

Unser Vertrag mit TCRe ist wie eine Kfz-Versicherung

→ **Einfachheit, Transparenz und Vertrauen auf beiden Seiten, das sind die drei Eckpfeiler, auf denen die Geschäftsbeziehung zwischen TCRe und Cegelec aufbaut. 3 Jahre lang. Mindestens.**

Interview: Jean Blavier



←

Benoît Verron
Insurance Manager von Cegelec



Was ging wohl in Benoît Verron, dem Insurance Manager der französischen Gruppe Cegelec, vor, als seine Wahl auf eine „Excess“-Police bei TCRe fiel? „Oh, die Entscheidung fiel gar nicht so schwer. Die Geschäftsleitung wollte einen einfachen und transparenten 3-Jahres-Vertrag. Man sollte es nicht glauben, aber die einfachsten Dinge sind oft gar nicht leicht zu finden. Nicht viele Kreditversicherer bieten einen solchen Vertrag an. Bei uns ist wirklich alles nach Wunsch verlaufen. Fürs Erste haben wir uns auf 3 Jahre geeinigt.“ Cegelec wollte also von Anfang an „ein

bestimmtes Produkt, das nicht überall zu finden ist“, erklärt Benoît Verron. Dies engt natürlich das Suchfeld ein. Außerdem wollte die französische Gruppe ein Produkt, das den Ausfall des Kunden ganz gezielt abdeckt. Klingt selbstverständlich, ist es aber nicht. „Innerhalb unserer Gruppe“, so Benoît Verron weiter, „sind wir recht gut organisiert. Das Risiko, das unsere Kunden darstellen, analysieren wir bis ins Detail, und das permanent. Wir wollten unbedingt vermeiden, dass wir selbst den Bach runter gehen, wenn bei einem Kunden nichts mehr zu holen ist.“



Der Worst Case

„Diese Situation ist sicherlich der Worst Case, der einem Unternehmen widerfahren kann“. Warum? „Weil man alle Vorsichtsmaßnahmen ergriffen hat“, fährt unser Gesprächspartner fort. „Man hat für diesen Kunden gearbeitet, hat Zeit, Energie und Geld in diese Arbeit investiert, und jetzt wird man nicht nur für seine Mühen belohnt, sondern es klafft auch noch ein riesiges Loch in den Finanzen, weil man nicht bezahlt wird. Das wollen wir um jeden Preis vermeiden“. Um jeden Preis? „Natürlich nur bildlich gesprochen ...“ Die Kreditversicherung ist von der Bezeichnung her irreführend. Bei dieser typisch europäischen, oder mehr noch westeuropäischen und belgischen Vertragsform – „in Fachkreisen“, so Benoît Verron, „wird man sich noch an die erstaunlichen Neuerungen der damaligen AC Namur erinnern“ – handelt es sich nämlich in den meisten Fällen weder um eine Versicherung noch um einen Kredit. „Vielmehr geht es darum, Kundendaten zu verwalten und Prävention zu betreiben.“ Im Klartext: Eine Kreditversicherung hat sehr oft eine bestimmte Datenverwaltung und Risikoanalyse zum Gegenstand, „auch



wenn wir das in unserem Fall alles selbst machen.“

Also doch keine Kreditversicherung nötig? „Genau, nicht nötig, und zwar vor allem aus zwei Gründen. Erstens erledigen wir das, was die meisten Kreditversicherer anbieten, ja schon selbst, wie ich gerade sagte. Zweitens, und das ist vielleicht noch wichtiger, übernimmt der Kreditversicherer bei einem herkömmlichen Vertrag letzten Endes die Kontrolle über Ihre Kundschaft. Und das ist für uns ausgeschlossen.“

Cegelec, ein Gigant der Elektroanlagentechnik

Cegelec ist eine ursprünglich französische, doch weltweit agierende Gruppe, die dem Normalverbraucher meist kein Begriff ist, weil Cegelec den Großteil ihres Umsatzes mit Anlagentechnik und Wartungen im B2B (für Kundenunternehmen) erzielt. Hier erbringt Cegelec Dienstleistungen in den Geschäftsfeldern Energieerzeugung und -verteilung, Automatisierungstechnik, Steuerung und Überwachung, Informations- und Kommunikationstechnik sowie Infrastrukturausrüstungen und Mechanik. Hauptsitz ist Brüssel, doch hat sich das Einzugsgebiet inzwischen globalisiert. So arbeiten heute 26.000 Beschäftigte in über 30 Ländern. Zu den Niederlassungen zählen 200 Agenturen und mehr als 1.200 Büros.

**„Eine echte Versicherungspolice !
Keine Kundeninformationen, keine Risikoanalysen,
nur die Gewissheit, dass uns im Ernstfall jemand
zur Seite steht. Mit einer Selbstbeteiligung wie bei
einer Vollkaskoversicherung.“**



Eine echte Versicherungspolice

„Wir hätten es dabei belassen können“, sagt Benoît Verron. „Doch das löste unser eigentliches Problem nicht, nämlich dass wir nicht selbst den Bach runter gehen wollen, wenn bei einem Kunden nichts mehr zu holen ist. Wer oder was könnte uns dann noch retten?“

Diese simple Frage hat Cegelec genau so an TCRé gestellt. Antwort: ein „Excess“-Vertrag, der wie eine Kfz-Versicherung funktioniert, „aber eine echte Versicherungspolice ist. Keine Kundeninformationen, keine Risikoanalysen, nur die Gewissheit, dass uns im Ernstfall jemand zur Seite steht. Mit einer Selbstbeteiligung wie bei einer Vollkaskoversicherung.“ Man kann sogar die Höhe der Selbstbeteiligung wählen und damit auf die Prämie einwirken. „Meine Aufgabe ist es, hier ein Gleichgewicht zu finden“, erklärt Benoît Verron.

Vor diesem Hintergrund ist das Vertrauen der beiden Vertragspartner natürlich von entscheidender, ja sogar strategischer Bedeutung. „Zunächst einmal muss TCRé von der Qualität unserer Prävention und Kundenrisikoanalyse überzeugt sein. Und wir müssen unsererseits vollstes Vertrauen in die Bereitschaft und Fähigkeit unseres Versicherers haben, im Ernstfall einzugreifen.“

Der Versicherte muss also genau wissen, mit wem er es zu tun hat, das heißt er muss genau wissen, wer der Rückversicherer ist, dieser große Bruder, der dem Versicherer unter die Arme greift, wenn ein Schadensfall eintritt. „Seien wir ehrlich“, räumt Benoît Verron ein, „TCRé ist nicht gerade ein Riese unter den Kreditversicherern. Das war uns bekannt. Wir wussten aber auch, dass Ducreire der

Rückversicherer ist. Deshalb waren wir absolut überzeugt, die richtige Entscheidung zu treffen.“

Eher selten

Das Ablaufschema ist also simpel und transparent: TCRé muss nur bei größeren Problemen eingreifen, nämlich dann, wenn der Kunde von Cegelec wirklich insolvent ist.

„Wenn der Kunde nicht gezahlt hat, treibe ich das Inkasso so weit wie möglich selbst voran. Wenn er aber schon gerichtlich liquidiert wird, also in Konkurs ist, muss ich mich auf meinen Versicherer verlassen können“, betont Benoît Verron. In diesem Fall muss der Rückversicherer an die vorderste Front vorrücken.

Warum aber sind „Excess“-Policen immer noch so selten auf dem Markt? „Weil diese Form der Zusammenarbeit das uneingeschränkte Vertrauen des Versicherers in meine Präventions- und Bonitätsprüfungspolitik voraussetzt“, antwortet Benoît Verron, „und ich meinerseits absolutes Vertrauen in die Interventionsbereitschaft und -fähigkeit meines Versicherers haben muss, auch wenn die Wahrscheinlichkeit, dass dieser Fall eintritt, eher gering ist. Sollte er aber tatsächlich einmal eintreten, werden wir unseren Versicherer bitter nötig haben.“

Cegelec hat diesen Vertrag vor etwa einem Jahr geschlossen, und bisher ist noch kein Schadensfall zu vermeiden. Der Versicherungsschutz, den TCRé bietet, gilt weltweit, wobei Ducreire stets das Auffangnetz unter dem Ganzen geöffnet hält. „Ich kann nur wiederholen“, sagt Benoît Verron abschließend, „dass wir eine Versicherung wollten, die genau auf unseren Bedarf zugeschnitten ist, und nicht irgendeine Lösung von der Stange. Die Branche scheint mir nämlich größtenteils in Starre verfallen.“

