

## **Fragen und Antworten zu aktuellen Maßnahmen zur Unterstützung unserer Kunden**

### **• Wie ist die Situation bei Kreditversicherern in der Corona-Pandemie generell, wie reagieren sie auf die Krise?**

ACREDIA ist sich ihrer Verantwortung als Versicherer von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen in der aktuellen Situation sehr bewusst und wir werden im Rahmen unserer Möglichkeiten alles daran setzen, Ruhe zu bewahren. ACREDIA und ihre Kunden profitieren jetzt sehr stark davon, dass etliche Mitarbeiter die Krise von 2008/2009 miterlebt haben und die Erfahrung gemacht haben, wie man mit außergewöhnlichen Situationen umgeht.

Wir haben umfangreiche Vorkehrungen getroffen, wie beispielsweise unsere ACREDIA Task Force (ACREDIA Prohylaxe Team), die die aktuelle Lage beobachtet und entsprechende Maßnahmen zur Sicherstellung des Geschäftsbetriebs, zur Kommunikation und zum Schutz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Kundinnen und Kunden setzt. Diese Maßnahmen garantieren, dass wir unsere Leistungen ohne Unterbrechungen und wesentliche Einschränkungen erbringen und flexibel auf die aktuellen Geschehnisse reagieren können.

Bis auf weiteres arbeiten die meisten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Home Office. Sie sind mit mobilen Laptops ausgestattet und haben die notwendige Infrastruktur, um auch Calls und Meetings per Skype etc. abhalten zu können.

### **• Haben Sie die Preise erhöht, planen Sie Erhöhungen, wenn ja ab wann, in welchem Ausmaß?**

Für unsere Bestandskunden bleiben wir unseren Kunden im Wort und die Verträge sind für die Laufzeit preislich unverändert und im Deckungsumfang umfassend aufrecht. Der Kunde genießt also Stabilität!

Für neue Kunden, die jetzt einen Versicherungsvertrag abschließen, wurden die Produkte an die aktuelle Situation angepasst.

Wir sind weiter bereit, neue Verträge abzuschließen! Unsere Kalkulation bleibt individuell.

### **• Haben Sie Deckungen gestrichen, planen Sie Streichungen?**

Wir werden bei unseren Analysen sehr genau unterscheiden zwischen Unternehmen, die grundsätzlich wirtschaftlich solide sind und derzeit eventuell eine vorübergehende Liquiditätskrise haben und solchen, wo die Coronakrise nicht die Ursache für wirtschaftliche Probleme ist, sondern schon vorher wirtschaftliche Schieflage bestand oder das Geschäftsmodell fraglich war. In jedem Risikosegment, das sich nicht auf Länder oder Branchen eingrenzen lässt, müssen wir unsere Risikoposition neu bewerten. Das kann dann auch Maßnahmen wie Reduktionen oder Aufhebungen zu Folge haben.

### **• Was raten Sie ihren Kunden?**

Derzeit ist es wichtig die aktuelle Situation eines jeden Abnehmers gemeinsam mit dem Versicherungsnehmer zu analysieren: In welchem Land ist die Firma und arbeitet sie? Werden Zahlungen getätigt bzw. sind diese gewährleistet für die nächste Zeit? Sind Neulieferungen geplant und können diese noch logistisch durchgeführt werden? Machen sie

derzeit Sinn?

Wir stehen weiterhin für unsere Kunden mit voller Mannschaftsstärke für ihre Fragen zum Versicherungsvertrag zur Verfügung. Die enge Begleitung durch den Versicherer zahlt sich gerade in diesen Wirtschaftsphasen aus.

- **Wie kommen Sie ihren Kunden entgegen?**

Bei Rückfragen schauen wir uns die wirtschaftliche Lage eines Abnehmers an und erklären sie unseren Kunden.

Uns ist die Ausnahmesituation bei unseren Versicherungsnehmern bewusst und daher ist unser klares Statement, dass wir bei etwaigen Verzögerungen von Meldeverpflichtungen, welche auf die aktuelle Krise rückzuführen sind, eine gemeinsame Lösung mit unseren Kunden finden wollen.

- **Wie entwickelt sich die Nachfrage?**

Entsprechend der aktuellen Situation: Die Nachfrage steigt. Wobei zwischen Unternehmen, die sich bereits entschieden haben und solchen, die noch in einer Art Neuorientierungs-Phase sind unterschieden werden kann.

- **Welche Deckungen werden verstärkt nachgefragt – welche Länder, welche Branchen?**

Hier ist noch kein klarer Trend erkennbar. Die Anfragen kommen aus allen Branchen. Das mag daran liegen, dass die Auswirkungen der Krise auf einzelne Branchen zur Zeit gar nicht genau einschätzbar sind.

- **Welche Risiken sind derzeit am größten – Länder, Branchen?**

Welche Risiken derzeit am größten sind, kann momentan niemand mit absoluter Sicherheit oder abschließend beantworten. Die Folgen für die Weltwirtschaft werden natürlich umso größer, je länger die Situation andauert. Umgekehrt setzen die Staaten alles daran, die weitere Verbreitung des Virus zu vermeiden. In den letzten Jahren konnten sich viele Unternehmen durch die prosperierende Wirtschaft Reserven für harte Zeiten aufbauen – davon profitieren sie jetzt.

Die am stärksten gefährdeten Branchen sind diejenigen, die besonders stark vom Welthandel abhängig sind, die an den weltweit zurückgefahrenen Investitionen der Unternehmen leiden bzw. wo der Konsum einbricht: gewisse Sektoren im Retail, Maschinen und Ausrüstung, die Bekleidungsindustrie, die Metallindustrie, Automotive und deren Zulieferindustrien, aber auch Transport, Hotels und Gastronomie.

- **Für ihr Haus: Planen sie Stellenabbau/Kurzarbeit?**

Unsere Dienstleistung der Bonitätsprüfung und Überwachung von zigtausenden Unternehmen ist im Moment enorm wichtig und wird dementsprechend nachgefragt. Wir sind froh über jede(n) einzelne(n) unserer gut geschulten und bewährten Belegschaft im vollen Arbeitszeitumfang.

- **Wie schätzen Sie die Situation bzw. künftige Entwicklung bei Unternehmenspleiten ein?**

Für Österreich rechnen wir mit einem Anstieg bei Unternehmens-Insolvenzen um 12 – 15 %. Zum Vergleich: Im Jahr 2009 waren es 8,9 %. Wichtig dabei wird sein, wie den Unternehmen die Finanzierung des „Restart“ ihrer Produktion gelingt.

- **Wie ist/entwickelt sich die Zahlungsmoral – in Österreich selbst und in den wichtigsten Handelspartnern?**

Wir sehen einen spürbaren Anstieg der Anfragen für Stundungen von fälligen Verbindlichkeiten. Dies gilt für Österreich und auch die wesentlichen Handelspartner. Zunehmend sollen die Zahlungen auch über einen kurzfristigen Zeitraum von 2-3 Monaten hinausgehend erstreckt werden.

Die aktuelle Situation hat dazu geführt, dass viele Unternehmen sich an ihre Lieferanten mit der Bitte um Zahlungsaufschübe wenden. Es ist festzustellen, dass es im Augenblick noch eine weitgehende Bereitschaft bei den Unternehmen gibt, Zahlungsziele zu verlängern bzw. bilaterale Vereinbarungen zu treffen, um eine bis vor kurzem funktionierende Geschäftsbeziehung für die Zukunft zu erhalten. Oft aber auch mangels Handlungsalternativen. Der wichtigste Faktor ist dabei aber die aktive Aufnahme der Kommunikation mit den Geschäftspartnern.