



Trade Credit

Forderungen und Liquidität
gemeinsam managen

Risiken managen – Unternehmen stärken

Unternehmen brauchen freie Mittel, auch um in ihre Zukunft zu investieren. Liquidität ist die Basis des Geschäftserfolgs. Die Liquidität und im Extrem sogar die Existenz eines Unternehmens sind jedoch gefährdet, wenn Abnehmer ihre Forderungen nicht pünktlich bezahlen oder wenn Forderungen ganz ausfallen.

Und dieses Risiko ist groß: Lange Zahlungsziele lassen Forderungen zu markanten Beträgen anwachsen. Und Debitoren können durch ein unglückliches unternehmerisches Handeln genauso in die Insolvenz getrieben werden wie durch steigende Zinsen, Konjunkturerinbrüche, Wirtschaftskriege oder Naturkatastrophen. Zudem werden Forderungen und Auslandsinvestitionen durch politische Einflussnahme und Unruhen im Ausland zunehmend bedroht.

Neben Ihren betrieblichen Risiken sollten Sie deshalb Ihre debitorischen Risiken im Zusammenspiel mit Ihrer Liquidität im Blick haben. Dies gelingt Ihnen mit einem durchdachten Kredit- und Working-Capital-Management, das Ihnen als Teil Ihres Risikomanagements Sicherheit und finanziellen Freiraum gibt. Im Kern geht es darum,

- die Bonität potenzieller neuer Kunden zu bewerten und die Bonität Ihrer Bestandskunden zu überwachen – auch im Kontext der Länderrisiken,
- mit Blick auf dieses Bild und die Liquidität Ihres Unternehmens geeignete Versicherungs- und Finanzierungslösungen zu finden und zu nutzen
- und Ihre Forderungen insgesamt so effizient und effektiv zu managen, dass sich neue Potenziale für Sie ergeben.

Jedes Unternehmen hat hier seinen individuellen Bedarf – die Unternehmensgröße spielt dabei genauso eine Rolle wie die Branche, die Unternehmensstrategie, die finanzielle Lage und die Risikophilosophie. Wir bieten Ihnen Lösungen und Services, die zu Ihrer Lage und Ihren Zielen passen.

Was wir dafür mitbringen? Internationale Expertise als Risikomanager und Broker, einen breiten Marktzugang und als Teil von Willis Towers Watson – einem weltweit führenden Dienstleister in Sachen Corporate Risk Management und Broking – Zugang zu vielfältigen Ressourcen und einem starken Netzwerk mit mehr als 300 Experten in den Bereichen Trade Credit, Surety und Political Risks.



Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, wie Sie mit unseren Leistungen und Services das Wachstum Ihres Unternehmens auf eine wirtschaftlich solide Basis stellen können. Bei weiterführenden Fragen sind wir gern für Sie da!

Sven Krause
Director
Head of Trade Credit, Surety & Political Risks



Trade Credit

Forderungen und Liquidität gemeinsam managen

Inhalt

Editorial	2
Kreditversicherung	
Forderungsausfälle kalkulierbar machen	4
Politische Risiken	
In unsicheren Zeiten sicher handeln.....	5
Bürgschaften	
Effizient mit Kunden ins Geschäft kommen.....	6
Factoring	
Durch eine flexible Finanzierung Freiraum gewinnen	7
Kreditmanagement	
Eine ganzheitliche Perspektive einnehmen.....	8
Zusammenarbeit	
Aus Herausforderungen Ergebnisse machen.....	9
Unsere Werte	
Mit einer klaren Orientierung denken und handeln.....	10
Übersicht	
Partnerschaftlich die richtigen Lösungen finden.....	11

Kreditversicherung

Forderungsausfälle kalkulierbar machen

Kunden, die ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen, können Ihr Unternehmen in eine Schieflage bringen. Wir helfen Ihnen, dieses Risiko zu beherrschen – mit aktuellen Bonitätsinformationen und einem individuellen Versicherungsschutz.

Ein hohes Risiko: unbezahlte Rechnungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen summieren sich oft zur größten Position im Umlaufvermögen. Können Kunden ihre Rechnungen nicht mehr begleichen, drohen Forderungsausfälle, eigene Liquiditätsengpässe und eine Wertminderung in der Bilanz.

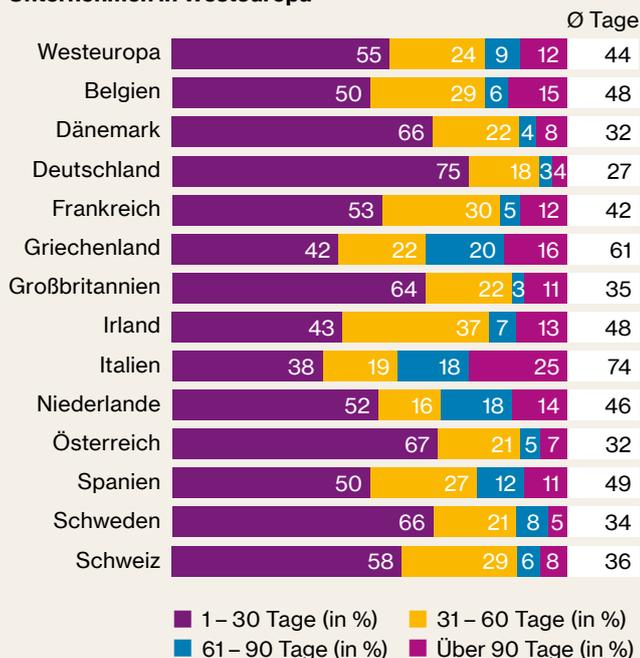
Vor allem Unternehmen mit Kunden im Ausland geraten immer wieder in Bedrängnis. Denn Rechnungen sind hier meist erst nach mehreren Monaten fällig – und in dieser Zeit kann sich die Bonität der Kunden beträchtlich verschlechtern oder deren Insolvenz eintreten. Der exportorientierte deutsche Mittelstand ist davon genauso betroffen wie international aktive Konzerne.

Unser Angebot: abgesicherte Kreditrisiken

Generell bedeuten Forderungsausfälle für alle Unternehmen ein relevantes Risiko. Doch jedes Unternehmen hat einen besonderen Bedarf, sich davor zu schützen. Deshalb vermitteln wir vielfältige Versicherungslösungen, die wir mit unseren Kunden auf deren individuelle Anforderungen abstimmen – dazu gehören:

- Maßgeschneiderte Lösungen für mittelständische Unternehmen und multinationale Konzerne.
- Die Absicherung einzelner Projekte, etwa für Unternehmen im Investitionsgüterbereich wie Maschinenbauer.
- Ein zusätzlicher Deckungsschutz bei einer unzureichenden Deckung bestehender Versicherungsverträge („Top-up-Lösungen“).
- Die Versicherung existenzgefährdender Risiken durch Forderungsausfälle bei den umsatzstärksten Kunden („Excess-of-Loss-Lösungen“).
- Die Absicherung gegen Insolvenzanfechtung, falls Insolvenzverwalter die Beträge bereits beglichener Rechnungen zurückfordern.

Durchschnittliche Forderungslaufzeit (DSO) von Unternehmen in Westeuropa



Quelle: Atradius Payment Practices Barometer (Oktober 2018)

Frühwarnsystem und Versicherungsschutz in einem

Nutzen Sie eine Versicherungslösung, die mehr kann: Eine Kreditversicherung bietet Ihnen Informationen zur Bonität potenzieller Neukunden und eine laufende Überwachung Ihrer Bestandskunden. So haben Sie stets im Blick, welche neuen Vertriebsaktivitäten attraktiv sind und bei welchen Bestandskunden Sie vorsichtig sein sollten.

Wenn Sie Kreditversicherungen gezielt nutzen, schützen Sie Ihr Unternehmen vor gravierenden Zahlungsausfällen und stärken Ihre Bilanz. Denn im Falle eines Falles ist der Forderungsausfall abgesichert. Kreditversicherungen sind Frühwarnsystem und Schutz in einem.

Politische Risiken

In unsicheren Zeiten sicher handeln

Schwellen- und Entwicklungsländer stehen für Wachstumschancen – jedoch auch für politische Risiken. Wenn Sie sich vor diesen Risiken schützen, können Sie Ihre Chancen nutzen.

Riskante Geschäfte im Ausland

Internationale Produktions- und Logistiknetze und ein umfassendes Exportgeschäft prägen unsere Wirtschaftswelt. Engagieren sich Unternehmen in Schwellen- und Entwicklungsländern, wird ihr Geschäftserfolg jedoch bedroht – entweder vorhersehbar oder aus heiterem Himmel. Weltweite isolationistische und nationalistische Tendenzen bergen insgesamt hohe Risiken.

Die Bedrohungslage umfasst politisch motivierte Embargen, Sanktionen und Enteignungen, Bürgerkriege und Terrorismus bis hin zur Unterbrechung von Kapitalflüssen. Doch viele Unternehmen machen sich kein klares Bild dieser Risiken und schützen sich deshalb ungenügend.

Unser Angebot: weltweite Absicherung

Wir haben mit unseren Versicherungspartnern die Länderrisiken und deren Entwicklung im Blick. Unsere Kunden halten wir über entsprechende Szenarien auf dem Laufenden. Und wir wissen, mit welchen Versicherungslösungen Unternehmen den jeweiligen Risiken am besten begegnen können – dazu gehören:

- Die Absicherung bei Enteignung, Beschlagnahme und Nationalisierung von Unternehmen und Produktionsmitteln.
- Schutz bei Produktionsunterbrechungen durch innere Unruhen, Bürgerkrieg oder Krieg.
- Versicherungslösungen für Warenverkehrsbeschränkungen durch Embargen.
- Die Absicherung bei Transfer- und Konvertierungsbeschränkungen.
- Schutz bei einseitigen Vertragsbrüchen.

Risiken kalkulieren und rechtzeitig handeln

Im Bereich „politische Risiken“ arbeiten wir mit einem kleinen Kreis spezialisierter Versicherungsgesellschaften zusammen, um die beste Lösung für Sie zu finden. Als weltweit größter Makler im Bereich Political Risk Insurance erhalten Sie durch uns exklusiven Zugang zum deutschen und internationalen Versicherungsmarkt.

Mit individuellen Deckungskonzepten können Sie Risiken kalkuliert eingehen und Ihr Unternehmen weitgehend vor negativen finanziellen Folgen schützen. Dabei sollten Sie vorausschauend planen: Verschärfen sich politische Risiken, kommen die Deckungskapazitäten der Versicherer schnell an ihre Grenzen und ein angemessener Schutz wird teuer: Risikomanagement braucht Weitblick.

VAPOR – politische Risiken finanziell messbar machen

Mit VAPOR erhalten Unternehmen Zugang zu Risikopotenzialen weltweit und den damit verbundenen ökonomischen Auswirkungen. Somit können sie die Kosten politischer Risiken besser einschätzen und ihre Performance langfristig verbessern.



Bürgschaften

Effizient mit Kunden ins Geschäft kommen

Ihre Geschäftspartner wollen Sicherheiten, aber Sie möchten Ihre Banklinie nicht belasten? Dann sind Versicherungsbürgschaften für Sie die beste Wahl.

Zurückhaltung bei Bankbürgschaften

Wer mit Partnern ins Geschäft kommen will, muss diesen oft Sicherheiten bieten – etwa für Anzahlungen im Projektgeschäft wie im Anlagen- und Maschinenbau. Bürgschaften sind dafür ein gängiges Instrument.

Viele Unternehmen setzen dabei auf Bankbürgschaften. Doch Versicherungsbürgschaften sind hier die bessere Wahl. Denn sie werden nicht auf Kreditlinien angerechnet und erhöhen so den finanziellen Spielraum. Außerdem können sich Bankbürgschaften verteuern, weil sie für Banken durch gestiegene Eigenkapitalanforderungen im Zuge von Basel III finanziell unattraktiver werden. Zudem ist die Hinterlegung von Sicherheiten zumeist geringer, so dass die Versicherungsgesellschaften vorteilhaftere Konditionen für Unternehmen anbieten können.

Unser Angebot: Bürgschaften ganz nach Bedarf

Mit Blick auf Ihren Bedarf finden wir für Sie die beste Lösung. Wir helfen Ihnen auch, bestehende Bankbürgschaften auf Versicherer zu übertragen oder unvorteilhafte Versicherungsbürgschaften durch bessere Alternativen zu ersetzen. Der Markt bietet Ihnen dabei viele Möglichkeiten – zum Beispiel:

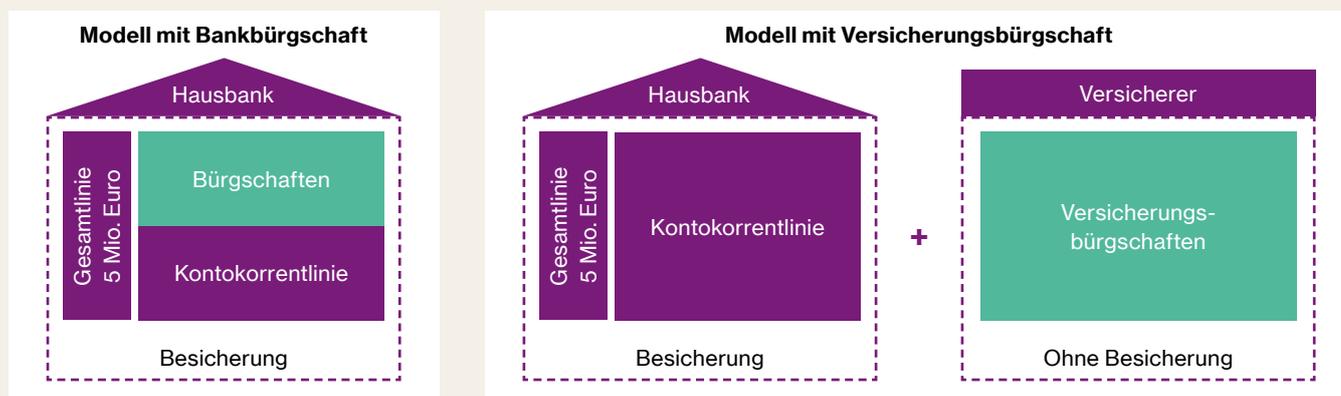
- Anzahlungsbürgschaften,
- Vertragserfüllungsbürgschaften,
- Mängelgewährleistungsbürgschaften,
- Zollbürgschaften,
- Mietbürgschaften,
- Altersteilzeitbürgschaften
- und Bürgschaften zur Absicherung von M&A-Transaktionen.

Vorteilhaft für Ihre Kunden – und für Sie

Ob es für Sie um einzelne Bürgschaften geht oder um einen generellen Bürgschaftsrahmen – wir helfen Ihnen, die passenden Versicherer und Angebote auszuwählen und sich flexibel aufzustellen.

Als weltweit aktive Makler kennen wir die führenden Anbieter in Deutschland und alle relevanten Partner im Ausland, die mit den jeweiligen rechtlichen und anderen lokalen Gegebenheiten vertraut sind. Für welchen Bedarf und in welcher Währung auch immer: Mit der Wahl der richtigen Bürgschaftsgeber bieten Sie Ihren Geschäftspartnern die gewünschte Sicherheit und optimieren Ihren finanziellen Spielraum.

Bürgschaften schaffen Finanzierungs- und Handlungsspielräume



Factoring

Durch eine flexible Finanzierung Freiraum gewinnen

Forderungen werden in der Zukunft fällig. Sie brauchen die Mittel aber meist schon jetzt. Factoring bietet Ihnen hier einen einfachen Weg, Ihre Unternehmensfinanzierung zu ergänzen.

Forderungen sind Kapital

Offene Rechnungen können zu einem Liquiditätsengpass führen. Doch genügend Liquidität braucht es für die eigenen Verbindlichkeiten und für strategische Investitionen. Und wer weniger liquide ist, hat auch bei Verhandlungen mit Lieferanten und Banken nicht die besten Karten.

Aus diesem Engpass führt ein einfacher Weg: Unternehmen können werthaltige kreditversicherte Forderungen an einen Factor verkaufen. Der Factor überweist den größten Teil der fälligen Beträge sofort und den Rest, sobald die Rechnungen beglichen wurden. Der entsprechende Liquiditätsvorteil macht das Factoring vor allem bei M&A-Transaktionen zu einem wesentlichen Teil der Finanzierungsstrategie.

Unser Angebot: individuelle Finanzierungsoptionen

Wir schauen uns Ihren Finanzierungsbedarf an und geben Ihnen einen Überblick darüber, welche Forderungsvolumina Sie im Rahmen Ihres Kundenportfolios an Factoring-Dienstleister verkaufen können. Gemeinsam finden wir für Sie die richtige Lösung. Insgesamt bieten sich Ihnen attraktive Optionen:

- Stilles Factoring, bei dem Sie Ihren Kunden den Forderungsverkauf nicht kommunizieren, oder ein offenes Factoring.
- Inhouse-Factoring, das die Administration in Ihren Händen lässt, oder ein Full-Service-Factoring.
- Cross-Border-Factoring, das Ihre ausländischen Tochtergesellschaften mit einbezieht.
- Die Einbeziehung einer Warenlagerfinanzierung.
- Reverse Factoring zur Festigung von Lieferantenbeziehungen (Lieferantenbindung).

Von Risiken zu Wachstumschancen

Diese Vielfalt an Optionen und deren hohe Effizienz und Effektivität machen das Factoring zu einem immer beliebteren Finanzierungsinstrument. Sie optimieren damit Ihren Cash-Flow, Sie verkürzen Ihre Bilanz, Ihre Eigenkapitalquote steigt und Ihre Bonität verbessert sich. Sie gewinnen freie Mittel, um Ihr organisches oder transaktionsbasiertes Wachstum zu finanzieren. Und Sie stärken Ihre Position gegenüber Banken und Lieferanten.

Wir sind mit führenden Factoring-Dienstleistern umfassend vernetzt. Und die flexible Gestaltung von Factoring-Lösungen gehört zu unserem Kerngeschäft. Wir können Ihnen deshalb dabei zur Seite stehen, aus Forderungen Kapital zu machen. So werden aus Ihren Risiken Wachstumschancen.

Mit Factoring die Bonität verbessern

Ohne Factoring			
Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	1.200 T€	Eigenkapital 9%	300 T€
Umlaufvermögen	2.300 T€	Fremdkapital 91%	3.200 T€
Forderungen L+L	1.500 T€	Verbindlichkeiten L+L 1.800 T€	
Bilanzsumme	3.500 T€		3.500 T€

Mit Factoring			
Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	1.200 T€	Eigenkapital 13% ↑	300 T€
Umlaufvermögen	1.100 T€	Fremdkapital 87% ↓	2.000 T€
Forderungen L+L	300 T€	Verbindlichkeiten L+L 600 T€	
Bilanzverkürzung			
Bilanzsumme	2.300 T€		2.300 T€

Kreditmanagement

Eine ganzheitliche Perspektive einnehmen

Ein durchgängig klug gestaltetes Kreditmanagement ist schnell, wirtschaftlich und wirkungsvoll. Und es ist ein starkes Element Ihres unternehmensweiten Risikomanagements.

Die Basis: valide Informationen

Alles hängt mit allem zusammen, und nur wenn jedes Detail stimmt, kann auch das große Ganze stimmig sein. Dies gilt auch dafür, wie Unternehmen insgesamt mit ihren Risiken, ihren Versicherungs- und Finanzierungslösungen und mit ihren Forderungen umgehen.

Weiter führt hier nur ein Ansatz, der auf alle unternehmerischen Herausforderungen und finanziellen Bedarfe abgestimmt ist – kurz: ein ganzheitliches Kreditmanagement. Die Basis dafür sind valide Informationen zur Bonität potenzieller neuer Kunden und zur Bonität bestehender Kunden sowie belastbare Hinweise zu Länder- und Branchenrisiken.

Der Kreditmanagement-Prozess: von der Bewertung bis zum Mahnwesen

Mit diesen Insights können Sie die Risiken Ihres geplanten Neugeschäfts identifizieren und die Risiken Ihres Kundenportfolios überwachen. Sie sehen, welche Risiken Sie selbst tragen wollen und welche Risiken Sie besser über einen Partner absichern.

Entscheidend ist dabei ein durchgängiger Prozess, der von der Bonitätsprüfung über die Kreditvergabe und deren Absicherung bis zur Überwachung des Zahlungsverkehrs und dem Mahnwesen reicht. Reibungsverluste und teure Fehler können so vermieden werden.

Das richtige IT-System als Drehscheibe

Insgesamt geht es um große komplexe Datenmengen. Deshalb kommt es auf ein integriertes IT-System an. Damit können Sie alle Daten für alle Beteiligten verfügbar machen, Ihr Kundenportfolio im Blick behalten, die Kreditvergabe steuern und so Forderungsausfälle und -laufzeiten reduzieren. Ein so gestaltetes Kreditmanagement hilft Ihnen insgesamt, Ihre Kreditrisiken besser zu beherrschen. Deswegen kann es ausreichen, dass Sie nur Ihren existenzbedrohenden Risiken mit einer Excess-of-Loss-Police begegnen. Zudem honorieren Banken und Rating-Agenturen ein strukturiertes Kreditmanagement.

Ganz nach Ihrem Bedarf

Wir helfen Ihnen, Ihr Kreditmanagement zu hinterfragen und neu aufzustellen – also Ihr Portfolio an Versicherungs- und Finanzierungslösungen optimal zu strukturieren und beständig auf Ihre Unternehmensziele und neue Herausforderungen auszurichten, Ihre Prozesse zu verbessern oder ein geeignetes IT-System zu implementieren.

Diese Aufgaben können wir separat angehen, wenn Sie wissen, wo der Schuh drückt. Oder möchten Sie jedoch sogar Ihr gesamtes Kreditmanagement überprüfen und auf Vordermann bringen, dann sind wir auch dafür der richtige Partner. Wir richten uns wie immer ganz nach Ihrem Bedarf.

Ihr Prozess im Kreditmanagement



Zusammenarbeit

Aus Herausforderungen Ergebnisse machen

Wir vermitteln Ihnen nicht einfach nur Versicherungsverträge, sondern wir helfen Ihnen, sicher zu wachsen. Dazu begleiten wir Sie als Business-Analytiker, Risikomanager, Impulsgeber und Broker mit einer ganzheitlichen Perspektive.

Ein gemeinsames Verständnis

Vielleicht fragen Sie sich: Wie reduzieren wir unsere Abschreibungen durch Kundeninsolvenzen? Wie sichern wir unser Auslandsgeschäft ab? Wie können wir aus Forderungen Kapital machen? Wie schützen wir uns gegen ungerechtfertigte Anfechtungsansprüche?

Auf Fragen wie diese können wir Ihnen klare Antworten geben. Die wesentliche Basis dafür ist ein gemeinsames Verständnis Ihrer Herausforderungen und Ihrer Erwartungen an uns. Deshalb machen wir als erstes eins: Ihnen zuhören, um Ihr Unternehmen, Ihr Geschäft, Ihre weiteren Pläne und Ihre Risikophilosophie genau zu verstehen. So können wir passgenaue Lösungen für Sie finden und gemeinsam mit Ihnen umsetzen.

Dauerhafte Partner

Auch danach stehen wir Ihnen mit Rat und Tat zur Seite: Wir behalten im Auge, wie sich Ihr Geschäft und Ihr Kundenportfolio entwickeln und welche neuen Risiken und Chancen sich daraus und aus veränderten Marktbedingungen ergeben. Im Rahmen eines beständigen Dialogs helfen wir Ihnen, Verträge mit Kunden und Versicherungspartnern anzupassen, geeignete neue Produkte zu nutzen und ihren finanziellen Freiraum zu erweitern.

Risikomanagement und Broking sind dauerhafte Aufgaben. Ihr Unternehmen und die Wirtschaftswelt verändern sich schließlich immer weiter. Sehen Sie in uns also keine bloßen Makler, sondern konstruktive Partner, die Sie auf Ihrem Weg nachhaltig begleiten.

Wir stehen Ihnen als Partner kontinuierlich und zuverlässig zur Seite



Unsere Werte

Mit einer klaren Orientierung denken und handeln

Bei allem, was wir für Sie tun und mit Ihnen unternehmen, lassen wir uns von unseren Werten leiten. Denn wir wollen, dass Sie nicht nur von unseren Lösungen profitieren, sondern auch davon, wie wir denken und handeln.

Die Basis einer guten Beziehung

Unsere Werte – Respekt, Integrität, Teamfähigkeit und Exzellenz – haben wir uns nicht am Schreibtisch ausgedacht. Sie haben sich in der langen Geschichte von Willis Towers Watson als die besten Orientierungsgrößen für unser Denken und Handeln erwiesen – gerade auch zum Nutzen unserer Kunden.

Diese Werte sind kein Lippenbekenntnis, sie wirken sich unmittelbar darauf aus, wie wir Ihnen zur Seite stehen:

- Respekt bedeutet, dass wir unsere Ansprechpartner mit ihren jeweils besonderen Interessen ernst nehmen.
- Integrität steht dafür, dass wir unseren Kunden gegenüber verantwortungsvoll handeln und einen kritischen Dialog mit ihnen führen.
- Teamfähigkeit meint zum einen, dass wir die Perspektive unserer Kunden einnehmen, und zum anderen, dass wir als Ansprechpartner unserer Kunden selbst Teil eines leistungsstarken und konstruktiven Teams sind.
- Exzellenz ist der Anspruch, den wir selbst an uns und unsere Leistung stellen: Wir stehen für den State of the Art, setzen Branchenstandards und entwickeln uns beständig weiter.

Machen Sie mit uns das Beste aus Ihren Chancen

Wir wollen, dass unsere Arbeit Ihr Unternehmen stärkt. Deshalb folgen wir konsequent unseren Werten. Dazu gehört, dass wir nicht nur unsere eigene Kompetenz für Sie produktiv machen, sondern auch das Wissen und Können des Bereichs Corporate Risk & Broking, zu dem wir als Trade-Experten gehören.

Weil wir Teil eines weltweit führenden Dienstleisters im Bereich Risikomanagement und Versicherungslösungen sind, dürfen Sie sicher sein: Wir verstehen Ihr Geschäft und Ihre Herausforderungen. Und wir beraten und begleiten Sie stets so, dass Sie das Beste aus Ihren unternehmerischen Chancen machen können.

Unsere Unternehmenswerte



Übersicht

Partnerschaftlich die richtigen Lösungen finden

Die richtigen Lösungen sind das eine – das andere sind kompetente Ansprechpartner: Wir bieten Ihnen beides, damit wir uns von Anfang an erfolgreich für Sie engagieren können.

Kreditversicherung

- Multinationale Programme
- Projektdeckungen für Investitionsgüter
- Excess-of-Loss-Lösungen
- Top-up-Lösungen
- Anfechtungsversicherung

Politische Risiken

- Absicherung gegen staatliche Eingriffe
- Schutz bei Produktionsunterbrechungen
- Warenverkehrsbeschränkungen
- Transfer-/Konvertierungsrisiken
- Vertragsbruch/ unberechtigtes Ziehen von Garantien

Bürgschaften

- Anzahlungsbürgschaften
- Vertragserfüllungsbürgschaften
- Mängelgewährleistungsbürgschaften
- Zoll- und Mietbürgschaften

Finanzierungslösungen

- Factoring
- Lagerfinanzierung
- Reverse Factoring
- Supply-Chain-Finance

Kreditmanagement

- Automatisierung von Kreditversicherungsprozessen
- Optimierung von Kreditmanagement-Prozessen und -Strukturen
- Optimierung der Einkaufskonditionen bei Bonitätsinformationen
- Lieferantenbewertung

Unsere Lösungen

So vielfältig wie die Herausforderungen unserer Kunden ist auch unser Angebot. Wir helfen Ihnen gern dabei, genau die Lösungen zu finden und zu nutzen, die zu Ihnen passen.

Dialog

Wir bieten Ihnen eine langjährige Erfahrung im Bereich Trade Credit. Jeder in unserem Team bringt seine besondere Expertise ein, die er bei Versicherungsunternehmen, Factoring-Dienstleistern oder internationalen Maklerhäusern gewinnen konnte. Gemeinsam bündeln wir unsere Kompetenzen und machen für Sie Potenziale produktiv.

Ihr direkter Kontakt

Sven Krause

Head of Trade Credit, Surety & Political Risk

sven.krause@willistowerswatson.com

+49 69 848455-1275



Über Willis Towers Watson

Willis Towers Watson (NASDAQ: WLTW) gehört zu den weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Advisory, Broking und Solutions. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, aus Risiken nachhaltiges Wachstum zu generieren. Unsere Wurzeln reichen bis in das Jahr 1828 zurück – heute ist Willis Towers Watson mit 45.000 Mitarbeitern in über 140 Ländern und Märkten aktiv. Wir gestalten und liefern Lösungen, die Risiken beherrschbar machen, Investitionen in die Mitarbeiter optimieren, Talente fördern und die Kapitalkraft steigern. So schützen und stärken wir Unternehmen und Mitarbeiter. Unsere einzigartige Perspektive bietet uns einen Blick auf die erfolgskritische Verbindung personalwirtschaftlicher Chancen, finanzwirtschaftlicher Möglichkeiten und innovativem Wissen – die dynamische Formel, um die Unternehmensperformance zu steigern. Gemeinsam machen wir Potenziale produktiv. Mehr Informationen finden Sie unter willistowerswatson.de