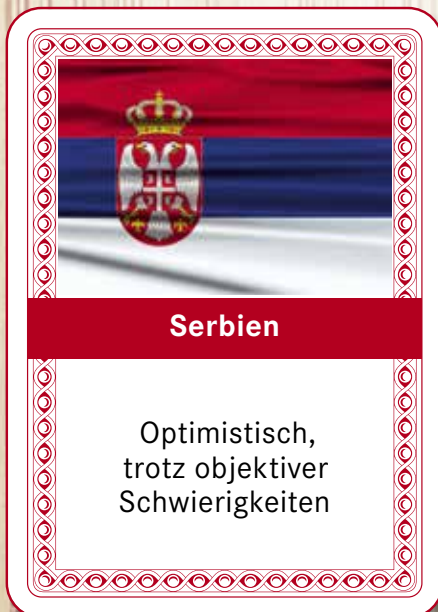


# PRISMA.AKTUELL

www.prisma-kredit.com  
Frühjahr 2015

**Was ist los auf dem Balkan?  
Rubbeln Sie die grauen Felder frei und erfahren Sie mehr über...**



**Cover:** Was auf dem Balkan los ist **Kundenporträt:** RWA Raiffeisen Ware Austria AG – Traditionsunternehmen mit Weitblick **Interview:** Mag. Angelika Sommer-Hemetsberger: „Wir sind ein bunter Hund und eine tolle Gruppe“ **Aktuell:** Die Anfechtungspolizei Prisma Veto ist da **Special:** Kreditversicherung „on top“

# Was auf dem Balkan los ist

Der Balkan-Wirtschaftsindex zeigt Wirtschaftsklima, Exportaktivitäten und Zahlungsmoral in Südosteuropa.



Ihre Partner vor Ort: die österreichischen Wirtschaftsdelegierten



**Dr. Peter Hasslacher,**  
österreichischer Wirtschaftsdelegierter in  
Laibach, Slowenien

## 1. In welcher Branche sehen Sie die größten Chancen für österreichische Exporteure oder Direktinvestoren?

Slowenien ist für Österreich Weltmeister. Denn kein anderes Land weltweit nimmt pro Kopf gerechnet so viele österreichische Waren ab wie Slowenien. Damit ergeben sich Marktchancen in beinahe allen Segmenten. Besondere Schwerpunkte sehen wir in den Bereichen Automobil- und Automobilzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Metalle und Metallverarbeitung sowie Lebensmittelindustrie.

## 2. Auf welche Herausforderungen muss man sich als österreichisches Unternehmen einstellen?

Die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Österreich und Slowenien sind sehr eng. Viele österreichische Unternehmen kennen die Gegebenheiten in Slowenien. Das AußenwirtschaftsCenter Laibach fragt regelmäßig die Stimmung und die allgemeinen Wirtschaftseinschätzungen unter den österreichischen Unternehmen in Slowenien ab. Zu den wichtigsten Herausforderungen zählen die Bereiche Zahlungsdisziplin, Korruption und öffentliche Ausschreibungen.

## 3. Können Sie sich noch an die ersten Tage in Slowenien erinnern? Wie wurden Sie empfangen, was waren die ersten Eindrücke?

Ich kannte Slowenien und Laibach schon davor, somit war das Land nicht neu für mich. Der Empfang war überaus freundlich und angenehm.

## 4. Haben Sie schon eine einheimische Lieblingspeise?

Natürlich. Prekmurska gibanica. Das ist eine köstliche strudelähnliche Süßspeise mit Mohn, Walnüssen, Topfen und Äpfeln, die traditionell in der Region Prekmurje zubereitet wird.

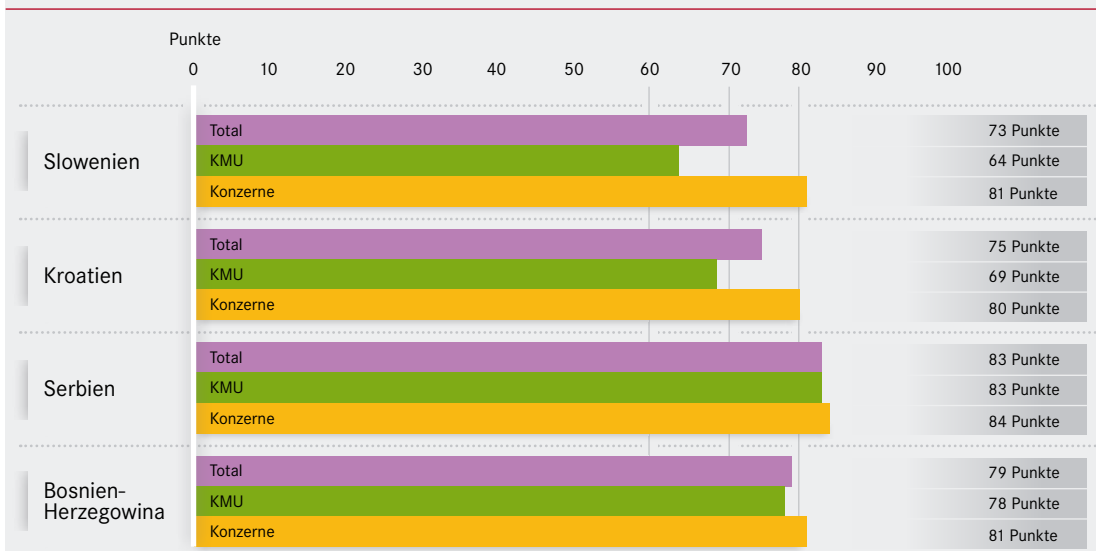
PRISMA und GfK Austria haben in einer Studie das Wirtschaftsklima unserer südlichen Nachbarn beleuchtet. Dieser neu entwickelte Balkan-Wirtschaftsindex wird ab sofort jährlich erstellt, um ein Stimmungsbild der Unternehmen vor Ort zu zeichnen. Es gibt Überraschungen.

Die Länder Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Serbien und Slowenien sind nur einen Katzensprung von uns entfernt. Geschichte, Wirtschaft und Fremdenverkehr sind seit jeher eng miteinander verwoben. 2015 wird Kroatien auf Platz eins der ausländischen Urlaubsdestinationen für Österreicher landen. 17 Prozent der Reisewilligen planen dort ihren Urlaub. Auch Slowenien gewinnt immer mehr an Attraktivität. Nirgendwo sonst in Europa liegen die Alpen und das Meer so nah beieinander.

Für PRISMA ist der Balkan deshalb so interessant, weil sie im Euler Hermes-Konzern auch für die Risiken in Südosteuropa (SEE) zuständig ist. „2,9 Milliarden Euro versichertes Volumen mit 26.000 Versicherungssummen für 9.500 Unternehmen – der Balkan ist für uns traditionell eine wichtige Region“, so Markenvorstand Ludwig Mertes. In Slowenien und Kroatien – hier in Kooperation mit der Allianz – werden auch Vertriebsstrukturen aufgebaut. In Serbien gibt es bereits eine Tochtergesellschaft. Mit dem Balkan-Wirtschaftsindex hat PRISMA ein Instrument entwickelt, um die Entwicklungen in der Region laufend im Blick zu haben.

*2,9 Milliarden Euro versichertes  
Volumen mit 26.000 Versicherungs-  
summen für 9.500 Unter-  
nehmen – der Balkan ist für uns  
traditionell eine wichtige Region*

### Der Balkan-Wirtschaftsindex im Überblick



Konzerne und KMU vor Ort wurden befragt, wie sie das eigene Geschäft und auch die eigene Branche zurzeit einschätzen. Der Balkan-Wirtschaftsindex fasst also Einschätzungen zur wirtschaftlichen Gesamtsituation, zu Import-Export-Aktivitäten, Zah-

lungsmoral und Investitionstätigkeiten zusammen – das heißt, der Index zeigt auf einer Skala von 0 bis 100 Punkten, wie es um das Wirtschaftsklima des jeweiligen Landes bestellt ist. Je höher der Wert, desto positiver das Wirtschaftsumfeld.



**Ing. Mag. Sigmund Nemeti,**  
österreichischer Wirtschaftsdelegierter in  
Sarajevo, Bosnien-Herzegowina

#### 1. In welcher Branche sehen Sie die größten Chancen für österreichische Exporteure oder Direktinvestoren?

Wir sehen ein großes Wachstumspotenzial im Maschinen-, Anlagen- und Stahlbau. Bosnien-Herzegowina hat hier eine langjährige Tradition. Diese Branche ist sehr exportorientiert und investiert in die Modernisierung ihres Maschinenparks. Aufgrund der veralteten und ausbaufähigen Infrastruktur gibt es für österreichische Unternehmen auch Chancen in den Bereichen Energie- und Umwelttechnik sowie Bau und Infrastruktur.

#### 2. Auf welche Herausforderungen muss man sich als österreichisches Unternehmen einstellen?

Die Verwaltungsstruktur ist in Bosnien-Herzegowina kompliziert. Behördliche Genehmigungsverfahren sind langwierig. Dafür benötigt man in Bosnien-Herzegowina viel Zeit und Geduld.

#### 3. Können Sie sich noch an die ersten Tage in Bosnien-Herzegowina erinnern? Wie wurden Sie empfangen, was waren die ersten Eindrücke?

Bosnier und Herzegowiner sind ausgesprochene Österreich-Fans. Ich wurde sehr freundlich aufgenommen. Mein Eindruck war, dass man nicht nur Österreich als Land schätzt, sondern auch die Arbeitsweise und Qualität österreichischer Unternehmen.

#### 4. Haben Sie schon eine einheimische Lieblingsspeise?

Sehr gerne esse ich Krompiruša, ein Burek mit Erdäpfeln.



Mag. Fabian Gems,  
stellvertretender österreichischer  
Wirtschaftsdelegierter in Belgrad,  
Serbien

**1. In welcher Branche sehen Sie die größten Chancen für österreichische Exporteure oder Direktinvestoren?**  
Im Bereich der Infrastruktur besteht großer Nachholbedarf, hier vor allem in der Energie, dem Umweltschutz und der Industrie. Dazu kommt der Weg des Landes in Richtung EU, was als „Reformkatalysator“ wirkt. Auch IKT und Lohnarbeit sind aufgrund des serbischen Know-hows traditionell „heiße Eisen“.

**2. Auf welche Herausforderungen muss man sich als österreichisches Unternehmen einstellen?**  
Knapp 500 österreichische Firmen sind vor Ort vertreten. Österreich ist somit der größte ausländische Investor. Insofern wissen wir über die Anliegen unserer Firmen auf dem serbischen Markt Bescheid. Einige der Hauptanliegen betreffen den Bürokratieabbau, die Reduktion von „red tape“ in Genehmigungsprozessen, die Erhöhung von Transparenz, Liquidität und eine verbesserte Forderungsdurchsetzung im Gerichtswesen.

**3. Können Sie sich noch an die ersten Tage in Serbien erinnern? Wie wurden Sie empfangen, was waren die ersten Eindrücke?**

Herzlichkeit, Gastfreundschaft und Offenheit sind die ersten Assoziationen, die ich mit meiner Anfangszeit verbinde. Belgrad und Wien trennen nur 600 Kilometer – insofern ist nicht nur die geografische, sondern auch die kulturelle und mentale Nähe nachvollziehbar. Belgrad ist zudem in den verschiedensten City-Trip-Ranglisten unter den Top Ten und somit immer eine Reise wert.

**4. Haben Sie schon eine einheimische Lieblingspeise?**

Bei den vielen serbischen Spezialitäten fällt es schwer, eine Lieblingspeise zu nennen. Da die serbischen Portionen noch dazu traditionell etwas größer ausfallen, sollte man eher darauf achten, nicht zu viel davon zu sich zu nehmen – andernfalls schlägt die Waage in die falsche Richtung aus.

## Die wichtigsten Studienergebnisse auf einen Blick

**Aktuelle Wirtschaftssituation:** Mit unerreichten Top-Box-Werten von 41 Prozent beurteilen die serbischen Befragten die derzeitige wirtschaftliche Situation im jeweils eigenen Umfeld als „(sehr) gut“. Ihnen folgen die positiv denkenden Bosnier und Herzegowiner mit 31 Prozent. Nur jeweils etwa jedes fünfte Unternehmen in Slowenien und Kroatien sieht das momentane wirtschaftliche Klima als „(sehr) gut“ an.

**Wirtschaftsentwicklungen im kommenden Jahr:** Hier liegen die Serben mit 48 Prozent „(sehr) positiv“ ex aequo mit den kroatischen Unternehmen. Auch Bosnien-Herzegowina ist mit 33 Prozent Top-Box-Werten sehr optimistisch. Die Slowenen sind mit nur 24 Prozent positiven Statements deutlich reservierter.

**Exportaktivitäten:** 21 Prozent der Serben gehen davon aus, dass ihr Unternehmen verstärkt exportieren wird. In Slowenien und Kroatien sind es je 18 Prozent, in Bosnien-Herzegowina 14 Prozent. Generell fällt auf, dass im Schnitt nur die Hälfte aller SEE-Unternehmen exportiert.

**Importaktivitäten:** In Kroatien, Serbien und Slowenien importieren rund 60 Prozent der Betriebe, in Bosnien-Herzegowina sind es sogar 70 Prozent. In Bosnien-Herzegowina (15 Prozent) und in Serbien (19 Prozent) geht man davon aus, dass künftig noch mehr Import stattfinden wird. Slowenien (13 Prozent) und Kroatien (11 Prozent) sehen den möglichen Zuwachs moderater.

**Investitionen im kommenden Jahr:** 30 Prozent der Bosnier und Herzegowiner, 28 Prozent der Serben und 20 Prozent der Kroaten und Slowenen planen, bis Ende 2015 zu investieren.

**Zahlungsmoral:** Nur 21 Prozent der Serben beklagen eine „(sehr) schlechte“ Zahlungsmoral. In Kroatien sind es 26 Prozent, in Bosnien-Herzegowina 31 Prozent und in Slowenien 32 Prozent mit schlechten Zahlungserfahrungen.

**Handelsströme von SEE:** Während Slowenien seine Hauptabnehmer in Deutschland (28 Prozent), Österreich (17 Prozent) und Kroatien (13 Prozent) hat, liefert Kroatien vor allem nach Italien (15 Prozent), Slowenien (14 Prozent) und Deutschland (11 Prozent). Österreich ist für Kroatien nur zu 8 Prozent ein wichtiger Handelspartner. Die Serben stehen in erster Linie in Exportbeziehungen zu Bosnien-Herzegowina (38 Prozent), gefolgt von Montenegro (21 Prozent) und Slowenien (8 Prozent). Für die Bosnier und Herzegowiner wiederum ist Serbien mit 23 Prozent, Kroatien mit 17 Prozent und Montenegro mit 13 Prozent wichtig. Österreich wird von 11 Prozent der Exporteure als Zielland angegeben.

**Assoziationen zu Österreich als Wirtschaftsstandort:** Während die Slowenen vor allem Disziplin, Professionalität und Wachstum schätzen, nennen die Kroaten in erster Linie die Tourismus-Wirtschaft in Österreich und Stabilität als Assoziation. Für die Bosnier und Herzegowiner strahlt Österreich Erfolg und Wachstum aus. Die Serben denken bei Österreich an Stärke und Verlässlichkeit.

## Über die aktuelle Lage in den Ländern

Im ersten Durchgang der Studie wurden 600 Unternehmen vor Ort zum Geschäftsklima befragt. Die Serben überraschen mit Optimismus und positiver Zukunftseinschätzung. Trotz objektiv schlechter Fundamentaldaten herrscht in diesem Land Aufbruchsstimmung. In Kroatien und Slowenien sind die großen Unternehmen die Treiber des guten Klimas. Die klein- und mittelständischen Betriebe beurteilen die Situation eher verhalten.

### In Slowenien herrscht noch Katerstimmung

Verglichen mit den anderen SEE-Ländern sind die Slowenen aktuell mit ihrer wirtschaftlichen Situation sehr unzufrieden. Der Balkan-Wirtschaftsindex liegt aktuell bei 69 Punkten, das ist nach Kroatien der schlechteste Wert. Slowenien steckt mitten im Reform- und Konsolidierungsprozess, der noch nicht die gewünschten Resultate zeigt, und auch die Sparmaßnahmen sorgen für Unzufriedenheit.

### Kroatische Unternehmen seit 2008 unzufrieden

Die Kroaten sind aktuell mit ihrer wirtschaftlichen Situation besonders unzufrieden. Der Balkan-Wirtschaftsindex weist nur 64 Punkte aus. Die anhaltende Rezession und der gleichzeitige Druck zur Haushaltskonsolidierung belasten die Bevölkerung. Unternehmen sind außerdem mit einer zum Teil sehr restriktiven Kreditvergabe, ineffizienter Bürokratie und Korruption konfrontiert. Dazu kommt, dass der Sommer 2014 für den kroatischen Tourismus schlecht gelaufen ist.

### Serbien ist optimistisch, trotz objektiver Schwierigkeiten

Serbien ist mit Bosnien-Herzegowina derzeit mit einem Indexwert von 79 im Ländervergleich am zufriedensten. Dabei hat Serbien immer noch mit den Auswirkungen der Flutkatastrophe von 2014 zu kämpfen. Die neue Regierung – und hinter ihr stehen 60 Prozent der Bevölkerung – strahlt Zuversicht aus und wird nicht müde, von Investitionen und neuen Jobs zu reden. Es ist eine Art Propaganda und sie wirkt. Wirtschaften ist immer auch Psychologie. Positives Denken ist volkswirtschaftlich besser als jammern.

### Bosnien-Herzegowina positiv gestimmt, doch auf wackeligen Beinen

Die aktuelle Situation in Bosnien-Herzegowina ist mit einem Wert von 79 durchaus optimistisch. Die nächsten zwölf Monate sehen die Unternehmen jedoch deutlich pessimistischer. Angesichts der derzeitigen Lage im Land – politisch faktisch führungslos, wirtschaftlich desaströs und ethnisch zerrissen – ist diese Einschätzung nachvollziehbar.



Mag. Roman Rauch,  
österreichischer Wirtschaftsdelegierter  
in Zagreb, Kroatien



### 1. In welcher Branche sehen Sie die größten Chancen für österreichische Exporteure oder Direktinvestoren?

Kroatien produziert immer weniger selbst. Chancen bieten sich vor allem in den mit EU-Mitteln geförderten Schwerpunkt-Sektoren: Infrastruktur (Umwelt, Wasser, Abwasser, Abfall und Verkehr), IKT, Energie, Landwirtschaft, Industrie (Lieferung zum Beispiel von Industrierausrüstung). Hinzu kommen Lebensmittel sowie Halbfertigwaren wie Kunststoffe oder Papier/Pappe.

### 2. Auf welche Herausforderungen muss man sich als österreichisches Unternehmen einstellen?

Kroatien ist trotz des EU-Beitritts kein ganz einfacher Markt, nicht zuletzt wegen der sechsjährigen Rezession seit 2009. Besonders beim Einstieg ist ein langer Atem wichtig. Bürokratie, unvollständige Grundbücher, teilweise Korruption, geringe Massenkauflkraft (ca. 45 Prozent von Österreich) und schwierige Finanzierungsbedingungen für die meisten kroatischen Betriebe führen oft zu ungeplanten Verzögerungen und Kosten. Der EU-Beitritt Kroatiens, somit der gemeinsame Binnenmarkt, hat aber vor allem direkte Liefergeschäfte aus Österreich wesentlich vereinfacht.

### 3. Können Sie sich noch an die ersten Tage in Kroatien erinnern? Wie wurden Sie empfangen, was waren die ersten Eindrücke?

Der generelle Eindruck und der Empfang in Kroatien waren sehr freundlich, als Österreicher wird einem hier wirklich viel Sympathie entgegengebracht. Das Timing meines Tätigkeitsbeginns im September 2008 war alles andere als ideal, aber dafür kann Kroatien nichts. Ich habe meinen Job in Zagreb eine Woche vor der Lehman-Pleite angetreten, und den Rest kennen wir ja alle ...

### 4. Haben Sie schon eine einheimische Lieblingsspeise?

Natürlich (lacht). Als großem Teigwaren-Liebhaber haben es mir die istrischen Fuži („Fuschi“ ausgesprochen) besonders angetan. Serviert mit Trüffelsauce, Parmesan und einem Glas istrischem Malvazija-Wein, da vergisst man dann die genannten Herausforderungen schon ab und zu.

Vielen Dank für das Gespräch.

## INFO – STUDIENDESIGN

Die Untersuchung wurde im Dezember 2014 durchgeführt. Zielgruppe waren KMU und Konzerne, die im Business-to-Business arbeiten. Methode: CATI (Computer-Assisted Telephone Interviewing). Pro Land wurden 150 Unternehmen befragt. Die gesamte Studie ist auf [www.prisma-kredit.com](http://www.prisma-kredit.com) abrufbar.

# RWA Raiffeisen Ware Austria AG – Traditionsunternehmen mit Weitblick

Die Raiffeisen Ware Austria AG ist ein langjähriger PRISMA Kunde und lässt uns im Interview hinter die Kulissen blicken. Otto Schönbauer ist Geschäftsführer der RWA International Holding GmbH und Bereichsleiter Finanzen/Controlling. Er erzählt im Gespräch mit Prisma Aktuell von den aktuellen Entwicklungen der RWA und wie sie den Geschäftseinstieg in den CEE-Ländern gemeistert hat.

**Herr Schönbauer, Sie sind bereits seit 1997 Bereichsleiter Finanzen/Controlling bei der RWA. Erzählen Sie uns kurz die Geschichte des Unternehmens?**

**Schönbauer:** Vor mehr als 100 Jahren entstanden in Österreich die Lagerhaus-Genossenschaften, die bis heute wichtige Partner der Landwirte und der Menschen in den ländlichen Regionen sind. Die einzelnen Lagerhäuser haben im Laufe der Zeit begonnen, in verschiedenen Bereichen zu kooperieren und Synergien zu nutzen. Dies geschah zunächst über Landesverbände, bevor 1993 die RWA entstand und diese Funktion übernahm. Heute bildet die RWA Raiffeisen Ware Austria AG das Dachunternehmen der Lagerhäuser und unterstützt sie im Großhandel, mit Serviceleistungen und bei gemeinsamen Projekten. Zudem gibt es inzwischen Tochterunternehmen in Kroatien, Rumänien, Serbien, der Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn.

**Verraten Sie uns ein Geheimnis? Was steckt hinter dem Unternehmenserfolg der RWA?**

**Schönbauer:** Von anderen Unternehmen unterscheidet uns unser genossenschaftlicher Hintergrund. Genossenschaften sind aktueller denn je. Sie basieren auf starken Prinzipien wie Vertrauen, Solidarität, Engagement und Selbstverantwortung. Diese Werte werden gerade in der heutigen schnelllebigen Zeit wieder stark geschätzt und bilden das Erfolgskonzept der Lagerhaus-Genossenschaften und in der Folge der RWA. Die Kunden der Lagerhäuser schätzen die Verlässlichkeit, die regionale

Nähe und die damit verbundene Flexibilität. Die RWA basiert auf einem starken Vertrauen zu den Lagerhäusern. Das ist seit mehr als 100 Jahren unser Erfolgsrezept und wird es auch in Zukunft bleiben.

**Was sind die nächsten Entwicklungsschritte oder Ziele der RWA?**

**Schönbauer:** Die RWA Raiffeisen Ware Austria AG hat sich zu einem starken Handels- und Dienstleistungskonzern entwickelt, der in mehreren Ländern aktiv ist. Unsere primäre Aufgabe ist es dennoch, die Lagerhaus-Genossenschaften zu unterstützen. Darüber hinaus hat der RWA-Konzern mehr als 30 Beteiligungen im In- und Ausland und ist vor allem auch in den CEE-Ländern im Agrarhandel sehr aktiv. Gerade hier werden wir in den nächsten Jahren stetig und nachhaltig wachsen. Wichtig ist für uns darüber hinaus unsere strategische Allianz mit der BayWa – einem international aktiven Handels- und Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in München. Auch hier ist für uns in Zukunft eine enge Kooperation wichtig.

**Wie können wir uns die Unterstützung der Lagerhaus-Genossenschaften vorstellen?**

**Schönbauer:** Wir unterstützen die Lagerhäuser im Großhandel quer durch alle Geschäftsbereiche, angefangen bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen über Betriebsmittel bis hin zu Energie. Wir fungieren auch teilweise als Franchisegeber der Lagerhäuser, zum Beispiel für ihre Bau- und Garten-



märkte, und bieten ihnen eine Vielzahl von Services. Dazu zählen beispielsweise ein gemeinsamer Werbeauftritt der Lagerhäuser oder übergreifende IT-Lösungen.

**Die RWA ist über Tochterunternehmen in Kroatien, Rumänien, Serbien, der Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn tätig. Wie haben sich diese Tochterunternehmen in den letzten Jahren entwickelt?**

**Schönbauer:** Wir sind mit der Entwicklung unserer Tochterunternehmen in den CEE-Ländern und Südosteuropa zufrieden. Wir sind in dieser Region schon seit dem Ende der 90er-Jahre im Agrargeschäft aktiv. Seitdem haben wir unser Engagement auf die angesprochenen Länder ausgedehnt und auch die Handelsmengen kontinuierlich gesteigert. Die neueste Entwicklung ist die Etablierung unseres Tochterunternehmens in Rumänien, das seit Anfang 2015 operativ tätig ist.

**Was genau umfasst das Agrargeschäft in den CEE-Ländern? Von welchen Mengen sprechen wir hier?**

**Schönbauer:** Es umfasst den Handel mit Getreide, Ölsaaten und Futtermitteln sowie verschiedenen Betriebsmitteln wie Saatgut, Dünger oder Pflanzenschutzmitteln. Unsere Tochterunternehmen in CEE haben im Jahr 2014 mehr als 370.000 Tonnen Getreide, Ölsaaten und Futtermittel gehandelt und verfügen über eine Lagerkapazität von rund 100.000 Tonnen.

**Welche Märkte sind aus Ihrer Sicht die härtesten Nüsse?**

**Schönbauer:** In den CEE-Ländern sind wir immer wieder mit Herausforderungen konfrontiert. Ungarn ist zwar ein EU-Mitglied, dennoch werden hier immer wieder Regulative erlassen, die die Wirtschaft belasten. Zuletzt wurde eine elektronische Meldepflicht für Warentransporte im Straßenverkehr eingeführt. Ebenso unterliegen wir in Serbien, einem Nicht-EU-Mitglied, zahlreichen Beschränkungen im Waren- und Kapitalverkehr. Schwierig ist für uns oftmals auch die Informationsbeschaffung zur Risikoeinschätzung.

**Welche Rolle spielt PRISMA für die Tochtergesellschaften in den CEE-Ländern?**

**Schönbauer:** Es ist unsere Geschäftspolitik, die Kreditrisiken zu minimieren und Geschäfte nur mit bonitätsstarken Kunden und mit ausreichenden Sicherheiten zu machen. Speziell in den CEE-Ländern ist dieser Grundsatz sehr wichtig und wird sorgfältig beobachtet. Die Kreditversicherung hat daher für unsere Tochtergesellschaften einen hohen Stellenwert.



**Ing. Mag. Otto Schönbauer**, Geschäftsführer der RWA International Holding GmbH und Bereichsleiter Finanzen/Controlling in der RWA Raiffeisen Ware Austria AG

**Was ist aus Ihrer Sicht neben der raschen Schadensabwicklung der größte Nutzen einer Kreditversicherung?**

**Schönbauer:** Der Nutzen einer Kreditversicherung liegt in der Begrenzung und Minimierung von Einzelrisiken oder anders ausgedrückt in der wesentlichen Erhöhung des darstellbaren Geschäftsvolumens pro Geschäftspartner bei kalkulierbaren Risiken und Kosten. Der Kreditversicherer ist zudem ein wertvoller Partner des Kreditmanagements bei der Bonitätsbeurteilung eines Kunden.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

# „Wir sind ein bunter Hund und e



## ZUR PERSON

Mag. Angelika Sommer-Hemetsberger ist seit 2014 gemeinsam mit Dr. Rudolf Scholten Vorstand der OeKB AG.

Angelika Sommer-Hemetsberger ist seit knapp 500 Tagen Mitglied des Vorstandes in der OeKB AG. Seit 2002 begleitet sie PRISMA im Aufsichtsrat. Was ihr in diesen Funktionen besonders wichtig ist, hat sie Melitta Schabauer für Prisma Aktuell verraten.

**Sie sind seit über einem Jahr Mitglied des Vorstandes in der OeKB und seit mehr als 15 Jahren im Unternehmen tätig. Welche Stationen waren für Sie besonders wichtig?**

**Sommer-Hemetsberger:** Vor der OeKB war ich Kundenberaterin in einer Tochtergesellschaft der damaligen Creditanstalt. Das war mein erster Job nach dem Studium. Kundenbetreuung ist mir bis heute sehr wichtig. Viele Weichenstellungen, die ich heute als Vorstand mitgestalte, sind von der damaligen Erfahrung beeinflusst. Das war sozusagen die erste wichtige Station. In der OeKB bin ich – als Quereinsteigerin in den Bereichen Steuern und Veranlagungen – im Rechnungswesen gelandet. Mit der Zeit sind immer neue Aufgaben dazugekommen und plötzlich war ich 2007 Abteilungsleiterin. Diese Aufgabe war toll. Ich blicke einfach gerne



# ine tolle Gruppe“

hinter die Zahlen und möchte das Geschäft verstehen. Unsere Abteilung hatte 30 bis 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und wir haben die Finanzen aller OeKB-Tochtergesellschaften betreut. Dieses Detailwissen hilft mir heute sehr. Ich kenne die Bank einfach gut und weiß, wo wir ansetzen können. Das macht viel Spaß und ist durchaus intensiv.

**Was waren die gravierendsten Veränderungen in der Wirtschaftswelt in dieser Zeit? Wie hat die OeKB darauf reagiert?**

**Sommer-Hemetsberger:** Gravierend war, dass immer weniger Exportgeschäfte mit kurzfristigen Zahlungszielen vom Bund garantiert werden konnten und wir daher die OeKB Versicherung gegründet haben. Oder auch als 2007 die Entwicklungsbank entstand. Sehr spannend und herausfordernd: die Finanzkrise 2008/09. Da haben wir in acht Wochen eine Clearingbank aus dem Boden gestampft, um den Geldhandel zwischen den österreichischen Banken wieder in Schwung zu bringen. Ganz zu schweigen von der Staatsschuldenkrise im Anschluss. Die Refinanzierungsanfragen an die OeKB waren damals sehr zahlreich und wir konnten wirklich helfen, weil wir zu jedem Zeitpunkt Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten hatten.

**Wo liegen die Herausforderungen heute?**

**Sommer-Hemetsberger:** Im Moment sehe ich zwei große Themen: Wir haben eine sehr verhaltene Kreditnachfrage und müssen Wege finden, gegenzusteuern. Und zweitens: Basel III. Der Trend zur Überregulierung als Antwort auf die Finanzkrise ist verständlich, im Alltag ist es jedoch schwierig, damit umzugehen. Vor allem auch deshalb, weil die Vorschriften für „normale“ Banken und ebenso Solvency II für „normale“ Versicherungen entwickelt wurden. Als OeKB oder auch als Kreditversicherung haben wir ein anderes Geschäftsmodell. Die Umsetzung ist nicht immer leicht und es kostet doch ganz schön viel Energie.

**Welche Dienstleistungen braucht die Exportwirtschaft heute und in Zukunft – welche Rolle spielt da Ihr Haus? Gibt es aktuelle Neuerungen im Angebot?**

**Sommer-Hemetsberger:** Unsere Kernkompetenzen sind nach wie vor „Absichern“ und „Finanzieren“. Beides braucht der Wirtschaftsstandort und beides können wir wirklich gut. Unsere bunten Angebotsvarianten sind ein Wettbewerbsvorteil für die österreichische Exportwirtschaft: von der Exportgarantie über die Wechselbürgschaft bis hin zur privaten Kreditversicherung. Wir sind ein

bunter Hund mit ganz vielen unterschiedlichen Leistungen, die wir individuell für Kunden zusammenpacken können. So gesehen sind wir einzigartig – diese Kombination gibt es sonst nirgends auf der Welt.

**Viele Unternehmen sprechen von Kunden- und Serviceorientierung – auch die OeKB? Wie wird das in Ihrem Haus umgesetzt?**

**Sommer-Hemetsberger:** Ja, definitiv, das ist auch bei uns ein großes Thema. Wir sind sehr gut in der Betreuung unserer Stammkunden. Sobald man sich an uns wendet, bekommt man alles. Potenzial haben wir jedoch in der proaktiven Kundenansprache. Für viele KMU wirken wir zu groß und unnahbar. Man kommt gar nicht auf die Idee, dass wir helfen könnten. Daran arbeiten wir jetzt ganz konkret. Zum Beispiel haben wir eine Exportservice-Beratung geschaffen. Das ist eine kleine Einheit, die raus zu den potenziellen Kunden geht. Das ist ein Paradigmenwechsel, funktioniert aber bereits gut. Der Kunde war immer König bei uns, nur die Eintrittshürden waren relativ hoch, daher wird das neue Service sehr gut angenommen. Es gibt erste Geschäftsanbahnungen und jede Menge Lerneffekte, die wir für die künftige Produktentwicklung nutzen.

**Sie sind ja auch Aufsichtsrätin in der Acredia Versicherung AG und haben somit Einblick in die privatwirtschaftliche Kreditversicherung. Was sind aus Ihrer Sicht dort die größten Herausforderungen?**

**Sommer-Hemetsberger:** Die Zeiten im Versicherungsmarkt werden härter – Solvency II kostet Geld und Energie. Die Prämien sind unter anderem wegen der letzten guten Schadensjahre unter Druck, daher sind neue Produkte gefragter denn je. Also sehr viele Herausforderungen. Ich persönlich finde es sehr schön, dass ich seit 2002 PRISMA im Aufsichtsrat begleite, bei der Entwicklung des Unternehmens mit dabei sein kann und sehe, wie hervorragend hier gearbeitet wird. Für mich als Branchenkennerin ist zum Beispiel die neue Anfechtungspolizze ein richtig „steiles“ Produkt.

**Wir schreiben das Jahr 2020. Was haben Sie bis dahin erreicht?**

**Sommer-Hemetsberger:** Lösungsorientierung und aktives Zugehen auf Kunden sind uns in Fleisch und Blut übergegangen. Und unser Kern ist natürlich erhalten geblieben – wir sind stabil, präzise, verlässlich.

**Vielen Dank für das Gespräch.**



*Unsere Kernkompetenzen sind nach wie vor „Absichern“ und „Finanzieren“. Beides braucht der Wirtschaftsstandort und beides können wir wirklich gut.*

# Die Anfechtungspolizze Prisma Veto ist da

„Die Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht ist vom Gesetzgeber als Ausnahmeregelung gedacht.“



## DIE VORTEILE VON PRISMA VETO AUF EINEN BLICK

- rückwirkend bis zu 10 Jahre
- unabhängig von einer Kreditversicherung
- für Lieferungen auf offene Rechnung und für „Zug-um-Zug-Geschäfte“
- für Ihre Anwalts- und Gerichtskosten zur Abwehr der Anfechtung
- für allfällige Zinsleistungen an den Insolvenzverwalter
- für alle Kunden in der EU, Norwegen, der Schweiz und Liechtenstein

Es gibt Risiken, an die man schlicht nicht denkt. Wenn sie schlagend werden, gibt es zumeist ein böses Erwachen. PRISMA schafft Abhilfe.

Stellen Sie sich Folgendes vor. Sie stehen als Lieferant in langer Geschäftsbeziehung zu einem Kunden. Man kennt sich, man vertraut einander. Doch der Markt verändert sich. Wirtschaftskrisen, Währungsschwankungen, neue Rahmenbedingungen – und plötzlich wird dieser langjährige Kunde insolvent. Sie sind persönlich betroffen, geschäftlich haben Sie jedoch Ihre Schäfchen im Trockenen. Ihre Rechnungen wurden bezahlt, auch wenn die eine oder andere Mahnung nötig war.

Einige Zeit später: ein Brief vom Masseverwalter, der nun die Geschäfte Ihres einstigen Kunden führt. Er fordert Sie auf, 150.000 Euro zurückzuüberweisen. Sie seien in den letzten Monaten vor der Insolvenz vom damaligen Geschäftsführer unrechtmäßig begünstigt worden. Andere Gläubiger hätten jetzt das Nachsehen. Dies sei nicht rechtens gewesen. Unter Berufung auf Anfechtungstatbestände im Insolvenzrecht werden Sie aufgefordert, binnen 14 Tagen das Geld aus den damals abgewickelten Geschäften zurückzuzahlen.

„Uns ist die Problematik natürlich seit vielen Jahren bekannt“, sagt Norbert Kasehs, Senior Kundenbetreuer bei PRISMA und Architekt des neuen Produktes Prisma Veto. „Die Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht ist vom Gesetzgeber als Ausnahmeregelung gedacht. Sie wurde eingeführt, damit man Zahlungen bis zu zehn Jahre lang zurückholen kann, wenn ein besonders verwerfliches Verhalten vorliegt: wenn nämlich der Schuldner vorsätzlich andere Gläubiger benachteiligt hat und der begünstigte Gläubiger diesen Vorsatz kannte. Es kommt ja durchaus vor, dass zwischen Lieferant und Kundenunternehmen ein Freundschaftsverhältnis besteht und man vor dem ‚Untergang‘ nahestehende Personen bedient und dabei in Kauf nimmt, dass andere Gläubiger benachteiligt werden.“

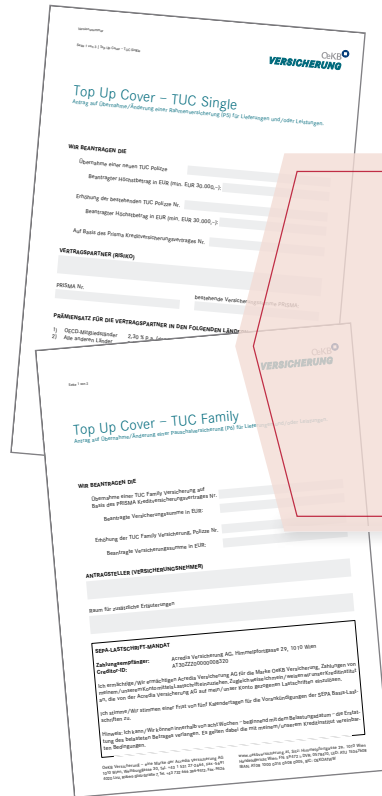
# Kreditversicherung „on top“

**Kennen Sie dieses Problem?** Manchmal reicht ein Kreditversicherungslimit nicht aus, um die volle Forderung abzusichern, weil Sie zum Beispiel in ein Land mit hohem Risiko exportieren wollen. Die OeKB Versicherung ist die Schwestermarke von PRISMA und spezialisiert auf schwierige Märkte. Sie kann Abhilfe schaffen: Mit der sogenannten Top Up Cover (TUC) kann die OeKB Versicherung einzelne Kreditlimite „on top“ zu Ihrem bestehenden PRISMA Vertrag ergänzen.

**Das heißt für Sie:** mehr Sicherheit im Geschäft. Die TUC wird einfach zum bestehenden PRISMA Vertrag dazugekauft und folgt den Bedingungen des Erstversicherers. Die Abwicklung der beiden Verträge ist denkbar einfach.

## WIR HABEN IHR INTERESSE GEWECKT?

Für nähere Informationen wenden Sie sich bitte per Mail an [tuc@oekbversicherung.at](mailto:tuc@oekbversicherung.at) oder telefonisch unter +43 (0)5 01 02-2222.



## JE NACH BEDARF GIBT ES ZWEI VARIANTEN DER TUC

**TUC Single:** Wenn Sie öfter an einen Vertragspartner liefern oder saisonale Auftragspitzen haben.

**TUC Family:** Wenn Sie öfter an mehrere Vertragspartner liefern, bei einem Absicherungsbedarf ab circa 450.000 Euro pro Jahr.

„Im Normalfall ist die kritische Phase für Anfechtungen sechs Wochen bis sechs Monate vor der Insolvenz. Die Frist von zehn Jahren war – wie zuvor geschildert – für besonders krasse Fälle gedacht, diese Art der Insolvenzanfechtung wird derzeit aber in Deutschland immer häufiger eingesetzt“, erklärt der zuständige PRISMA Markenvorstand Ludwig Mertes. Der deutsche Bundesgerichtshof hat eine Judikatur entwickelt, die etwa bereits bei Ratenzahlungsplänen die Anfechtung wegen Benachteiligungsabsicht zulässt: Der Abschluss des Ratenzahlungsplans wird bereits als ein Indiz für Zahlungsunfähigkeit gewertet, und ein Schuldner, der seine Zahlungsunfähigkeit kennt, handle in aller Regel mit Benachteiligungsvorsatz. Besonders bitter ist, dass die Rückforderung noch bis zu zehn Jahre später möglich ist.

Eine unhaltbare Situation, fanden die PRISMA Experten und analysierten und berechneten das Thema für Österreich. Mit April wurde ein neues Versicherungsprodukt auf den Markt gebracht.



**Norbert Kasehs**, Senior Kundenbetreuer bei PRISMA und **Ludwig Mertes**, PRISMA Markenvorstand

## Impressum:

**Eigentümer, Herausgeber und Verleger:** PRISMA Die Kreditversicherung – eine Marke der Acredia Versicherung AG, Himmelfortgasse 29, 1010 Wien, Tel +43 (0)5 01 02-0, [www.prisma-kredit.com](http://www.prisma-kredit.com) **Für den Inhalt verantwortlich:** Melitta Schabauer **Projektleitung:** Marion Koll **Konzept, Koordination:** IDENTITÄTER **Autoren der Ausgabe:** Katharina Knauder, Karin Krobath **Grafikdesign & Produktion:** TYPOMETER ([www.typometer.at](http://www.typometer.at)) **Fotos:** Martina Draper, RWA

# PRISMA.VETO

Die Anfechtungsversicherung



SIE MÖCHTEN MEHR ÜBER  
**PRISMA VETO – DIE ANFECHTUNGS-  
VERSICHERUNG** ERFAHREN?

[www.prisma-kredit.com/de/produkte/prisma.veto](http://www.prisma-kredit.com/de/produkte/prisma.veto)

Ihr Kunde ist pleite und der Insolvenzverwalter fordert bereits geleistete Zahlungen zurück.  
Wir schützen Sie vor Verlusten.

**PRISMA**

Die Kreditversicherung.