

SCHUTZ IN UNSICHEREN ZEITEN

Seit drei Jahren ist crebita am Markt, ein Unternehmen, das digitale Kreditversicherungslösungen zur Absicherung von Einzelrisiken anbietet. Im Gespräch mit dem Magazin Der CreditManager zieht Geschäftsführer Karsten Bahns eine erste Bilanz, berichtet über die Corona-Folgen und blickt auf die kommende Entwicklung voraus.

DCM: Corona hat die Wirtschaft kräftig durcheinandergewirbelt. Welche Rolle spielen Kreditversicherungen in dieser Situation?

KB: Corona ist eine neue Dimension für uns alle, wirtschaftlich wie privat. Lockdown, Lieferengpässe, Rohstoffpreisentwicklung, Energiekosten sind nur ein paar Schlagwörter, die uns seither vermehrt beschäftigen. Diese wirken sich unmittelbar auch auf die Bewertung von B2B-Risiken hinsichtlich der Ausfallwahrscheinlichkeit aus. Schon vor Corona waren Forderungsausfälle die Ursache für jede dritte Firmeninsolvenz in Deutschland. In der aktuellen Lage geraten zusätzlich bisher berücksichtigte Indikatoren wie Zahlungserfahrungen und Bonitätseinschätzungen für die Bewertung der eigenen Kunden in den Hintergrund. Die Auswirkungen können für jedes Unternehmen komplett verschieden sein. Wie kann ein Unternehmen dabei die eigenen bestehenden oder neuen Risiken richtig einschätzen? Hier kommt der Kreditversicherung als Instrumentarium eine sehr wichtige Rolle zu. Sie unterstützt Unternehmen mit ihrer Expertise, die Zahlungsfähigkeit der eigenen Kunden zu überwachen, den gestiegenen Ausfall-Risiken für B2B-Unternehmen mit ihren Deckungszusagen zu begegnen bzw. das Debitorenmanagement zu unterstützen und existenzielle Risiken zu reduzieren.

DCM: Welche Bedeutung haben Kreditversicherungen für kleine und mittelständische Unternehmen?

KB: Gerade kleine und mittelständische Unternehmen sind bisher überwiegend nicht gegen Forderungsausfall abgesichert. Nur ca. 20% aller B2B-Unternehmen in

Deutschland nutzen aktuell diese Form der Absicherung, um sich vor möglicherweise existenziellen Risiken durch Forderungsausfall zu schützen. Mit der Vereinbarung von Zahlungszielen werden Unternehmen unmittelbar zu Kreditgebern ihrer Kunden und tragen damit umgehend das volle Ausfallrisiko. Was zählen in der aktuellen Situation z. B. bisherige Zahlungserfahrungen? Wie werden Neukunden beurteilt? Eine Kreditversicherung beurteilt und überwacht die Zahlungsfähigkeit von Unternehmen und erstattet versicherte B2B-Forderungen, wenn Rechnungen unbezahlt bleiben. So kann unternehmerischen Risiken bis hin zu einer möglichen existenziellen Gefährdung durch Forderungsausfällen begegnet, die eigene Liquidität besser geplant und damit der eigene unternehmerische Erfolg gesichert, bzw. ausgeweitet werden.

DCM: Wie geht crebita auf diesen Bedarf ein?

KB: crebita ist „Kreditversicherung in einfach“. Bisher unversicherte, wie bereits kreditversicherte Unternehmen, erhalten mit den digitalen Lösungen von crebita eine ganz neue einfache, schnelle und flexible Möglichkeit, ihr Debitorenmanagement selektiv zu ergänzen.

Einfach bedeutet, dass unser User nach kostenfreier Registrierung in unserem Portal mit wenigen Fragen und in wenigen Minuten Forderungen gegen einzelne, gewerbliche Kunden im In- und Ausland mit Entscheidungen in Echtzeit und sofortiger Vertragsausfertigung absichern kann. Die Anwendung ist sehr einfach aufgebaut und leicht verständlich.

Schnell bedeutet, dass das zu versichernde Risiko im Antragsprozess sofort online identifiziert und der gewünschte Versicherungsschutz sofort in Echtzeit geprüft wird. Kann Versicherungsschutz zur Verfügung gestellt werden, erhält unser User nach wenigen Sekunden ein Angebot. Wird der Versicherungsschutz abgeschlossen, ist umgehend die dokumentierte Police in seinem crebita-Account zum Download, Ausdruck oder zur Versendung hinterlegt. Damit verfügt er für diesen einzelnen Abnehmer über sofortigen Versicherungsschutz für alle zukünftigen Lieferungen und Leistungen.

Flexibel bedeutet, dass der User seinen Versicherungsschutz für ein einzelnes Risiko selbst bedarfsgerecht nach Laufzeit, Selbstbehalt und damit in Höhe der Prämie konfigurieren kann. Die Verträge sind dazu unabhängig von der ursprünglich vereinbarten Laufzeit flexibel kündbar. Zudem können alle An- und Verträge jederzeit im eigenen crebita-Account eingesehen und bearbeitet werden.

DCM: Wie kommen die Lösungen im Markt an?

KB: Viele unserer User haben sich dem Thema Digitalisierung geöffnet und schätzen gerade die Einfachheit, Schnelligkeit und Flexibilität unserer Anwendung, die sicherlich ein Schlüssel zum Erfolg sind. Geschätzt wird darüber hinaus unsere persönliche Erreichbarkeit und unsere langjährige Expertise in der Kreditversicherungsbranche. Auch die angebotene Live-Demo „crebita kennenlernen in 15 Minuten“ erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Generell erzielen wir über Video-Schaltungen zu den Unternehmen

sehr schnell zufriedenstellende Lösungen, die unsere Kunden honorieren.

DCM: Wer sind die typischen Nutzer der crebita-Lösungen?

KB: Die Bandbreite ist groß. crebita ist aktuell für alle B2B-Unternehmen in Deutschland interessant, unabhängig von der jeweiligen Umsatzgröße. Einerseits gibt es bisher nicht kreditversicherte KMU, die selektiv einzelne Kunden versichern. Das kann ein Neukunde sein, ein Kunde mit betragslich hohen Ausfallrisiken, die bei einem Ausfall für das eigene Unternehmen existenziell gefährdend sein können, oder ein Kunde, bei dessen Absicherung der Unternehmer einfach „ruhiger schlafen“ kann. Andererseits haben wir das bereits kreditversicherte Großunternehmen, das beim Erstversicherer abgelehnten, aufgehobenen oder nicht ausreichend gezeichneten Versicherungsschutz selektiv ergänzen möchte. Allen gemein ist, dass sie auf Rechnungen mit Zahlungszielen leisten und die dadurch entstandenen Ausfallrisiken absichern möchten.

DCM: Welchen Mehrwert bieten die digitalen Lösungen von crebita?

KB: Die Unternehmen erhalten eine ganz neue und bisher einzigartige, flexible Möglichkeit, ihr Debitorenmanagement zu ergänzen. Sie können damit bedarfsgerecht entscheiden, welche Risiken sie in welcher Höhe und für welche Laufzeit absichern wollen. Es gibt keine Rahmenverträge, Mindestprämien oder auch keine automatischen Verlängerungen, wenn eine Kündigung zum Vertragsende ausbleibt. Unser User kann sich ganz entspannt innerhalb von zehn Tagen entscheiden, ob er ein Angebot annimmt und wird 14 Tage vor Ablauf eines Vertrags durch eine Mail von crebita auf das Auslaufen des Versicherungsschutzes hingewiesen, um diesen bei Bedarf zu verlängern. Alle Anträge und Verträge kann er in seinem crebita-Account online verwalten. Durch unser responsives Webdesign ist crebita jederzeit von überall per PC, Tablet oder Handy

nutzbar. Der Entschädigungsanspruch aus unseren Absicherungen kann zudem z. B. an eine Bank oder an einen Factor abgetreten werden, wodurch neue Liquidität hinzugewonnen werden kann.

DCM: Wie fällt Ihr Fazit für die ersten drei Jahre am Markt aus?

KB: Die anfängliche Skepsis gegenüber unserem Ansatz, Kreditversicherung neu zu denken, ist inzwischen einer großen Zustimmung und Anerkennung unserer Arbeit im Markt gewichen. Inzwischen annähernd 700 registrierte Unternehmen schätzen unsere Arbeit, unseren Auftritt und unsere Lösungen. Wir sind stolz auf fast 100 Kooperationspartner, mit denen wir vertrauensvoll zusammenarbeiten. In dieser Zeit konnte crebita bereits über 150 Millionen Euro zusätzliches Versicherungsvolumen in den Markt stellen. Damit waren wir, gerade auch in der aktuellen Corona-Krise, für viele Unternehmen ein oftmals neuer und schnell verlässlicher Partner, bzw. akuter Problemlöser. Dies ist auch mit ein Verdienst unseres Risikoträgers R+V, der sich als ein ruhiger und besonnen handelnder Partner in einer Krise zeigt.

DCM: Wie geht's weiter? Was sind die nächsten Schritte?

KB: Wir sind mit unseren Lösungen definitiv im Markt angekommen und haben damit erfolgreich einen ersten Meilenstein („Proof of concept“) geschafft. Dies ist für uns aber nur ein Zwischenziel auf dem Weg zu weiteren spannenden Produkten, die digitalisiert mit Fokus auf das KMU-Segment in der Entwicklung stehen. Ziel aller Neuerungen ist es dabei immer, bisher aufwendige, analoge Prozesse digital einfacher, schneller und flexibler zu gestalten. Wir möchten die Präsenz von crebita im Markt weiter ausbauen und so bei der Neukundengewinnung und den Prämieinnahmen wachsen. Dafür beabsichtigen wir z. B. zeitnah, unsere Produkte auch außerhalb Deutschlands anzubieten. Es bleibt spannend.



Karsten Bahns
CEO/ Co-Founder

crebita GmbH
E-Mail: info@crebita.de
Web: www.crebita.de