

ERGÄNZENDE KREDITVERSICHERUNGSLÖSUNG

Anfang 2019 ging das Unternehmen crebita mit einer digitalen Kreditversicherungslösung für Einzelrisiken an den Start. Seitdem hat Corona die Welt auf den Kopf gestellt. Im Gespräch mit dem Magazin Der Credit Manager zieht Mitgründer Karsten Bahns ein erstes Fazit, berichtet über neue Chancen im Markt und beleuchtet die Zukunftsperspektiven.

DCM: Sie sind 2019 gestartet. Wie lautet Ihr Fazit nach knapp zwei Jahren?

KB: Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung. Die seit unserem Start Anfang 2019 ständig steigenden Kundenzahlen und Vertragsabschlüsse zeigen uns, dass unsere Produkte im Markt nachgefragt, angenommen und genutzt werden – und sich vielleicht auch schon ein wenig als alternative, ergänzende Lösung etabliert haben. Die Kunden mögen die einfache Verständlichkeit, Schnelligkeit und Flexibilität, mit der sie Kreditversicherung mit uns neu nutzen können. Wir sind positiv überrascht, wie schnell viele Unternehmen unsere Lösungen als Ergänzung ihres Credit Managements inzwischen selbstverständlich nutzen und uns als neuen Partner akzeptiert und integriert haben.

DCM: Die Weltwirtschaft wurde mittlerweile durch die Coronapandemie komplett auf den Kopf gestellt. Wie hat sich die Krise auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

KB: Nach jahrelangem Wirtschaftswachstum mit niedrigen Insolvenzraten schärfen die aktuellen Entwicklungen wieder den Risikoblick der Unternehmen. Bisher nicht kreditversicherte Unternehmen suchen jetzt für ihre größten Risiken, aber auch für sie subjektiv als unsicher eingestufte oder neue, bisher unbekannte Risiken, Absicherungslösungen. Die bereits kreditversicherten Unternehmen suchen verstärkt nach möglichen Alternativen für bei ihrem Erstversicherer abgelehnten oder aufgehobenen, sowie nicht ausreichend gezeichneten Versicherungsschutz. Diese finden Sie in unseren digitalen Produkten crebita.select und crebita.plus. Diese Entwicklung kommt sowohl den Unternehmen als auch crebita zugute, so dass beide davon profitieren.

DCM: Sie sind mit zwei unterschiedlichen Produkten am Markt. Welchen Mehrwert bieten Sie den Kunden damit?

KB: crebita.select bietet unversicherten Unternehmen mit Echtzeitentscheidungen bis 150 T€ die Möglichkeit, einen sehr schnellen und einfach zu realisierenden Schutz vor Forderungsausfall bei einzelnen, selbst ausgewählten Abnehmern im In- und Ausland mit sofortigem, dokumentiertem Versicherungsschutz digital abzuschließen. D. h. das zu versichernde Risiko wird im Antragsprozess in Echtzeit identifiziert und der gewünschte Versicherungsschutz sofort geprüft. Kann Versicherungsschutz zur Verfügung gestellt werden, erhält unser Kunde nach wenigen Sekunden ein Angebot, das er nach Selbstbehalt und Laufzeit und damit in Höhe der Prämie selbst konfigurieren kann. Schließt er den Versicherungsschutz ab, ist umgehend die dokumentierte Police in seinem crebita-Account zum Download, Ausdruck oder zur Versendung hinterlegt. Unser Kunde verfügt so für diesen einzelnen Abnehmer über sofortigen Versicherungsschutz für alle zukünftigen Lieferungen und Leistungen. Darüber hinaus bietet crebita.select bereits versicherten Unternehmen eine neuartige, digitale Lösung für vom Erstversicherer abgelehnte oder aufgehobene Limite. Einziger Unterschied ist hier, dass der Kunde eine Entscheidung nicht direkt, sondern in der Regel innerhalb der nächsten 2 Werkstage erhält. Mit der Top-Up-Lösung crebita.plus können bereits kreditversicherte Unternehmen nicht ausreichende Limite ihres Erstversicherers, z. B. Teilzeichnungen, Reduzierungen oder fehlende saisonale Erhöhungen ergänzen, unabhängig bei welchem Versicherer

sie ihren Erstkreditversicherungsvertrag abgeschlossen haben. Hier bieten die Erstversicherer meist nur Top-Up-Lösungen für hauseigene Kreditversicherungsverträge an, die sich nicht auf unzureichend gezeichnete Limite eines anderen Versicherers anwenden lassen. Zudem werden diese Top-Up-Ergänzungen bei den meisten Erstversicherern aktuell sehr zurückhaltend bis gar nicht vergeben.

Die Unternehmen erhalten also mit crebita mit wenigen Klicks und in wenigen Minuten eine ganz neue und flexible Möglichkeit, ihr Credit Management zu gestalten. Die Anwendung ist sehr einfach aufgebaut und von allen mobilen Geräten jederzeit von überall nutzbar. Unternehmen können mit crebita ihr Risiko planbarer machen, bei möglichen Ausfällen mit der Entschädigungsleistung die eigene Liquidität sichern und im Idealfall dadurch gesteigerte, unternehmerische Erfolge erzielen, sowie die Existenz des eigenen Unternehmens schützen.

DCM: Nutzen die normalerweise unversicherten KMU jetzt verstärkt Ihr Angebot?

KB: Ja, wir bemerken hier eindeutig eine stetige Zunahme. Gerade mit crebita.select bieten wir unversicherten Unternehmen eine schnelle, einfache und bedarfsgerechte Lösung, die es ihnen erlaubt, ohne großen Aufwand ihre Unternehmen vor möglicherweise existentiellen Risiken zu schützen und ihr Credit Management neu auszurichten. crebita löst hier einen bisher eher als kompliziert, schwerfällig und zeitaufwendig empfundenen Eindruck von Kreditversicherung ab und führt zu einer neugierigen Offenheit gegenüber den neuen Möglichkeiten mit uns.

DCM: Haben Sie Ihr Risikomanagement aufgrund der Situation angepasst?

KB: Die aktuellen Entwicklungen rund um COVID-19 betreffen alle. Wir verhalten uns z. B. im Top-Up-Produkt crebita.plus zurückhaltender. Echtzeitentscheidungen bis 500 T€, wie vor der Corona-Krise, sind leider aktuell nicht darstellbar. Hier stellen wir im Moment den Entscheidungen eine Prüfung durch den Risikoträger voraus. Alle Anfragen werden hierbei in der Regel innerhalb von 2 Werktagen entschieden.

DCM: Wie haben Sie den Vertrieb organisiert?

KB: Die Gründer der crebita sind ausgewiesene Kreditversicherungs- und Factoring-Experten und verfügen insgesamt über bald 100 Jahre persönliche Markterfahrung in diesem Segment. Diese haben wir für viele Kooperationen mit Maklern, Verbänden, Banken etc. genutzt, die sich sehr erfreulich entwickeln. Zudem setzen wir vermehrt auch Maßnahmen im Online-Marketing auf, um die Reichweite bzw. unseren Bekanntheitsgrad zu steigern.

DCM: Wie sind Ihre Erwartungen an das kommende Jahr?

KB: Wir blicken generell sehr positiv und optimistisch in die Zukunft. Die Sensibilität für das Risikomanagement hat sich durch die momentane Situation um Corona spürbar erhöht und wird auch in Zukunft einen noch exklusiveren Prioritätsstatus in den Unternehmen einnehmen. Die jetzigen Erfahrungen stellen sicherlich auch im Risikomanagement eine neue Zeitrechnung da. Die Unternehmen werden sich auf solche Situationen als beständige oder jederzeit wiederkehrende Marktbegleitung einstellen müssen, da diese Pandemie voraussichtlich leider kein Einzelfall bleiben dürfte. Sie ist eine neue Risiko-Komponente im Kredit- und Debitorenmanagement. Bei mehr als 90% nicht kreditversicherter Unternehmen in Deutschland können wir hier mit unseren flexiblen Lösungen genauso ein neuer Partner werden, wie für bereits versicherte Unternehmen, die nach neuen, ergänzenden Lösungen su-

chen. Hinzu kommt der sich weiter verstärkende Digitalisierungstrend. Wir sind sehr positiv überrascht, wie schnell sich unsere Lösungen, auch bei bisher weniger digital-affinen Nutzern, als alternative Normalität etablieren. Unsere Lösungen können sehr einfach, schnell und flexibel z. B. auch aus dem Home-Office genutzt werden.

DCM: Wo sehen Sie die größten Chancen, wo Herausforderungen?

KB: Die größten Chancen liegen für uns in einem bisher wenig erschlossenen Kreditversicherungs-Markt, der es bisher schlichtweg versäumt hat, einfache Lösungen gerade für KMU anzubieten. Der Unternehmer von heute möchte einfache, bedarfsgerechte Lösungen, die auch flexibel abschließbar und kündbar sind. Diese Versäumnisse paaren sich jetzt mit einer sich beschleunigenden Digitalisierung, bei der wir in Deutschland generell leider etwas hinterherhinken. Die zukunftsorientierte Ausrichtung auf digitale Produkte kommt auch in der Kreditversicherungsbranche oft noch zu kurz, aus verschiedensten Gründen scheint der Reiz immer noch groß, an bisher Bewährtem festzuhalten. Hier haben wir mit crebita den ersten Schritt in der Kreditversicherungsbranche getan, womit wir uns aber erst am Anfang unserer Entwicklung und der zur Umsetzung anstehenden Ideen sehen. Eine Herausforderung wird es sein, in der momentanen Situation die richtigen Entscheidungen für die Zukunft unseres noch jungen Unternehmens zu treffen und die vorhandenen Ressourcen zukunftsgerichtet und kaufmännisch sinnvoll einzusetzen.

Über die Fortentwicklung unseres Unternehmens hinaus ist es unser Bestreben, gemeinsam mit gleichgesinnten etablierten, wie jungen Unternehmen weitere digitale Lösungen für die Versicherungswirtschaft zu entwickeln und damit Zukunft erfolgreich zu gestalten.

Hierfür halten wir eine Bündelung der zweifelsohne vorhandenen Kräfte und Innovationen in Deutschland für empfehlens-, wie wünschenswert, um den bestehenden Vorsprung von Ländern wie z. B. USA oder China aufholen zu können.



Karsten Bahns
CEO/ Co-Founder

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