

Die Seite Drei

Drum prüfe, wer sich geschäftlich bindet:

Blindes Vertrauen ist eine wackelige Basis für Geschäftsbeziehungen. Sicherheit verschaffen die Kreditversi-

cherungen der R+V. Sie schützen Firmenchefs und Auftraggeber vor unliebsamen Überraschungen und verbessern die Chancen für eine langfristige Zusammenarbeit. Das Sonderthema in den

Geschäftsberichten 2009 von R+V und KRAVAG beleuchtet die Kreditversicherungen aus verschiedenen Perspektiven. Zu Wort kommen Kunden, Vertriebspartner, Verbände und der Leiter des

Bereichs Banken Kredit, Rudolf Servatius. Dass R+V mit ihren Kreditversicherungen den Nerv des Mittelstands trifft, zeigt sich beim erfolgreichen Geschäftsverlauf 2009: Mit Beitragseinnahmen von

rund 236 Millionen Euro ist sie der zweitgrößte Kreditversicherer in Deutschland. In der Kautionsversicherung liegt sie mit einem Marktanteil von 37 Prozent sogar auf Platz 1. (röm)

R+V-Kreditversicherung im Aufwärtstrend

Umfassende Leistungen verbessern die Liquidität des Mittelstands



Rudolf Servatius, Leiter Banken Kredit.

Fotos: Aufderheide

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.

Gruppenbild: 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 Euro Beitragseinnahmen am damaligen Marktführer Hermes vorbei.

Gruppenbild: 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.

Gruppenbild: Was bedeutet die steigende Zahl der Insolvenzen für Sie?

Servatius: 2009 gab es rund 34.000 Insolvenzen, im Vorjahr waren es noch 28.000. Aber da wir uns auf die Zielgruppe Mittelstand konzentrieren, waren wir bei den spektakulären Insolvenzen eini-

ger Großunternehmen kaum beteiligt. Unsere Schaden-Kosten-Quote lag 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. Mit einem Beitragsvolumen von 236 Millionen Euro steigern wir unseren Marktanteil auf mehr als 17 Prozent.

Gruppenbild: In der Krise wurde der Vorwurf laut, dass die Warenkreditversicherer die Prämien erhöhten und ganze Branchen 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. Im Gegenteil: Im März 2010 haben wir wieder Beträge an unsere Kunden zurückerstattet. Auch 2010 werden wir weiter wachsen.

Das Gespräch führte Stefanie Simon, Konzern-Kommunikation



Peter Horbach, Geschäftsführender Gesellschafter der POS Polsterservice GmbH in Hausen

Das teure Ledersofa quietscht bei jeder Bewegung, am neuen Ohrensessel löst sich eine Naht, den Fahrersitz der Edellimousine ziert ein hässlicher Fleck? Solche Ärgernisse behebt die Firma POS Polsterservice im Handumdrehen. Mit 20 Millionen Euro Umsatz und rund 350 Mitarbeitern ist Peter Horbach mit dieser Spezial-Dienstleistung Marktführer. Rund 700 große und kleinere Kunden im In- und Ausland hat er in seiner Kartei. Da ist das Risiko groß, auf Forderungen sitzenzubleiben. Schon vor 22 Jahren hat er deshalb 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 ist ihm wichtig. Für ihn als Unternehmer sei unüberschaubar, wie ein Kunde finanziell dasteht, meint Horbach: „Wenn die R+V sagt, jetzt machen wir den Topf zu, dann gehen wir aus dem Geschäft raus. Und das hat bisher immer gestimmt.“ (sim)



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

Wer hier im Emsland erfolgreich Bankgeschäfte machen will, muss die Sprache seiner Kunden sprechen und ihre Probleme kennen, weiß Bankvorstand Hermann Arens. Firmenkundenberater Thomas Hegemann fährt deshalb oft persönlich zu seinen Kunden: „Vor Ort sehe ich mehr, als wenn ich nur die Bilanz lesen würde.“ Das Thema Kreditversicherung spielt in den Kundengesprächen nun 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. Bei anderen, deren Außenstände bedenkliche Höhen erreichen, bringt Hegemann das Thema auf den Tisch. Auch zum Vorteil der Bank: „Die Probleme, die der Kunde mit seinen Forderungsbeständen hat, werden bald zu unseren, weil ihm Liquidität fehlt.“ (sim)



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

Tachometer, Schließanlagen oder Motorwellen: Der Transport von Autoteilen und Zubehör ist das Kerngeschäft der Spedition Nüllig & Haß. „Leider hat unsere Branchenkonzentration auch Schattenseiten“, bedauert Inhaber Hans Haß. „Sinkende Absatzzahlen in der Automobilbranche ziehen auch uns Transporteure in Mitleidenschaft.“ Damit die Fahrzeugflotte von rund 120 Lkw weiterhin ausgelastet ist, versuchen die Speditoren, Neukunden aus anderen Branchen zu gewinnen. „Hierbei hilft uns die Bonitätsprüfung der Kreditversicherung. Dann wissen wir gleich, ob wir es mit einem finanziell gesunden Unternehmen zu tun haben.“ Ausführliche Gespräche mit Versicherungsberatern von der SVG Nordrhein Assekuranz-Service GmbH, Düsseldorf, überzeugten die 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.“ (röm)



Werner Gockeln, Geschäftsführender Vorstand der SVG Bundeszentralgenossenschaft Straßenverkehr eG, Frankfurt am Main

24,4 Milliarden Kilometer haben mautpflichtige Lkw im vergangenen Jahr auf deutschen Autobahnen zurückgelegt. Pro Kilometer wurden dabei durchschnittlich 18,1 Cent an Mautgebühren fällig – eine große finanzielle Belastung für die Transportunternehmen und ein enormes Risiko für alle, die die Mautzahlungen abrechnen. „Wer bei der Mautabrechnung dabei sein will, muss für die fälligen Straßenbenutzungsgebühren bürgen“, erzählt Werner Gockeln. „Ohne eine entsprechende Absicherung und einen Partner, der die Risikoprüfung übernimmt, wäre für uns das Risiko nicht vertretbar gewesen.“ R+V sprang mit der Kreditversicherung ein und ebnete damit der SVG den Weg zu einem neuen Geschäftsfeld. Mit Erfolg: „Inzwischen haben sich bundesweit rund 14.000 Mautkunden mit etwa 130.000 Fahrzeugen bei uns angemeldet“, berichtet Werner Gockeln. „2009 wurden etwa 900 Millionen Euro an Mautgebühren über uns abgerechnet. Damit sind wir Marktführer bei den Zahlungsdienstleistern in Deutschland.“ (röm)



Nils Hellberg, Leiter „Haftpflicht-, Unfall-, Rechtsschutz- und Kreditversicherung, Statistik“ beim GDV, Berlin

Die Kreditversicherer, berichteten die Medien im Herbst 2009, würden ihren Kunden die nötige Absicherung verweigern und dadurch die Krise verschärfen. Nils Hellberg vom GDV stellt dazu fest: „In dieser öffentlichen Debatte um die Kreditversicherung ging einiges durcheinander.“ Tatsächlich passen Kreditversicherer ihre Zeichnungspolitik immer der Risikosituation an, erklärt Hellberg: „Dort, wo die Bonität einzelner Abnehmer drastisch zurückging, mussten sie Deckungen begrenzen. Aber sie haben sich zu keinem Zeitpunkt aus den schwierigen Branchen zurückgezogen und standen immer in voller Verantwortung zu ihren Kunden.“ Der Beweis: Ende 2009 hatten die fünf großen Kreditversicherer rund 39.700 Verträge in Deutschland, ebenso viele wie im Jahr zuvor. Gleichzeitig explodierten bei einigen Versicherern die Schadenaufwendungen regelrecht, insgesamt stiegen sie um 40 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Das zeigt: Kommt es zu Forderungsausfällen, stehen die Kreditversicherungen zu ihrer Zahlungsverpflichtung. (sim)