

EINZELRISIKEN IN ECHTZEIT ABSICHERN

Kreditversicherung neu gedacht: Das Start-up crebita bietet eine digitale Absicherung gegen Forderungsausfall für Einzelrisiken mit Entscheidungen in Echtzeit und sofortigem, dokumentiertem Versicherungsschutz. Es richtet sich damit an den großen Markt der bisher unversicherten kleinen und mittelständischen Unternehmen. „Etwa 90 bis 95 Prozent der Firmen, die ihren gewerblichen Kunden Zahlungsziele einräumen, sichern ihre Forderungen bisher nicht ab“, betont Dominik Menn, einer der Gründer, im Gespräch mit dem Magazin Der CreditManager. Das Angebot sei leicht zugänglich gestaltet und lasse sich mit wenigen Klicks abschließen. „Jede dritte Firmeninsolvenz in Deutschland ist die Folge von vorherigen Forderungsausfällen. Dieses Risiko können wir für unsere Kunden minimieren“, ergänzt Mitgründer Karsten Bahns.

crebita ist seit November 2018 am Markt. So jung das Start-up mit Sitz in Köln noch ist, so erfahren sind die Gründer: So sind Karsten Bahns und Dominik Menn seit vielen Jahren in der Kreditversicherungs- und Finanzbranche zu Hause. In ihre neuen Produkte sind unzählige Kundenkontakte aus jahrelangen Vertriebsereignissen eingeflossen.

Zwei digitale Produkte

Zum Start ist crebita mit zwei Produkten an den Markt gegangen. *crebita.select* bietet dabei in erster Linie bisher unversicherten Unternehmen eine einfache und flexible Möglichkeit, einzelne ihrer Kunden in wenigen Minuten vor Forderungsausfall abzusichern. Dieser Markt sei für die etablierten Kreditversicherer aufgrund der im Verhältnis hohen Vertriebskosten – insbesondere bei der Absicherung von nur einzelnen Risiken – kaum kostendeckend bedienbar und daher eher von nachgelagerter Interesse. „Für uns liegt gerade hierauf der Fokus“, so Menn.

crebita.select kann aber auch für bereits versicherte Unternehmen attraktiv sein, die für abgelehnten oder aufgehobenen Kreditversicherungsschutz ihres aktuellen Kreditversicherers eine flexible Alternative suchen.

„Mit *crebita.plus* richten wir uns ausschließlich an bereits kreditversicherte Unternehmen, die eine einfache

Lösung suchen, nicht ausreichend zur Verfügung gestellten Kreditversicherungsschutz ihres aktuellen Kreditversicherers ohne großen Aufwand zu ergänzen“, erklärt Bahns. Während die etablierten Kreditversicherer nur Ergänzungen für Produkte aus dem eigenen Haus anbieten, liefert crebita eine davon unabhängige, flexible Lösung. In Kombination mit der vollständig digitalisierten Abschlussmöglichkeit sei dies aktuell einzigartig in Deutschland.

Einzelabsicherung

„Für uns stand von Anfang an der Bedarf des Kunden im Vordergrund“, beschreibt Bahns die Motivation und die Ausrichtung von crebita. „Viele kleine und mittelständische Unternehmen suchen nach Möglichkeiten, nur einzelne, selbst ausgewählte Kunden abzusichern. Dabei kann es sich z. B. um Aufträge von Neukunden, ausgewählten Großkunden oder auch um einmalige Projekte handeln.“ Die Kunden können dabei ihren Versicherungsschutz durch Auswahl der Laufzeit und des Selbstbehalts (*crebita.select*) individuell festlegen und damit selber die Prämie bestimmen. Auch die Kündigungsfristen sind flexibel gestaltbar.

Ein solches Angebot gibt es nach Beobachtung der Gründer im Markt bisher nicht: Im klassischen Kreditversicherungsgeschäft sind Rahmenverträge vorherrschend, wobei die Versicherer am liebsten das gesamte Kundenportfolio eines Unterneh-

mens in Deckung nehmen möchten. Mit festgelegten, meist mehrjährigen Laufzeiten und zu für diesen Zeitraum unveränderbaren Konditionen.

Entscheidungen in Echtzeit

„Ein bedeutsamer Pluspunkt ist die Entscheidungsgeschwindigkeit unserer digitalen Lösung“, so Menn. Entscheidungen für bisher unversicherte Risiken werden bei *crebita.select* bis zu 150.000 Euro Versicherungssumme in Echtzeit getroffen. Ausschlagend für die Prämie ist hier der interne crebita-Score. Dieser ermittelt sich über einen im Hintergrund ablaufenden Algorithmus, der verschiedene Bonitätsinformationen bündelt und auswertet. Das Ergebnis ist eine dem Risiko entsprechende, individuelle Prämie.

crebita.plus ermöglicht Echtzeitentscheidungen bis zu 500.000 Euro, maximal eine Verdoppelung des beim Erstversicherers gezeichneten Kreditlimits.

Einfachheit ist Trumpf

Die Herausforderung bestand darin, den Abschluss der durchaus komplexen Kreditversicherung so zu vereinfachen, dass er sich in wenigen Minuten und mit wenigen Angaben zum Risiko online durchführen lässt. Dafür wurde erheblich in Technik und Struktur der Anwendung investiert, die von der auf Entwicklung von Versicherungssoftware speziali-



Gründer eingerahmt: Dominik Menn (zweiter von links) und Karsten Bahns (zweiter von rechts) mit Fernando Da Silva (links, Vorstandsmitglied BvCM) und Jan Schneider-Maessen, geschäftsführender Vorstand des BvCM.

sierten Firma drei01 aus Köln konzipiert wurde. Eine Investition, die sich gelohnt hat. „Die Digitalisierung wird die Branche auf den Kopf stellen. Mit unseren Ideen sind wir vorne mit dabei“, ist Menn überzeugt.

Risikoträger aus Wiesbaden

Wer trägt eigentlich die Risiken? „Alle großen Kreditversicherer standen unserem Konzept sehr offen und interessiert gegenüber. Letztendlich hat sich für uns aus verschiedenen Gründen die R-V Versicherung aus Wiesbaden als richtiger Partner herauskristallisiert“, berichtet Bahns.

Und wenn eine Risikoübernahme abgelehnt wird? „Dann ist das dahingehend eine wertvolle Information für den Antragsteller, dass er für das Geschäft besser kein Zahlungsziel ver-

gibt oder vielleicht sogar ganz davon absehen sollte.“

Kooperationen als Basis

Der Vertrieb ist mehrgleisig organisiert. Neben z. B. dem Online-Marketing sind Makler ein wichtiger Baustein. Diese und andere Kooperationspartner können sich seit Kurzem über ein eigens eingerichtetes Tool unkompliziert online an crebita anbinden. „Kooperationen sind aus unserer Sicht die Basis für zukünftige Erfolge, insbesondere mit dem weiteren Fortschreiten der Digitalisierung“, verdeutlicht Bahns.

Stand der Dinge

Die Resonanz in den ersten Monaten ist sehr erfreulich. „Das macht

ja richtig Spaß“ oder „Ich hätte nie gedacht, dass Kreditversicherung so einfach sein kann“ sind einige Beispiele für Kundenreaktionen. Aktuell haben sich bereits mehr als 150 Unternehmen registriert, Tendenz steigend.

Das Ziel ist klar definiert. „Wir wollen crebita als festen Bestandteil des Debitoren-, bzw. Forderungsmanagements bei Unternehmen etablieren.“

Bis dahin sei es zwar noch ein langer Weg, aber „alle, die an crebita mitarbeiten, sind überzeugt davon, dass dies der richtige ist.“ Der Markt sei schließlich groß genug und per heute gibt es keine vergleichbaren, digitalen Produkte. Kreditversicherung lässt sich eben nicht so einfach neu denken...

Frank Wöbbeking