

Wenn das Vertrauen fehlt:

Die unterschätzte Gefahr einer Klemme bei Lieferantenkrediten

Datum: 09.04.2020

Gastbeitrag von:

Prof. Dr. Erik Hofmann, Institut für Supply Chain Management, Universität St.Gallen

Prof. Dr. Alexander Braun, Institut für Versicherungswirtschaft, Universität St.Gallen

Jörn Volk, see finance Schweiz AG

Pierre Favre, see finance Schweiz AG

Die aktuelle Corona-Krise hält die Welt fest im Griff. Verständlicherweise dominiert der Blick auf das Akute wie die Bekämpfung der Pandemie, die Aufrechterhaltung des Gesundheitssystems, das Überbrücken der dringlichsten Liquiditätseingpässe oder die Sicherung der Versorgung. Wir möchten einen Blick auf die Geschäftstätigkeiten in der Supply Chain richten und dabei den Fokus auf die Forderungen und deren Ausfallrisiko – das Delkredere (vom italienischen «del credere», «des Glaubens») – setzen.

Delkredereerisiko bezieht sich allgemein auf einen Forderungsausfall, der entstehen kann, wenn zwei Vertragspartner einander grundsätzlich «vertrauen» und deshalb die geschuldete Zahlung einer Lieferung oder Leistung nicht per Vorauskasse oder Zug-um-Zug vereinbaren, sondern diese mit einem Zahlungsziel versehen. Zwischen der Lieferung einer Ware vom Zulieferer an den Abnehmer und deren Bezahlung liegt in diesem Fall ein zeitlicher Abstand. Das Zulieferunternehmen gewährt seinem Abnehmer über die Einräumung des Zahlungsziels einen so genannten «Lieferantenkredit». Aus Sicht des Abnehmers kommt der gewährte Zahlungsaufschub also einer Finanzierung gleich. Daraus lässt sich der Bedarf nach einer Warenkreditversicherung (Synonyme: Delkredere- oder Forderungsausfall-Versicherung) herleiten. Versicherte Forderungen aus Lieferung und Leistung bilden typischerweise auch die Basis für den Weiterverkauf der Forderung im Wege des Factorings.

Die von Mitgliedern der „International Credit Insurance and Surety Association“ (ICISA) weltweit versicherten Handelskredit-Transaktionen betragen mehr als 3 Billionen Euro im Jahre 2018. Diese Deckungssumme entspricht mehr als 80 % des privaten, weltweiten Kreditversicherungsmarktes, eine Grössenordnung, die auf die Systemrelevanz der Warenkreditversicherungen schliessen lässt.

Als Schmiermittel für die Warenflüsse der Schweizer Volkswirtschaft hat die Forderungsausfall-Versicherung eine enorme Bedeutung, sowohl im Hinblick auf Zulieferer-Abnehmer-Beziehungen im Inland als auch für länderübergreifende Transaktionen des Im-

und Exports. Das derzeitige Volumen versicherter Forderungen an Schweizer Unternehmen beträgt Schätzungen zufolge zwischen 40 bis 50 Mrd. Franken. Branchenexperten erwarten, dass die Kreditversicherer ihre Limiten aufgrund der Corona-Krise um 20 bis 40 % reduzieren werden. Voraussichtlich könnten dann Handelsströme im Wert von ca. 10 bis 20 Mrd. Franken nicht mehr gegen Zahlungsausfall versichert werden. Dies ist deshalb problematisch, weil die Krise zu einer rapiden Verschlechterung der Bonität vieler Unternehmen geführt hat, sodass die Absicherungsanforderungen für Transaktionen und Debitoren angestiegen sind und – im Zuge einer möglichen weiteren Verschärfung der Lage – voraussichtlich noch weiter ansteigen werden. Es droht also eine Unwucht zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Warenkreditversicherungsmarkt. Durch die spürbare Verknappung der versicherten Limite und dem damit einhergehenden Rückgang (versicherter) Lieferantenkredite an die Abnehmer, würde der Druck auf alternative Finanzierungsformen, wie z.B. Bankkredite, weiter steigen. Dies wäre eine äusserst besorgniserregende Entwicklung im Hinblick auf die Warenströme und damit auch auf die Stabilität der Supply Chains vieler produzierender Unternehmen.

Letztlich ist der Lieferantenkredit und dessen reibungslose Erfüllung der Treibstoff für den Warenfluss und damit der Motor der Realwirtschaft – nicht nur in der Schweiz, sondern auf der ganzen Welt. Wenn die Warenströme austrocknen, beschleunigt das den Niedergang der produzierenden Unternehmen. Die damit zu erwartende Insolvenzwelle kann schnell auch das Bankensystem in Schwierigkeiten bringen. In guten aber gerade auch in wirtschaftlich schlechten Zeiten ist es entscheidend, dass die Partner in der Supply Chain einander vertrauen können und damit die Handelsbeziehungen «offen» halten. Diese spezifische Form der vertrauensbasierten Supply Chain Finanzierung erfüllt somit eine wichtige volkswirtschaftliche Aufgabe.

Hierin liegt nun ein fundamentales Problem. Vor der Krise lagen die Zahlungsziele der eingeräumten Lieferantenkredite in der Regel zwischen knapp 30 Tagen in der Schweiz (Quelle: Statista) bis hin zu 90 Tagen in Italien (Quelle: ADF). Diese durchschnittlichen Zahlen schiessen in der Krise nun nach oben. Grosse Abnehmer wollen oder können ihre Lieferanten nicht mehr fristgerecht bezahlen. Die selbst in der Schweiz zunehmend festzustellenden Forderungslaufzeiten von 60 bis 90 Tage kommen einer einseitig erzwungenen Verlängerung der Lieferantenkreditdauer durch die Abnehmer gleich. Das aktuelle Motto in der Wirtschaft lautet: «Cash is King!».

Das Vertrauen der Supply Chain Akteure untereinander schwindet zunehmend und das Risiko einer unbezahlt bleibenden Forderung steigt im gleichen Zug. Spätestens jetzt wird die Technik der Warenkreditversicherungsverträge ersichtlich. Denn in diesen behält sich i.d.R. der Versicherer das Recht vor, den Versicherungsschutz zu reduzieren oder gar ganz aufzuheben. Der Lieferant hat dann für zukünftige Lieferungen und Leistungen an seinen Abnehmer nur noch eingeschränkten oder gar keinen Versicherungsschutz mehr. Ausschlaggebend für solche restriktive Massnahmen ist die Einschätzung der Bonität des Abnehmers durch den Warenkreditversicherer selbst. Steigt aus seiner Perspektive die

Wahrscheinlichkeit des Eintritts des Versicherungsfalls, entzieht oder reduziert er den Versicherungsschutz.

In der Schweiz war bereits vor Ausbruch der Covid-19 Pandemie ein Anstieg der Ausfallrisiken in der Warenkreditversicherung zu verzeichnen. Mitte 2019 hatten die Kreditversicherer begonnen, über sogenannte „Risk Action Pläne“ ihr Exposure in gewissen Sektoren (u.a. Stahl oder Automotive) und Ländern (u.a. Italien oder Grossbritannien) zu reduzieren. Innerhalb von weniger als einem Jahr wurden die internen Rating-Systeme im Schnitt um einen Punkt hochgefahren. Aufgrund der aktuellen Entwicklungen verschärft sich die Lage nun substantiell. Es ist davon auszugehen, dass die Kreditversicherer ihr Risiko-Exposure zügig und heftig reduzieren müssen, wodurch eine Kreditklemme in der Forderungsfinanzierung entstünde. Dies ist kontraproduktiv für die schweizerische Wirtschaft.

Die Folgen sind – auch international – kaum absehbar und könnten in einer Abwärtsspirale münden, die weit gravierender ausfällt, als es auf den ersten Blick ersichtlich ist. Ohne Warenkreditversicherung möchten viele Unternehmen, gerade angesichts der sich durch die Covid-19 Krise schnell verschlechternden Bonitäten, nicht mehr auf Zahlungszielbasis arbeiten. Es könnte somit zum Versiegen der noch verbliebenen Handelsströme und damit einem weiteren Anstieg der Ausfallrisiken bei den Unternehmen kommen. Sobald die ersten Dominosteine fallen, ist eine Kettenreaktion von Insolvenzen zu befürchten, da die Zahlungsunfähigkeit der Abnehmer auch die Lieferanten in finanzielle Schwierigkeiten bringt. Durch die hohe Korrelation der Ausfallrisiken bestünde dann ebenfalls eine akute Ansteckungsgefahr für die Banken, welche relativ plötzlich mit einer grossen Zahl angeschlagener Kredite zu kämpfen hätten. Um das Bankensystem zu stützen müssten umfangreiche staatliche Hilfspakete aufgesetzt werden, die viele bereits hochverschuldete Länder – auch in der Europäischen Union – schnell an die Grenzen der Belastbarkeit bringen würden. Italien beispielsweise hat es in mehr als einem Jahrzehnt seit der grossen Finanzkrise 2008/2009 nicht geschafft, seine Staatschulden signifikant zu reduzieren und operiert heute noch mit einem Verschuldungsgrad von 138 % des Bruttoinlandsproduktes (Quelle: [Reuters](#)). Demzufolge könnte es sogar zu einer existenziellen politischen Krise und im Extremfall zu Staatsbankrotten kommen. Vor diesem Hintergrund kann gefolgert werden, dass grosse Anstrengungen gerechtfertigt sind, um ein Umkippen des ersten Steines zu verhindern.

Die Problematik der Liquiditätssicherung in der Schweizer Wirtschaft wurde vom Bundesrat zu einem sehr frühen Zeitpunkt nach Ausbruch der Coronakrise erkannt. In einer ersten Phase konnten deshalb speditiv direkte Hilfsmassnahmen über das Bankensystem auf den Weg gebracht. Als Soforthilfe können die Banken Firmenkredite bis 500'000 Franken auszahlen, die zu 100 % durch den Bund garantiert werden. Ebenso werden Firmenkredite zwischen 500'000 und 20 Mio. Franken zu 85 bis 95 % durch den Bund garantiert. Lediglich das Restrisiko verbleibt bei den Banken (Quelle: [Bund/SECO](#)).

Im Hinblick auf das oben skizzierte Szenario, in welchem das Vertrauen der Wirtschaftenden untereinander verloren ginge, Supply Chains unterbrochen würden und Warenflüsse zum Erliegen kämen sind diese Massnahmen aber nicht ausreichend. Die durch den Bund und die Banken zur Verfügung gestellte Liquidität ist zu niedrig bemessen, da jegliche Reduktion des Finanzierungsvolumens in der Supply Chain unmittelbar zu Lasten der Liquidität der Unternehmen geht. Somit müssten insbesondere die Zulieferer erneut vom Bund oder der Hausbank mit einer weiteren, noch höheren Kreditlinie unterstützt werden.

Deshalb sollte die Negativspirale nun mittels einer zweiten Phase von abgestimmten Massnahmen vom Bund und von der privaten Versicherungswirtschaft gemeinsam verhindert werden. Auch die Banken sollten ein grosses Interesse an solch einem Massnahmenpaket haben. Im Hinblick auf die Umsetzung können Geschwindigkeit, Konsequenz und Umfang der ersten Phase als Benchmark dienen, zumal fast jedes Geschäftsmodell in solch einer noch nie dagewesen Krise an seine Grenzen kommt. Den privaten Kreditversicherern wie Atradius, Axa Winterthur, Coface, Euler Hermes, Swiss Re Corporate Solutions oder Zurich kommt in der aktuellen Lage eine zentrale volkswirtschaftliche Bedeutung und Verantwortung zu.

Sie stehen vor einem offensichtlichen Dilemma, da sie ihre Kunden vor Zahlungsausfällen (vor-) warnen müssen, aber auch gerade stehen, wenn die Abnehmer – die Kunden des kreditversicherten Zulieferunternehmens – nach gewissen Fristen und Massnahmen nicht bezahlen oder gar gänzlich zahlungsunfähig werden. Die Kreditversicherer können Unternehmensrisiken, die sie mit Analyseprozessen und Systemen erfassen, nicht «besser» bewerten als sie sind. Deshalb scheint es unerlässlich, in dieser Krise eine Art «Private-Public-Partnership» anzustreben. In diesem würde der Bund einen zeitlich-befristeten Schutzschirm aufspannen und die Kreditversicherer sich im Gegenzug verpflichten, ihre Limiten nicht zu reduzieren.

Impulse könnte der Blick nach Deutschland geben. Die deutsche Bundesregierung und die Kreditversicherungsbranche des Landes haben sich jüngst bereit erklärt, trotz der wirtschaftlichen Notlage im Zusammenhang mit dem Coronavirus-Ausbruch zur Aufrechterhaltung des Versicherungsschutzes beizutragen. Der Plan sieht vor, dass die Regierung bis zu 30 Milliarden Euro für die private Kreditversicherungsbranche garantiert. Im Gegenzug verpflichten sich die Kreditversicherer, ihre Deckung aufrechtzuerhalten oder sogar zu erweitern und zwei Drittel ihrer Prämien in diesem Jahr an die Regierung abzugeben. Darüber hinaus fangen die Kreditversicherer zusammen mit der Regierung die ersten 500 Millionen Euro an Verlusten auf. Nach Aussage des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sind in Deutschland ungefähr 40'000 Unternehmen mit einem aggregierten Deckungsvolumen von 300 Milliarden Euro gegen potenzielle Zahlungsausfälle von Forderungen versichert (Quelle: FAZ). Dies entspricht einer Grössenordnung von fast 90 Prozent des Bundeshaushalts im vergangenen Jahr 2019 (Quelle: Bundesfinanzministerium).-Angesichts dieser Grössenordnung ist zu konstatieren,

dass der deutsche Ansatz grundsätzlich in die richtige Richtung geht, aber vermutlich zu kurz greift.

Zum Resümee: Um die sich abzeichnende Negativspirale zu durchbrechen und den Ausfall der Lieferantenkredite für die Schweizer Binnen- und Exportwirtschaft zu verhindern, sind nun folgende Aktivitäten in der Schweiz erforderlich. Es braucht in der aktuellen Zeit eine staatliche Ausfallgarantie im Sinne eines Schutzschirms. Unsere Empfehlung ist, dass sich verantwortliche Stellen des Bundes und die privaten Kreditversicherer zügig zusammenfinden und sich schnell auf ein Konzept einigen, das die o.g. Problematik der Lieferantenkredite in der Supply Chain zeitlich befristet stabilisiert und unterstützt. Dabei sind vorausschauende Massnahmen gefragt, welche die Supply Chains und das „del credere“ in der aktuellen Situation stabilisieren, aber auch den hoffentlich bald wieder eintretenden wirtschaftlichen Wachstumszyklus aktiv unterstützen. Die Schweizer Politik hat die Chance, das sich abzeichnende Vertrauensproblem in den Supply Chains zielgerichteter und zeitnäher als andere Länder anzugehen.