



Wie Atradius Henkell unterstützt, weltweit für prickelnde Momente zu sorgen

Kundenreferenz Kreditversicherung - Wenn es einen besonderen Moment zu feiern gibt, ist die Henkell & Co.-Gruppe meistens mit dabei. Das Wiesbadener Traditionsunternehmen ist weit über die Landesgrenzen hinaus bekannt für seine hochwertigen Sekte, Weine und Spirituosen. Was 1832 als Weinhandlung in Mainz begann, ist heute eine internationale Gruppe mit Tochtergesellschaften in 20 Ländern und Vertriebsaktivitäten in mehr als 100 Ländern. Die Henkell & Co.-Gruppe gilt als weltweit einzige Firma, die sämtliche schäumende Getränke selbst herstellt und vertreibt. Über 100 Marken vereint die Gruppe unter ihrem Dach. Mit ihnen will sie im Kernmarkt Deutschland sowie international weiter wachsen – und setzt dafür auf Atradius.

Auf einen Blick

Firma

Henkell & Co.-Gruppe

Branche

Getränke

Markt

International

Herausforderung

Hohe Expertise in unterschiedlichen Handelsmärkten, hohes Deckungsschutzaufkommen in kurzer Zeit

Ergebnisse

Eine seit 50 Jahren ununterbrochene Geschäftsbeziehung

Vorgehensweise

Kundenanforderungen erfüllen; Schnelligkeit; eine vertrauensvolle Geschäftspartnerschaft mit festen Ansprechpartnern; professionelle Schadenabwicklung

Die Anforderungen

„Wir brauchen einen Kreditversicherer, der einen guten Einblick in einzelne Märkte hat und international präsent ist“, sagt Hans-Werner Maul, Hauptabteilungsleiter Controlling der Henkell & Co. Sektkellerei KG. In Deutschland bilden etablierte Handelskonzerne den Großteil der Abnehmer des Unternehmens. „Unsere Forderungsausfallgefahr ist hierzulande relativ gering – sollte es aber dazu kommen, würde das schwerwiegende Auswirkungen haben. Davor wollen wir uns schützen. In anderen Ländern gibt es aber mehrere kleinere Abnehmer mit Unsicherheiten, dazu das jeweilige Länderrisiko.“

Eine Besonderheit im Forderungsmanagement liegt in der Natur der Henkell-Produkte.

Sekte, Weine und Spirituosen sind zur Weihnachts- und Silvesterzeit am gefragtesten, zahlreiche Marken erzielen dann mehr als die Hälfte ihres Jahresumsatzes.

Deshalb benötigt die Henkell & Co.-Gruppe speziell am Jahresende stärkere Flexibilität bei der Deckungsschutzvergabe und rasche Reaktionen. „Sobald ein Limit auf einen Abnehmer beantragt ist, brauchen wir eine rechtzeitige Informationsweitergabe, wenn sich Risiken bei einem Abnehmer erhöhen, damit wir gut entscheiden können“, sagt Hans-Werner Maul.

„Daneben sollten die Limite natürlich gehalten werden, wenn sich die Lage nicht ändert, und Schäden unproblematisch ausgezahlt werden.“



Bei Atradius haben wir bislang immer das beste Gesamtpaket aus Preis, Servicegeschwindigkeit und vertrauensvollem Geschäftsverhältnis bekommen.

Hans-Werner Maul,
Henkell & Co.-Gruppe



Aloys Lunkenheimer,
Regionaldirektor der Atradius-
Vertriebsregion Mitte

Andrea Sebastian-Weigner,
Underwriting (links)

Dr. Katharina Krieg,
Account Managerin (rechts)

Unsere Rolle

„Das Geschäft der Henkell & Co.-Gruppe benötigt eine spezielle Lösung“, erklärt Aloys Lunkenheimer, Regionaldirektor der Atradius-Vertriebsregion Mitte.

„Dem geballten Umsatzvolumen zum Jahresende muss im Underwriting und in der Police Rechnung getragen werden. Das erreichen wir mit einem maßgeschneiderten Angebot und unserem internationalen Netzwerk.“

Die Henkell & Co.-Gruppe und Atradius verbindet eine jahrzehntelange Geschäftsbeziehung, geprägt von gegenseitigem Vertrauen. Aloys Lunkenheimer betreut den Kunden seit fast drei Jahrzehnten gemeinsam mit der Account Managerin Dr. Katharina Krieg von Frankfurt am Main aus. Unterstützt werden sie von Andrea Sebastian-Weigner, die feste Ansprechpartnerin für die Henkell & Co.-Gruppe bei Limitfragen ist.

Für Hans-Werner Maul ist das ein ganz wichtiger Aspekt. „In den vergangenen 20 Jahren habe ich mit Atradius nur ganz wenige Fälle mit mehr Diskussionsbedarf erlebt.“

Atradius ist heute für die Henkell & Co.-Gruppe der Hauptkreditversicherer und in mehreren Ländern für das Unternehmen aktiv, nachdem Atradius anfangs nur die deutschen Gesellschaften im In- und Auslandsgeschäft begleitet hat.

„Wir lassen heute zwar nicht alles, aber den größten Teil unserer Forderungen über Atradius versichern.“

Neue Gesellschaften führen wir an Atradius heran. Im Tagesgeschäft ist es für uns einfacher, wenn alles aus einer Hand kommt.“

Unsere Ergebnisse

Die Henkell & Co.-Gruppe sichert Forderungen seit 50 Jahren durchgehend bei Atradius ab.

„Wir vergleichen natürlich regelmäßig das Angebot auf dem Markt, sind jedoch immer zu dem Ergebnis gekommen, dass wir bei Atradius das beste Gesamtpaket aus Preis, Servicegeschwindigkeit und vertrauensvollem Geschäftsverhältnis bekommen“, sagt Hans-Werner Maul.

„Schäden gab es während dieser Zeit kaum. Und wenn es einmal dazu kam, sind wir immer zu einer für beide Seiten fairen Lösung gekommen.“

Für mich ist eine Versicherung gut, wenn sie im Hintergrund läuft, sie einspringt, wenn man sie braucht und die Schadenabwicklung geräuschlos läuft. Das ist bei Atradius der Fall.“

Über die Henkell & Co.-Gruppe

Die Henkell & Co.-Gruppe ist in zahlreichen Ländern Marktführer für Sekt, Prosecco, Wein oder diverse Spirituosengattungen.

Im Henkell-Stammhaus in Wiesbaden befindet sich die Zentrale der Henkell & Co.-Gruppe, zu der Marken wie Fürst von Metternich, Mionetto Prosecco, Henkell, Söhnlein Brillant und Wodka Gorbatschow gehören.

Das Geschäftsjahr 2016 schloss das Unternehmen mit einem Umsatz von rund 700 Millionen Euro ab.

Weitere Informationen stehen auf der Website www.henkell-gruppe.de



Folgen Sie Atradius auf



xing.com/companies/atradiuskreditversicherung



twitter.com/atradiusDE



youtube.com/user/atradiusDE

Atradius Kreditversicherung
Niederlassung der Atradius Crédito y
Caución S.A. de Seguros y Reaseguros
Opladener Straße 14
50679 Köln
Deutschland

Tel. +49 221 2044-4000
customerservice.de@atradius.com

www.atradius.com