

PRESSEINFORMATION

Kreditversicherer verschicken Fragebögen Wer diese 11 Fragen ignoriert, dem droht der Zusammenbruch der Lieferkette

Geschäftskunden kaufen ihre Waren fast immer auf Ziel. Dieser Zahlungsaufschub ist für die Unternehmen ein bedeutender Liquiditätsvorteil. Unter ihren Lieferanten hingegen ist es Usus, die Zwischendarlehen gegen Zahlungsausfälle abzusichern. Alleine in Österreich beläuft sich dieses Kreditversicherungsvolumen auf zirka 35 bis 40 Milliarden Euro pro Jahr. Für das Funktionieren der Wirtschaft ist das ein wichtiger Faktor, der nun auf dem Prüfstand steht. Angesichts der Unsicherheit bei der Risikobeurteilung verschicken die Versicherer nämlich Fragebögen an die Unternehmen. Kreditversicherungsexperte Peter Androsch hat die Formulare unter die Lupe genommen und empfiehlt die Beantwortung sehr ernst zu nehmen.

„Angesichts der Unsicherheit durch die Coronavirus-Krise ist eine aktive Finanzkommunikation gegenüber den Kreditversicherern enorm wichtig, damit die Kreditlimite aufrechterhalten werden“, empfiehlt Peter Androsch, Geschäftsführer von Österreichs führender Kreditversicherungsgesellschaft A.C.I.C. Ein Kreditlimit ist eine von den Kreditversicherern festgesetzte Versicherungssumme, bis zu der sie für einen bestimmten Kunden des Versicherungsnehmers das Ausfallrisiko trägt. Bevor sie dieses Risiko eingehen, erfolgt allerdings eine Kreditprüfung, die derzeit besonders schwierig ist, weil in den Geschäftsberichten die jüngsten Geschäftsrückgänge noch nicht abgebildet sind. „Manche Unternehmen sind derzeit eine Art Blackbox für die Versicherer, daher werden detaillierte Fragebögen verschickt“, erklärt Androsch. Darin heißt es zum Beispiel: Wie ist Ihre Umsatzentwicklung seit Jahresbeginn? Haben Sie ausreichend Liquidität für die nächsten 12 bis 16 Wochen? Wurden bereits staatliche Subventionen bewilligt?

Aktive Kommunikation ist enorm wichtig

Falls den Lieferanten von ihren Kreditversicherern bei bestimmten Kunden bereits die Aufhebung oder Reduktion von Kreditlimiten in Aussicht gestellt wurden, ist es ratsam aktiv auf diese Kunden zuzugehen, um selbst die Situation zu erheben. Das Ergebnis dient dann den Lieferanten als Argumentationshilfe beim Gespräch mit den Kreditversicherern. Die Fragebögen werden in der Praxis allerdings häufig nicht an die Lieferanten selbst geschickt, sondern direkt an ihre Kunden, weil deren Bonität im Zentrum steht. Auf die Namen bestimmter Lieferanten wird dabei nicht Bezug genommen.

Vorkasse ist für viele Unternehmen keine Option

Androsch empfiehlt die Fragebögen gewissenhaft auszufüllen, denn sonst droht Ungemach. „Werden die Fragen von den Geschäftskunden nicht oder nicht zufriedenstellend beantwortet, ist die Gefahr groß, dass sie künftig nicht mehr auf Ziel beliefert werden können“, warnt Androsch. Dann droht den Unternehmen im Worst Case der Zusammenbruch ihrer gesamten Lieferkette, weil alternative Finanzierungsformen derzeit kaum möglich sind. „Der Kauf von Waren mittels Vorkasse oder „Zug um Zug-Geschäft“ ist derzeit für viele Unternehmen aufgrund der angespannten Liquiditätslage ganz einfach nicht leistbar“, erklärt der Experte.

Zwischenberichte können Vertrauen stiften

Für Androsch ist das Informationsbedürfnis der Kreditversicherer durchaus verständlich: „Bei vielen Unternehmen kam es in der jüngsten Vergangenheit zu massiven Umsatzeinbrüchen, Betriebsunterbrechungen und Liquiditätsengpässen.“ Neben der Beantwortung der Fragen könnte daher auch die Erstellung von Zwischenberichten zu mehr Klarheit und Transparenz beitragen. Bei der Beschaffung von Informationen kommt den Lieferanten auch deshalb eine zentrale Bedeutung zu, weil sie über das nötige Vertrauensverhältnis und auch die Nähe zu ihren Kunden verfügen, was die Recherche erheblich vereinfacht und beschleunigt. Da viele Geschäftskunden vielfach selbst auch als Lieferant für ihre eigenen Kunden fungieren, bringen sie für die Fragen in der Praxis auch das nötige Verständnis auf. Da oft mehrere Lieferanten im Spiel sind und diese ihre Lieferforderungen bei unterschiedlichen Anbietern abgesichert haben, hat der Experte anhand der Fragebögen der Kreditversicherer elf zentrale Fragen erarbeitet und in einem Dokument zusammengefasst. Dadurch müssen sich die Betroffenen nicht mit unterschiedlichen Formularen herumschlagen und können das Informationsbedürfnis mit dem Ausfüllen eines einzigen Dokumentes befriedigen. Dieses können sie dann für die Rückmeldung an alle Versicherer verwenden. Alternativ dazu übernimmt auch A.C.I.C. die Weiterleitung.

Ein einheitliches Formular mit den elf zentralen Fragen zur Rückmeldung an alle Kreditversicherer gibt es auf Deutsch kostenlos zum Download unter:
https://www.acic.at/files/fragenkatalog_covid-19_v4_20200420.pdf
In Englisch: https://www.acic.at/files/fragenkatalog_covid-19_en_v4_20200415.pdf

Foto, Abdruck honorarfrei

Peter Androsch_Geschäftsführender Gesellschafter A.C.I.C. © A.C.I.C.

A.C.I.C.

Das Austrian Credit Insurance Counsel (A.C.I.C.) ist Österreichs führende Spezialmaklergesellschaft für Kreditversicherungen. Das Unternehmen wurde 2009 vom geschäftsführenden Gesellschafter Peter Androsch gegründet. Kreditversicherungen dienen dem Risikomanagement, indem sie Lieferanten Schutz vor der Zahlungsunfähigkeit ihrer Kunden bieten. Der Gesamtmarkt gemessen an Prämieinnahmen der Kreditversicherer bewegt sich in Österreich bei 140 Millionen € pro Jahr. Rund 6000 Unternehmen sind einer Schätzung zufolge versichert. A.C.I.C. ist unter anderem auch Repräsentant der AU Group in Österreich. Dadurch steht exportorientierten Kunden des A.C.I.C. ein internationales Netzwerk an Experten für Kreditversicherung, Factoring und Forderungsmanagement zur Verfügung. Peter Androsch ist zudem Vorstandsmitglied beim internationalen Kreditversicherungsmaklerverband BARDO. www.acic.at

Information

A.C.I.C. Kreditversicherungsmakler GmbH
Austrian Credit Insurance Counsel
Neutorgasse 13/3
1010 Wien
Tel: + 43 1 367 0853 0
E-Mail: office@acic.at

Für Rückfragen:

Manfred Haider
Himmelhoch GmbH
Tel.: + 43 650 856 98 81
E-Mail: manfred.haider@himmelhoch.at