

# Gewerbliche Kunden einfach gewinnen

Die aktuelle Lage der deutschen Wirtschaft darf durchaus als kritisch betrachtet werden. Sinkende Investitionsbereitschaft, weiter ansteigende Energiekosten, rückläufige Exporte und damit einhergehend ansteigende Firmeninsolvenzen sind nur einige Schlagwörter der gegenwärtigen Lage. Auch die politischen Rahmenbedingungen werden weltweit immer unübersichtlicher und weniger

abschätzbar. Diese Auswirkungen machen sich zusehends in der deutschen Wirtschaft und insbesondere im deutschen Mittelstand immer deutlicher bemerkbar.

Seit langer Zeit fürchten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erstmals wieder um ihre Arbeitsplätze, weil ihre Arbeitgeber in Schieflage geraten. Solche Schieflagen werden oft auch

Foto: © peopleimages.com - stock.adobe.com



Circa. **75 %** aller Unternehmen in Deutschland sind nicht gegen Forderungsausfallrisiken versichert

durch Forderungsausfälle ausgelöst und können unternehmensintern eine Kettenreaktion auslösen, die nicht selten in der Insolvenz enden kann. Denn Forderungsausfälle sind auch weiterhin die Ursache für jede dritte Firmeninsolvenz in Deutschland.

Mit der regelmäßigen Vereinbarung von Zahlungszielen werden Unternehmen unmittelbar zu Kreditgebern ihrer Kunden und tragen damit sofort das volle Ausfallrisiko. Dadurch ergeben sich unmittelbar eine Vielzahl von Fragen für das liefernde Unternehmen: Wird mein Kunde zahlen? Was zählen in der aktuellen Situation noch die bisherige Zahlungserfahrungen? Kenne ich die aktuelle Bonität meines Kunden? Wie beurteile ich Neukunden? Was passiert, wenn ich am Ende mit leeren Händen dastehe?

An diesem Punkt kommt der Kreditversicherung als Instrumentarium zum Schutz vor Forderungsausfällen eine sehr wichtige Rolle zu. Eine Kreditversicherung beurteilt und überwacht die Zahlungsfähigkeit von Unternehmen und erstattet versicherte Forderungen, wenn Rechnungen von gewerblichen Kunden unbezahlt bleiben, sei es durch Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit. Mit einer Kreditversicherung können unternehmerische Risiken bis hin zu einer möglichen existenziellen Gefährdung des eigenen Unternehmens durch Forderungsausfällen begegnet, die eigene Liquidität besser geplant und damit der eigene unternehmerische Erfolg gesichert werden. Dennoch sind auch heute in einem Umfeld ständig ambitionierterer Rahmenbedingungen noch immer ca. 75 % aller Unternehmen in Deutschland nicht gegen solche Forderungsausfallrisiken versichert.

Hieraus ergeben sich umfängliche Möglichkeiten für Maklerinnen und Makler, einerseits neue Unternehmen als Kunden über dieses für jedes Unternehmen wichtige Thema zu gewinnen, aber auch um die Basis mit ihren Bestandskunden sinnvoll auszuweiten. Die Maklerinnen und Makler können hierfür heute inzwischen neben klassischen Rahmenverträgen bei den etablierten Kreditversicherern auch auf sehr einfache, schnelle und flexible Möglichkeiten für das Debitorenmanagement ihrer Kunden in Form digitaler Lösungen zugreifen. Damit kann Kundenwünschen noch vielfältiger und individualisierter begegnet werden.

**Einfach** bedeutet dabei, dass Unternehmen nach kostenfreier Registrierung in wenigen Minuten Forderungen gegen selektiv ausgewählte, einzelne gewerbliche Kunden im In- und Ausland mit Entscheidungen in Echtzeit und sofortiger Vertragsaufbereitung absichern zu können.

**Schnell**, weil das zu versichernde Risiko schon im Antragsprozess sofort online identifiziert und der

gewünschte Versicherungsschutz umgehend in Echtzeit geprüft werden kann. Ist Versicherungsschutz darstellbar, erhält das Unternehmen nach wenigen Sekunden ein qualifiziertes Angebot mit sofortiger Abschlussmöglichkeit und umgehend dokumentierter Police zum Download. Damit kauft ein Unternehmen, bezogen auf diesen einzelnen Abnehmer, sofortigen Versicherungsschutz für alle zukünftigen Lieferungen und Leistungen ein.

**Flexibel** bedeutet dabei, dass Unternehmen Versicherungsschutz für ein einzelnes Risiko selbst bedarfsgerecht nach Laufzeit, Selbstbehalt und damit in Höhe der Prämie jederzeit von überall digital konfigurieren können. Die Verträge sind dabei unabhängig von der ursprünglich vereinbarten Laufzeit flexibel kündbar. Es gibt weder Rahmenverträge noch Mindestprämien oder automatische Verlängerungen nach Ende der Laufzeit.

Für Maklerinnen und Makler ergibt sich bei diesen Lösungen damit eine sehr einfache Handhabbarkeit, um sowohl ihr Neugeschäft als auch das Bestandsgeschäft auszuweiten. Zudem findet die fachliche Unterstützung der Maklerinnen und Makler sehr einfach und zeitsparend durch langjährige Branchenexperten telefonisch oder sehr anschaulich online z. B. per teams statt. Das gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit sehr präsent und für jedes Unternehmen mit gewerblichen Kunden wichtige Thema Forderungsausfall kann damit als ein idealer Einstieg zur Gewinnung neuer gewerblichen Kunden noch flexibler und darauf aufbauend auch mit der Ausweitung auf andere Versicherungssparten genutzt werden. So kann es ganz einfach zu einer Win-Win-Situation für die Maklerinnen und Makler und den für das Thema Kreditversicherung neu gewonnenen Unternehmen kommen. Ein gutes Match!



**Karsten Bahns**  
Geschäftsführer  
crebita GmbH