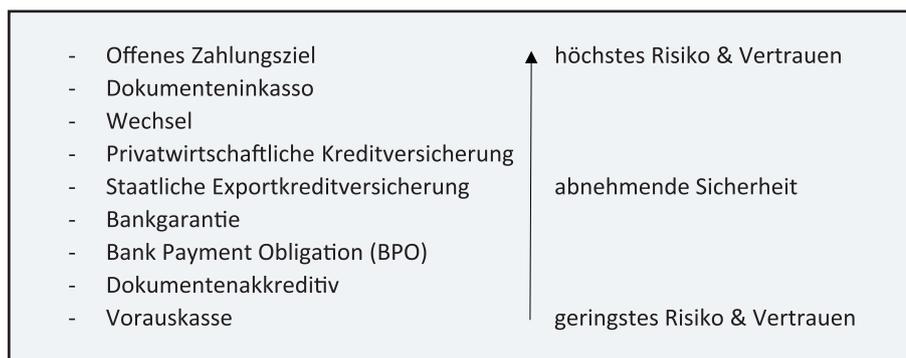


Abb. 2: Risikoleiter

sicherte Zahlungsausfälle eigener Kunden zählen zu den häufigsten Insolvenzursachen.

Bei Verhandlungen mit den Kunden über Zahlungsbedingungen und Zahlungsabwicklungsinstrumente sollte der Lieferant/Verkäufer immer die sogenannte „Risikoleiter“ aus seiner Sicht im Kopf haben (s. Abb. 2).

Der Lieferant/Verkäufer muss dabei abwägen, welches Absicherungs- und Zahlungsinstrument am vorteilhaftesten in Bezug auf Rendite, Risiko, Cashflow und Praktikabilität ist und was in den Verhandlungen mit dem Kunden durchsetzbar ist.

Fazit und Ausblick

Die aktuellen weltweiten Krisen, verursacht durch geopolitische Konflikte, hohe Energiepreise, Inflation, Lieferkettenprobleme, Konsumzurückhaltung, Zahlungsverzögerungen und Zinsanstieg treiben mehr Unternehmen in die Insolvenz. Die oben genannten Delkredere-Absicherungsinstrumente von Banken, staatlichen Exportkreditversicherungen und privatwirtschaftlichen Kreditversicherungen bieten den Unternehmen in diesen unsicheren Zeiten die notwendige Sicherheit und Planbarkeit für einen „ruhigeren Schlaf“. ■

Fußnoten

- 1 IWH-Insolvenzforschung – IWH - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (iwh-halle.de)
- 2 <https://www.allianz-trade.de/wissen/handelsrisiken/insolvenzen.html>, <https://atradius.de/publikationen/>, <https://www.coface.de/Wirtschaftsanalysen>, <https://credo.com/de/wissensportal>
- 3 <https://www.gdv.de/gdv/medien/medieninformationen/kreditversicherer-zahlungsausfaelle-steigen-118766>
- 4 <https://www.oecd.org/economy/growth/exit-policies-and-productivity-growth.htm>
- 5 <https://www.exportkreditgarantien.de/de/produkte/fuer-exporteure/ergaenzende-spezifische-absicherung/produktuebersicht.html>
- 6 <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/documents/links-of-official-export-credit-agencies.pdf>
- 7 <https://www.iccgermany.de/standards-incoterms/handels-und-exportfinanzierung/dokumenten-akkreditiv/>
- 8 <https://www.iccgermany.de/standards-incoterms/handels-und-exportfinanzierung/uniform-rules-for-bank-payment-obligations-urbpo/>
- 9 <https://www.iccgermany.de/standards-incoterms/handels-und-exportfinanzierung/urdg-758-bankgarantien/>
- 10 <https://www.iccgermany.de/standards-incoterms/handels-und-exportfinanzierung/eri-urc-522-einheitliche-richtlinien-fuer-inkass/>

Impressum

ISSN 1616-0495_48. Jahrgang

Herausgeber

RA Conrad Günther,
Vorstandsmitglied des Verlags für ControllingWissen AG,
Wörthsee

Die Zeitschrift ist Organ folgender Organisationen:

Internationaler Controller Verein eV,
München, www.icv-controlling.com

RMA Risk Management & Rating Association e.V.,
München, www.rma-ev.org

Redaktion

RA Conrad Günther,
conrad.guenther@vcw.de

Susanne Eismayer,
susanne.eismayer@vcw.de

Günther Lehmann,
guenther.lehmann@haufe-lexware.com

Abonnenten-Service

Silvia Fröhlich,
0800 - 72 34 269, silvia.froehlich@vcw.de

Magazingestaltung

Susanne Eismayer,
susanne.eismayer@vcw.de

Verlagssitz

VCW Verlag für ControllingWissen AG,
Munzinger Str. 9, 79111 Freiburg i. Br.,
Haufe Group

Literaturforum

Dipl.-Betriebswirt Alfred Biel,
Fachjournalist (DFJS),
Beethovenstraße 275, 42655 Solingen,
alfred.biel@gmx.de

Anzeigenverkaufsleitung

Thomas Horejsi,
Tel 0931 27 91-451, Fax -477,
thomas.horejsi@haufe-lexware.com
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG,
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Anzeigenverkauf

Annette Förster,
Tel 0931 27 91-544, Fax -477,
annette.foerster@haufe-lexware.com

Anzeigen Stellenmarkt

Jonas Cordruwisch,
Tel 0931 27 91-557, Fax -477,
stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Jonas Miller,
Tel 0931 27 91-457, Fax -477,
jonas.miller@haufe-lexware.com

**Konzept und Design, Herstellung Magazin
Gestaltung Titel und Sonderteil RMA sowie ICV
deyhle & löwe Werbeagentur GmbH,
www.deyhleundloewe.de**



Wir versenden klimafreundlich
mit der Deutschen Post



Druck
Grafisches Centrum Cuno GmbH & Co. KG,
39240 Calbe (Saale), Tel 039291/428-0

Erscheinungsweise

6 Ausgaben pro Jahr: Januar, März, Mai, Juli, September, November

Online-Archiv

Als Abonnent des Controller Magazins können Sie exklusiv auf das gesamte digitale Archiv der Zeitschrift seit 1975 zugreifen.

Die Online-Ausgabe finden Sie unter www.controllermagazin.de

Online-Shop

<http://shop.haufe.de/controlling>

Bezugsgebühr pro Jahr im Abonnement € 228,-
zuzüglich € 9,90 Portopauschale

Jahresabonnement Digital € 218,-. Die Preise enthalten die USt.

Sollte das CM ohne Verschulden des Verlags nicht ausgeliefert werden, besteht kein Ersatzanspruch gegen den Verlag.

Durch die Annahme eines Manuskriptes oder Fotos erwirbt der Verlag das ausschließliche Recht zur Veröffentlichung.

Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit Zustimmung der Redaktion.

Bildnachweis gettyimages

