

## COVID-19 | Aufrechterhaltung von Kreditlimiten – Kundenansreiben zur Informationsbeschaffung

Aufgrund der aktuellen Entwicklungen sind alle Unternehmen im Augenblick diversen, teils bekannten, teils noch unbekanntem Risiken und deren Folgen ausgesetzt: z.B. Unterbrechung der Lieferketten, Einbruch bei Umsätzen, Ausfall von Arbeitskräften, Liquiditätsengpässen, Betriebsstillstände oder teilweise Betriebsstillstände durch behördliche Maßnahmen, etc.

In einer derartigen Situation ist für einen Kreditversicherer eine möglichst aktuelle Information wichtig. Bei der Beschaffung dieser Informationen spielen Sie als Lieferant eine wichtige Rolle. Sie verfügen über das Vertrauensverhältnis und auch die Nähe, die die Recherche erheblich vereinfacht und v.a. auch beschleunigt.

Wir haben für Ihre Kundenansprache einen Mustertext vorbereitet, den Sie gerne in Ihrer Kommunikation nutzen können. Auch wenn wir uns Mühe gegeben haben, Vorschläge auch für unterschiedliche Qualitäten in der Kundenbeziehung zu berücksichtigen, sollten Sie auf Ihre individuelle Beziehung mit dem Kunden abstellen. Auch kann ein ankündigendes, erläuterndes Telefonat hilfreich sein.

Auch Ihr Kunde ist wiederum Lieferant und müsste in der derzeitigen Situation Verständnis für Ihr Informationsbedürfnis aufbringen.

---

Sehr geehrte Frau,/Sehr geehrter Herr,

Wir sind uns bewusst, dass Sie, wie auch wir, stark damit beschäftigt sind, Pläne auszuarbeiten, wie der Betrieb unserer Unternehmen in dieser sehr schwierigen Zeit aufrechterhalten werden kann. Wir denken aber, dass wir durch eine verstärkte gemeinsame Kommunikation besser durch diese Krise kommen werden. Daher wollen wir auch unseren Kreditversicherer, [Name des Versicherers], über den wir das Risiko von Zahlungsausfällen absichern, dabei unterstützen, dass das Kreditlimit auf [Name des Abnehmers] aufrecht belassen wird, *[Vorschläge/Ideen: „damit wir Sie weiterhin auf Ziel beliefern können.“, „damit wir unter Beibehalt der gewohnten Konditionen Sie weiterhin beliefern können.“, „und die Risikoübernahme durch unseren Versicherer nicht eingeschränkt wird.“, „und wir nicht über Änderungen in unseren Liefer- und Zahlungsbedingungen sprechen müssen.“, „...“]*.

Deshalb bitten wir Sie um eine möglichst genaue Beantwortung der nachfolgenden Fragen, so diese auf Ihre Geschäftstätigkeit zutreffen. Sie können Ihre Antworten entweder direkt an uns oder unserem Versicherer zur Verfügung stellen (Acredia: [financials@acredia.at](mailto:financials@acredia.at) / Coface: [creditline-austria@coface.com](mailto:creditline-austria@coface.com) / Atradius: [csc.austria@atradius.com](mailto:csc.austria@atradius.com) / R+V: [kredit@ruv.at](mailto:kredit@ruv.at) ). Wenn Sie direkt mit unserem Versicherer Kontakt aufnehmen, geben Sie bitte jedenfalls unseren Namen bekannt und informieren uns kurz über die Kontaktaufnahme.

- 1) Bitte veröffentlichen Sie möglichst bald, falls noch nicht geschehen, Ihren letzten Jahresabschluss oder stellen Sie uns einen Entwurf zur Verfügung.**

## 2) Finanzierung:

- Haben Sie ausreichend freie Linien/Liquidität für die nächsten 12-16 Wochen? Haben Sie mit Ihrer Hausbank bereits Kontakt aufgenommen bezüglich Stundungen, Überbrückung von möglichen/bereits vorhandenen Liquiditätsengpässen? Gibt es Linien/Kredite, die in den nächsten 6 Monaten fällig werden?
- Stehen Ihnen derzeit alternative Finanzierungsquellen wie z.B. Factoring, Ausweitung der Zahlungsziele gegenüber Lieferanten oder Überbrückungskredite der öffentlichen Hand zur Verfügung oder befinden Sie sich hierzu bereits in Gesprächen mit Finanzierern, Lieferanten oder Regierungsstellen?

## 3) Unterstützung durch die Regierung

Sind Ihnen bereits beantragte staatliche Förderungen, Subventionen, Hilfsmittel, etc. bewilligt worden?

## 4) Umsatzentwicklung:

Bitte geben Sie uns die monatliche Umsatzentwicklung seit Jahresbeginn, auch im Vergleich zum Vorjahr, sowie eine Umsatzprognose auf Monatsbasis für die nächsten 6 Monate bekannt.

Abhängig vom Grad der Corona-Betroffenheit kann auch eine Szenarienbetrachtung hilfreich sein:

*Zum Beispiel: Complete Lock-down bis TT.MM.JJJJ und danach sukzessive Umsatzausweitung bis Vollaustattung erreicht am TT.MM.JJJJ.*

## 5) Aktuelle Geschäftsentwicklung

- Befindet sich Ihr Unternehmen derzeit in einem Lock-Down?
- Wenn ja, mit welchem Datum rechnen Sie wieder den Betrieb aufnehmen zu können?
- Situation Ihrer Kunden:
  - Befinden sich Ihre Kunden in einem Lock-Down?
  - Wenn ja, bitte getrennt nach Inlandskunden und Exportkunden angeben:

- Inlandskunden:

Anzahl der Kunden	Anteil am Gesamtumsatz in %	Lock-Down ja/nein	Lock-Down voraussichtlich beendet ab
<i>z.B. 3</i>	<i>z.B. 25%</i>	<i>z.B. ja</i>	<i>z.B. 15.05.2020</i>

▪ **Exportkunden:**

Land des Kunden	Anzahl der Kunden	Anteil am Gesamtumsatz in %	Lock-Down ja/nein	Lock-Down voraussichtlich beendet ab
<i>z.B. DE</i>	<i>z.B. 3</i>	<i>z.B. 25%</i>	<i>z.B. ja</i>	<i>z.B. 15.05.2020</i>
...	...	...	...	...

- Sind von diesem Lock-Down auch Distributoren betroffen?
- Wenn ja, konnten Sie diese durch neue Distributionskanäle ersetzen?

**6) Welche Maßnahmen konnten Sie zur Absicherung und Sicherstellung Ihrer Lieferketten treffen?**

**7) Wie hoch ist der Anteil in % an ausländischen Zulieferungen? Aus welchen Ländern?**

**8) Lager:**

Wie ist Ihre durchschnittliche Lagerreichweite von Waren/Materialien insbesondere ausländischer Zulieferer und in welchem Zeitraum nähern Sie sich einer kritischen Größe bzw. einem kritischen Zeitpunkt?

Gegebenenfalls in dem von Ihnen unter Punkt 4 gewählten Szenario.

**9) Welche weiteren Bezugsquellen als Alternative zu aktuellen Lieferanten gibt es und welche Auswirkungen ergeben sich daraus in Bezug auf Liefergeschwindigkeit, Qualität und Kosten?**

Gegebenenfalls in dem von Ihnen unter Punkt 4 gewählten Szenario.

**10) Mit welchen Maßnahmen/Auflagen im Zusammenhang mit Ihrer Belegschaft sehen Sie sich konfrontiert**

**11) Können Sie bereits einen 12-Monats-Forecast oder unterjährige Zahlen zur Verfügung stellen?**

Wir würden sehr zu schätzen, wenn Sie sich die Zeit zur Beantwortung dieser Fragen nehmen würden. Damit leisten Sie einen überaus wichtigen Beitrag, unseren Kreditversicherer bei seiner Risikobeurteilung zu unterstützen. Am Ende dieser Beurteilung wird idealerweise die Beibehaltung unseres Kreditlimits stehen, sodass wir unsere Zusammenarbeit in gewohnter Art und Weise fortsetzen können.

Bitte zögern Sie nicht auf uns zuzutreten, sollten Fragen aufkommen.

Mit freundlichen Grüßen,

---

**Ihre Ansprechpartner:**

Peter Androsch

[Mobil: +43 664 300 6565](tel:+436643006565)

[E-Mail: androsch@acic.at](mailto:androsch@acic.at)

Christoph Zawadil

[Mobil: +43 664 248 1760](tel:+436642481760)

[E-Mail: zawadil@acic.at](mailto:zawadil@acic.at)

Alexander Hobl-Trytt

[Mobil: +43 664 123 6997](tel:+436641236997)

[E-Mail: hobl@acic.at](mailto:hobl@acic.at)

Christian Prünster

[Mobil: +43 664 532 88 52](tel:+436645328852)

[E-Mail: pruenster@acic.at](mailto:pruenster@acic.at)

Daniel Radbauer

[Mobil: +43 664 207 3677](tel:+436642073677)

[E-Mail: radbauer@acic.at](mailto:radbauer@acic.at)

Walter Gaffal

[Mobil: +43 660 47 5 4794](tel:+436604754794)

[E-Mail: gaffal@acic.at](mailto:gaffal@acic.at)