



Christian Pletscher

Risk Director Euler Hermes
Kreditversicherung Schweiz
www.eulerhermes.ch

Steigende Firmeninsolvenzen – Wenn Debitoren zum Risiko werden

Vor allem exportorientierten Unternehmen stellt sich angesichts weltweit massiv steigender Firmeninsolvenzen die essenzielle Frage, wie zahlungskräftig ihre Kunden noch sind. Je kritischer die Entwicklung des Kundenportfolios, desto bedeutender werden das Debitorenmanagement und dessen Absicherung. Auch KMU sind Debitorenverlusten nicht schutzlos ausgeliefert und verfügen über probate Mittel, sich vor insolventer Kundschaft zu schützen. Insbesondere Treuhänder können ihre Mandanten in diesem Zusammenhang sensibilisieren – und beratend Einfluss nehmen.

Ausgehend von der Subprime-Krise haben wir zum ersten Mal unmittelbar erlebt, wie heftig und schnell sich negative Konsequenzen global und realwirtschaftlich niederschlagen. Ein Indikator für diese rasante Entwicklung ist der sogenannte «Euler Hermes Global Insolvency Index» (GII). Dieser Index zeigt die Veränderung der Firmeninsolvenzen im Vergleich zum Vorjahr von 32 Wirtschaftsnationen, gewichtet nach BIP. Er wurde von Euler Hermes 1995 ins Leben gerufen und wird seither statistisch festgehalten:

Während dieser Index bereits 2008 einen Anstieg der Firmeninsolvenzen von 25% aufwies, zeigt er 2009 eine weitere drastische Zunahme von weltweit 35% – ein Rekordwert!

Auch im nächsten Jahr ist keine Beruhigung zu erwarten. Im Gegenteil: Die Firmeninsolvenzen werden um zusätzliche 3% steigen. Zeitlich etwas verzögert schlägt die Krise auch in der Schweiz durch mit einer Zunahme der Firmeninsolvenzen von 20% im Jahr 2009 und einem nochmaligen Anstieg 2010 um 4%. Weiterhin düstere Aussichten gelten insbesondere auch für alle wichtigen Handelspartner der Schweiz.

Die wichtigsten Insolvenzzursachen in Deutschland

Es sind vor allem die Auftragseinbrüche, die den Unternehmen zu schaffen machen, sowie Dominoeffekte durch Insolvenzen von Auftraggebern oder Lieferanten. Eine wichtige Rolle spielt ferner die zunehmend restriktive Kreditvergabe der Banken. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage von Euler Hermes zusam-

men mit dem Zentrum für Insolvenz und Sanierung an der Universität Mannheim (ZIS) über die Ursachen von Insolvenzen in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise.

Die Ursachen für Firmeninsolvenzen in der Schweiz weisen sehr starke Ähnlichkeiten mit denjenigen in Deutschland auf. Die Situation punkto Insolvenzen in der Schweiz ist momentan jedoch noch etwas entspannter, insbesondere weil bei uns der Abschwung zu einem spä-

Abbildung 1: Die 6 wichtigsten Handelspartner der Schweiz – Jährliche Veränderung der Firmeninsolvenzen 2005 bis 2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Deutschland	-6%	-7%	-15%	0,5%	20%	11%
USA	14%	-50%	44%	54%	45%	-4%
Italien	7%	-16%	-40%	45%	30%	15%
Frankreich	1%	-4%	6%	15%	25%	9%
UK	10%	6%	-20%	31%	56%	11%
Spanien	-7%	-2%	3%	187%	58%	-3%

Quelle: Euler Hermes Kreditversicherung

Abbildung 2: Notwendiger Mehrumsatz zum Ausgleich eines Debitorenverlustes

Debitorenverlust durch Kundeninsolvenz in CHF	Notwendiger Mehrumsatz in CHF bei einer Nettomenge in Prozent		
	2%	4%	6%
20 000	1 000 000	500 000	333 000
50 000	2 500 000	1 250 000	833 000
100 000	5 000 000	2 500 000	1 667 000
500 000	25 000 000	12 500 000	8 330 000
1 000 000	50 000 000	25 000 000	16 667 000

Quelle: Euler Hermes Kreditversicherung

teren Zeitpunkt eingesetzt hat. Und bis heute spüren wir in der Schweiz grundsätzlich keine Kreditklemme.

Die Folgen von Debitorenverlusten

Was, wenn der Kunde nicht bezahlt und folglich Debitorenverluste entstehen? Ausfälle von sehr bedeutenden Debitoren wirken existenzbedrohend, unabhängig von der Unternehmensgrösse. Mit fortschreitender Zunahme der Insolvenzen wird sich die Situation noch weiter verschärfen.

Debitorenverluste gefährden in erster Linie die Liquidität des betroffenen Unternehmens. Es müssen möglicherweise längere Zahlungsziele mit den eigenen Lieferanten verhandelt werden. In Folge der verlängerten Zahlungsziele schwinden Skonti und andere Preisvorteile. Typischerweise steigt der Bedarf an kurzfristigen Bankkrediten.

Debitorenverluste lassen sich nur durch erheblichen Mehrumsatz wieder ausgleichen.

Empfehlungen zur Verringerung des Debitorenrisikos

Treuhänder sind über die aktuellen Konstellationen bei ihren Mandanten so gut im Bild wie keine andere aussenstehende Partei. Damit sind sie prädestiniert, um kritische Punkte anzusprechen und Entwicklungsschritte beim Unternehmer zu initiieren.

Zur Verringerung und Kontrolle des Debitorenrisikos sollten exportorientierte Unternehmen insbesondere die folgenden Aspekte berücksichtigen:

- Klare und inhaltlich vollständige Verträge aufsetzen.
- Risiko-Management in den Geschäftsprozess integrieren. Hauptaufgaben: Prüfen von Märkten und Kunden sowie Überwachung der laufenden Geschäftsbeziehungen. Eine Kreditversicherung überprüft kontinuierlich

die Bonität der Kunden eines Unternehmens sowie politische Risiken in verschiedenen Ländern.

- Diversifikation des Debitorenportfolios anstreben. Idealerweise ist die Kundenstruktur hinsichtlich Volumen, Ländern, Branchen und Märkten gut diversifiziert.
- Sukzessiver Aufbau einer neuen Geschäftsbeziehung. Mit kleineren Lieferungen anfangen und erst aufgrund positiver Erfahrungen in grossen Losen liefern.
- Aktive Debitorenbewirtschaftung: Zahlungstermine überwachen und Mahnwesen optimieren.
- Zahlungsmodi überprüfen und bei schwierigen Kunden Vorauszahlungen verlangen.
- Preisgestaltung den Zahlungsausfallrisiken anpassen. Anreizsystem für frühzeitige Zahlungen anbieten (z.B. Skonti gewähren).
- Fakten stärker gewichten als Versprechen. Das bedeutet beispielsweise, dass Kunden mit überfälligen Rechnungen nicht weiter beliefert werden.
- Prüfen der rechtlichen Möglichkeiten, um Forderungen durchzusetzen: Insbesondere Informationen beschaffen betreffend üblicher Inkassopraktiken, gesetzlicher Fristen, involvierter Instanzen (z.B. Behörden, Gerichte,

Inkassogesellschaften, Anwälte), Kosten und Erfolgsaussichten.

- Vorsorge treffen für den Fall, dass nicht bezahlt wird. Eine Kreditversicherung prüft und überwacht die Bonität aller Kunden eines Lieferanten und bezahlt, wenn ein Kunde nicht zahlt. Und das praktisch weltweit, unabhängig davon, wo der Kunde sitzt. So wird das Debitorenrisiko zu einer kalkulierbaren Grösse.
- Mögliche Anlaufstellen mit Erfahrung und Know-how beziehen:
 - Geschäftspartner mit fundierten Erfahrungen in den entsprechenden Märkten
 - Inkassogesellschaften mit Korrespondenzadressen in den relevanten Märkten
 - Exportförderungs-Organisationen (z.B. Verband Swiss Export)
 - Spezialisierte Anwaltskanzleien mit erfahrenen und versierten Kontakten im Ausland

Kreditversicherung im Detail

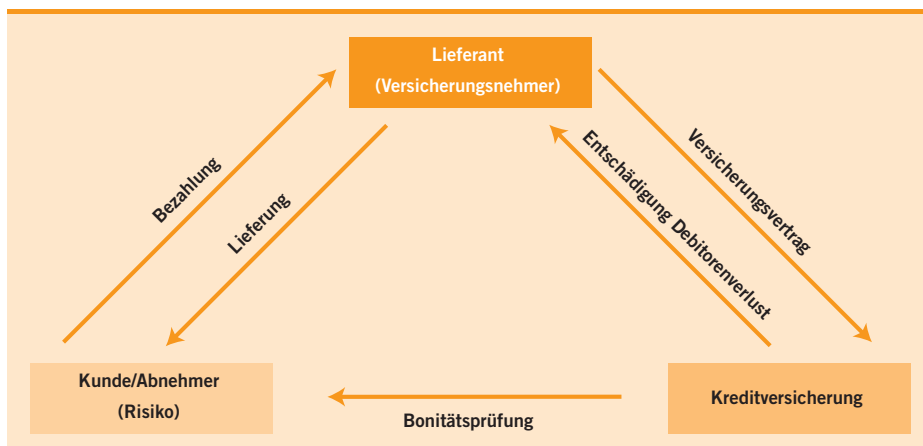
Eine Kreditversicherung sichert Unternehmen praktisch weltweit ab. Alle Forderungen auf offene Rechnung gegenüber Firmenkunden im In- und Ausland werden grundsätzlich in die Versicherung eingeschlossen. Dabei kann es sich sowohl um Forderungen aus Warenlieferungen als auch aus Dienstleistungen handeln. Auch Fabrikations- und Forderungsrisiken aus Verkäufen von Maschinen und Anlagen sowie politische Risiken können mitversichert werden.

Zu Beginn analysiert eine Kreditversicherung die Risikostruktur und das Debitorenmanagement des Lieferanten.

Folgende Aspekte sind von zentraler Bedeutung:

- In welcher Branche sind die Kunden des Unternehmens tätig?
- In welche Länder liefert das Unternehmen?

Abbildung 3: So funktioniert die Kreditversicherung



Quelle: Euler Hermes Kreditversicherung

- Welche Debitorenverluste entstanden in den letzten Jahren?
- Welche Zahlungsziele sind mit den Abnehmern vereinbart?
- Wie hoch ist die eigene Risikofähigkeit des Unternehmens?

Ein Beispiel aus dem täglichen Geschäftsleben

Seit Jahren arbeitet ein Lieferant erfolgreich mit einem Kunden zusammen. Auch seinem Kreditversicherer liegen keine negativen Informationen vor. Der Lieferant verschickt daher Waren und stellt diese mit einem Zahlungsziel von 30 Tagen in Rechnung.

Die Rechnung wird fällig, es ist aber noch keine Zahlung eingegangen. Der Lieferant mahnt den Kunden. Doch auch nach der dritten Mahnung, beispielsweise 45 Tage nach Fälligkeit, ist noch kein Zahlungseingang zu verbuchen. Nun meldet der Lieferant die Überfälligkeit an seinen Kreditversicherer. Spätestens mit Ablauf der individuell festgelegten «Nichtzahlungsfrist» tritt dann der Versicherungsfall ein.

Steigende Firmeninsolvenzen lösen Nachfrageboom an Kreditversicherungen aus

Die weltweite Pleitewelle führt bei den Unternehmen in der Schweiz zu einem stark erhöhten Sicherheitsbedürfnis. Immer mehr Firmen wollen sich gegen drohende Debitorenverluste als Folge der Firmeninsolvenzen absichern. Für Kreditversicherungen hat sich die Nachfrage in den letzten Monaten mehr als verdoppelt. ■