

MIT AUGENMASS

Alexander Lange und sein Team entwickeln bei Euler Hermes auf individuelle Anforderungen zugeschnittene Versicherungslösungen.



DIE MÖGLICHMACHER

Für ALEXANDER LANGE und sein Team gehört Flexibilität zum Kerngeschäft, denn sie kümmern sich bei Euler Hermes um die „besonderen Fälle“. Ob Lieferverträge für Schoko-Osterhasen, Honorare für Freiberufler oder Einnahmen aus Sponsoringkontrakten – es gibt im Prinzip keinen Forderungsausfall, den sie nicht versichern. Dafür schauen sie sich jedes Geschäft sehr genau an und entwickeln dann eine individuelle Lösung.

Ursprünglich war das Mid-Term Business-Team unter der Leitung von Alexander Lange auf klassische Investitionsgüterkreditversicherungen (IKV) spezialisiert, also jene Absicherungen, bei der es in der Regel um Verträge zur Lieferung von hochwertigen Investitionsgütern mit langen Fabrikationszeiten, hohen Kapitaleinsätzen und häufig sehr langen Zahlungsfristen geht.

Mit immer spezielleren Kundenanfragen entwickelte sich das Portfolio der Kolleginnen und Kollegen in den vergangenen Jahren Stück für Stück weiter. Heute bringen Alexander Lange und sein Team alles unter den „IKV-Hut“, was sich sonst nicht versichern lässt, und finden für jeden Versicherungsnehmer die passende Lösung.

„Es gibt natürlich auch Standardgeschäfte“, erklärt Alexander Lange. „Das sind aber nur um die 5 %. Meist haben wir es mit komplexeren, eher individuellen Anfragen zu tun. Da sind häufig auch Risiken dabei, zu denen uns noch keine Informationen vorliegen und die wir erst aufwendig recherchieren müssen. Wenn man so will, erfinden wir das Produkt also quasi für jeden Kunden neu.“

Ein Einsatzgebiet der Versicherung sind Saisongeschäfte. Egal ob es sich um Weihnachtsbäume, Lebkuchen, Schokohasen, Halloween-Artikel oder die roten Rosen für den Valentinstag handelt: Wer lange im Voraus produziert, geht immer das Risiko ein, dass er zwar tadellose Ware und volle Läger hat, aber die Abnehmer im Zeitraum zwischen Order und



Die Anforderungen von Unternehmen im Risikomanagement ändern sich laufend. Damit gewinnen flexible Absicherungslösungen zunehmend an Bedeutung.

Auslieferung in eine wirtschaftliche Schieflage geraten und nicht zahlen. Damit droht das jeweilige Saisongeschäft für die Hersteller ein kostspieliger Komplettausfall zu werden. Sie bleiben auf ihrer Ware sitzen. In solchen Fällen ist die IKV Gold wert, denn sie springt ein und begleicht die Forderung aus solchen Lieferungen.

„Wir haben einmal einen Vertrag mit einem Hersteller von Weihnachtsgebäck über eine Großlieferung nach Brasilien geschlossen“, gibt Lange ein Beispiel. „Laufzeit acht Monate. Das Gebäck mit Dosen wurde das Jahr hindurch produziert, für Oktober die Lieferung geplant. Sollte der Käufer bis dahin in Zahlungsschwierigkeiten kommen, springen wir ein.“

Zum Kundenkreis von Alexander Lange und seinem Team zählen aber nicht nur Unternehmen, sondern auch immer mehr Freiberufler, wie etwa Architekten, Berater und Ingenieure. Wohl dem, der sich gegen den Forderungsausfall wappnet, denn vielfach ist es gerade für Freiberufler mit langfristigen Projekten schwierig, wirtschaftliche Durststrecken zu überbrücken, wenn ihre Auftraggeber sie nicht oder viel zu spät bezahlen.

Auch in einem sehr speziellen Segment des Sport-Business kennen sich die Versicherungsprofis mittlerweile bestens aus: Sie versichern seit geraumer Zeit auch Forderungen aus Sponsoringverträgen. Renommiertere Fußballvereine beispielsweise unterhalten Verträge mit namhaften Sponsoren. Häufig sind die Einnahmen aus dem Sponsoringgeschäft für die Clubs existenziell wichtig, schließlich geht es um Millionen Euro. Um nicht unversehens in Schwierigkeiten zu geraten, wenn ein Sponsor plötzlich nicht mehr zahlen kann, entwickeln die Versicherungsexperten individuelle Lösungen, mit denen sich die Vereine gegen diesen Worst Case absichern können.



JETZT ODER NIE
Saisongeschäfte mit Produkten, die nur in bestimmten Zeiträumen produziert und abgesetzt werden können, unterliegen ganz besonderen Risiken.

Egal wie speziell das Geschäft ist: Frei nach dem Motto „Geht nicht gibt's nicht“ existiert kaum eine Forderung aus Liefer- und Leistungsverträgen, um die sich Alexander Lange und sein Team nicht kümmern. Das gilt selbst für drohende politische Risiken. So müssen insbesondere exportorientierte Firmen, die in krisengefährdete Regionen liefern, damit rechnen, dass ihre Waren nicht dort ankommen, wo sie hin sollen, etwa wenn innere Unruhen ausbrechen, wenn Behörden plötzlich Regularien ändern oder wenn der zwischenstaatliche Zahlungsverkehr gestört ist. Die Mid-Term Business-Profis schauen sich die möglichen Risiken sehr genau an und prüfen, wie sie ihre Kunden am besten absichern können. Die Versicherung all dieser speziellen Fälle ist Maßarbeit – ob es sich nun um besonders große und langfristige Projekte handelt, um Einzelanfertigungen, Sponsoring- und Beraterverträge oder Saisongeschäfte.

„Häufig geht es um Risiken, über die noch wenig Informationen vorliegen und die erst aufwendig recherchiert werden müssen“, erklärt Lange.

„Man muss sich jede einzelne Geschichte mit den dazugehörigen Projektinformationen mit Grips angucken.“

Herausforderung ist dabei die eingehende Bonitätsprüfung: Jeder Auftraggeber wird genau dahingehend unter die Lupe genommen, wie gut er wirtschaftlich dasteht. Dafür werden seine Bilanzen und Geschäftsberichte, die Zahlungserfahrungen anderer Lieferanten sowie Informationen aus dem eigenen Datenpool zusammengeführt und analysiert. Valide Informationen sind extrem wichtig, um das Risiko eines Ausfalls so gering wie möglich zu halten. Mithilfe eines Grading-Systems bekommt der potenzielle Auftraggeber schließlich eine Risikoklasse zugewiesen. Dieses Prozedere funktioniert so ähnlich wie das





Ware für potenzielle Krisenregionen: Die Bandbreite der Forderungsausfälle, mit der sich das Mid-Term Business-Team beschäftigt, ist nahezu unbegrenzt – und es bewahrt mit seinen akribisch recherchierten und individuell ausgearbeiteten Lösungen Konzerne, mittelständische Unternehmen, Sportvereine und Freiberufler gleichermaßen vor dem Risiko, auf unbezahlten Rechnungen sitzenzubleiben.

„Die Anforderungen von Unternehmen im Risikomanagement ändern sich laufend“, weiß Lange. „Da geht es um die Absicherung des Cashflows, die Mobilisierung von Forderungen zur Gewinnung von Liquidität oder die Absicherung politischer Risiken. Und dies nicht nur bei Forderungen aus dem Verkauf von Maschinen und Anlagen, sondern auch bei Forderungen aus Dienstleistungs- und sonstigen Verträgen. Und wir müssen versuchen, all dem mit unseren Instrumenten Rechnung zu tragen.“



Ein Team für alle Fälle – kaum eine Forderung, um die sich Alexander Lange und sein Team nicht kümmern.

von Rating-Agenturen, die die Kreditwürdigkeit von Staaten und Firmen klassifizieren. Hier ist besondere Sorgfalt gefordert, denn was diese Absicherung von anderen grundlegend unterscheidet, ist, dass sie während ihrer langen Laufzeit von maximal 60 Monaten nicht aufgehoben werden kann.

„Die Nichtaufhebbarkeit der Limite bietet Planungssicherheit, was gerade bei Langzeitgeschäften für die Unternehmen entscheidend ist“, erläutert Alexander Lange.

Egal ob Saisonware oder eben ganz traditionell die Maschine fürs Mega-Infrastrukturprojekt, ob Einnahmen aus dem Sponsoring oder Honorare aus dem Beratungsmandat, ob Leasingverträge oder die



MILLIONENSPIEL

Wenn Einnahmen aus Sponsoringverträgen plötzlich wegfallen, kann das schnell an die Existenz gehen. Die IKV bietet auch hier maßgeschneiderte Lösungen zur Absicherung des Dienstleisters.