

In guten Händen

Wie man mit Sicherstellungshaftpflicht und Baurücklassversicherungen finanziell flexibel bleibt und gleichzeitig die Bonität verbessert.

Die Zeiten sind hart – vor allem für Unternehmen, denen es an Liquidität und Eigenkapital mangelt. Bereits Basel II hat die Kreditkonditionen verschärft – die Finanzkrise trägt das ihre dazu bei. „Es ist zur Zeit fast unmöglich, einen Kredit zu bekommen. In Wahrheit muss man froh sein, wenn die Hausbank nichts fällig stellt“, schimpft Hans Trischler*, der ein kleines Bauunternehmen betreibt. Dabei ist er grundsätzlich nicht schlecht aufgestellt und kein Pleitekandidat.

Verschärft wird die Situation der Baubranche dadurch, dass Haft- und Deckungsrücklässe sowie die Einforderung von Sicherstellungsleistungen von Seiten der Auftraggeber einen beträchtlichen Teil der betriebswirtschaftlich benötigten Mittel eines Betriebes binden. Auch wenn der Auftraggeber die volle Auftragssumme überwiesen hat, heißt das nicht, dass der Bauunternehmer darüber zur Gänze verfügen kann – zumindest so lange nicht, wie ein Teil des Geldes als Hafrücklass gebunden ist. Meist handelt es sich um drei Prozent der Auf-

tragssumme, die bis zu fünf Jahre nach Fertigstellung einbehalten werden können.

Bei Hafrücklassgarantien sichert der Bauunternehmer dem Bauherrn die Rückzahlung einer bestimmten Summe zu, falls innerhalb der Gewährleistungsfrist Mängel auftreten. Bei Deckungsrücklässen werden Teilrechnungen vereinbart. Bei Erfüllungsgarantien wiederum werden alle im Vertrag vereinbarten Verpflichtungen des Auftragnehmers besichert.

Eigenkapitalschwach.

All das macht der ohnehin nicht besonders liquiden und eigenkapitalstarken Baubranche das Leben schwer. Die durchschnittliche Eigenkapitalquote in der Bauwirtschaft liegt bei etwa 15 Prozent – aus betriebswirtschaftlicher Sicht wären aber zumindest 20 Prozent notwendig. Ein Viertel der Betriebe verfügt nach Expertenmeinungen über kein Eigenkapital oder ist bereits verschuldet – und somit fehlt es zum einen an einem Puffer bei Verlusten, zum anderen ist die finanzielle



Unabhängigkeit des Unternehmens nicht mehr gegeben.

Die strengen Kreditvergaberichtlinien der Banken sind damit verständlich. Finanzierungsalternativen sind gesucht wie ein Bissen Brot. Zumindest für die Haft- und Sicherstellungsrücklässe gibt es sie bereits. Und zwar in Form der so genannten Sicherstellungshaftpflicht- oder Baurücklassversicherung, die als echte Alternative zu Bankgarantien und Bürgschaften gilt. „Der wesentliche Vorteil liegt darin, dass diese Versicherung nicht den Kreditrahmen bei der jeweiligen Hausbank belastet und damit auch indirekt Liquidität und Bonität des Unternehmens verbessert werden“, erklärt Joseph Albrecher, Leiter der Abteilung Styriabau beim Haftpflichtspezialisten Styria West. Die Prämien zählen nicht zum Obligo.

Flexibler.

Ein weiterer Vorteil ist, dass sich die finanzielle Verpflichtung des Betriebes auf die Prämie beschränkt – gleichgültig, ob eine Sicherstellung schlagend wird oder nicht.



Die Flexibilität des Unternehmens wird erhöht, es werden keine Besicherungen des Haftungsrahmens verlangt, und die Urkundenausstellung erfolgt binnen zwei bis drei Tagen. Styriawest hat die Versicherung gemeinsam mit der Generali AG entwickelt und 2006 erstmals angeboten.

Die Nachfrage steigt: „Wir stellen jeden Tag zwischen 100 und 150 neue Garantieurkunden aus“, erzählt Albrecher. Insgesamt liegt die Zahl der ausgestellten Urkunden derzeit bei 60.000, an die 900 Kunden haben von diesem Produkt bereits Gebrauch gemacht. Zum einen ist die Akzeptanz beim Bau- und Baunebengewerbe dafür gestiegen, zum anderen steigt die Nachfrage, weil die Banken den Geldhahn abdrehen.

Allerdings: Wer bei der Bank keinen Kredit mehr bekommt, muss nicht automatisch bei der Versicherung eine Garantie bekommen. Auch hier wird die Bonität der Kunden geprüft. „Bis zu einer Versicherungssumme von 100.000 Euro erfolgt eine vereinfachte Bonitätsprüfung, die Vorlage der Bilanz ist nicht notwendig“, beschreibt Gerald Kat-

zensteiner von der VAV die Vorgangsweise seiner Versicherung. Bei höheren Versicherungssummen müssen der aktuelle Jahresabschluss, der nicht älter als 18 Monate sein darf, sowie ein aktueller Firmenbuchauszug vorgelegt werden. Die Kosten der Polizze sind degressiv gestaltet und belaufen sich auf knapp ein bis 2,7 Prozent der Garantiesumme, die bei maximal 2,5 Millionen Euro liegt.

Wiederbelebt.

Bereits vor etwa zehn Jahren hatte die VAV eine Baurücklassversicherung im Programm. Das Produkt wurde jedoch von den Kunden nicht angenommen, sagt Katzensteiner. Damals waren die Banken mit der Kreditvergabe großzügig und die Unternehmen wenig flexibel. Nun ist das Produkt – gemeinsam mit der Mutter, der VHV – angesichts der geänderten Rahmenbedingungen wieder ins Programm genommen worden. „Für uns ist es wichtig, Baufirmen in Zeiten wie diesen zu unterstützen“, begründet Katzensteiner. Die Baurücklassversicherung der VAV um-

fasst sowohl Deckungs- als auch Fertigstellungs- und Haftungsrücklassgarantien.

Die Styriabau führt vorab eine Bonitätsprüfung durch. Das durchschnittliche KSV-Rating in der Branche liegt zwischen 300 und 400. „Hat jemand mehr als 400, wird er als Kunde abgelehnt“, erklärt Albrecher. Vom Rating hängt es außerdem ab, ob Einblick in die Bilanzen verlangt wird oder nicht. Und auch die Höhe der Prämie wird davon bestimmt. Der günstigste Prämienersatz liegt bei 0,45 Prozent der jeweiligen Garantiesumme, der Höchstsatz bei 1,05 Prozent. „In Einzelfällen kann es Sonderlösungen geben“, sagt Albrecher. Anders als die VAV, die auch Unternehmensgründer akzeptiert, können bei Styriabau nur jene Unternehmen, die älter als drei Jahre sind, eine Baurücklassversicherung abschließen. Garantiert werden bei der Styriabau neben Haft- und Deckungsrücklassen auch Anzahlungs- und Erfüllungsgarantien (jeweils bis zu einem Rating von 300 und maximal 40 Prozent des Haftungsrahmens möglich) sowie Vadien und Ausschreibungsgarantien (auch bis zu 40 Prozent des Haftungsrahmens möglich).

Vorsichtig optimistisch.

Nach dem rasanten Wachstum der vergangenen Jahre ist Albrecher für heuer nur gebremst zuversichtlich. Derzeit wächst das Prämienvolumen noch, das im Vorjahr im einstelligen Millionen-Euro-Bereich gelegen ist. Wie es allerdings im zweiten Halbjahr ausschauen wird, kann der Versicherer schwer abschätzen. „Es könnte sein, dass das Gesamtjahr stagniert“, sagt Albrecher.

Vage sind auch die Erwartungen Katzensteiners: „Wir werden sehen, wie es diesmal läuft.“ Es ist allerdings anzunehmen, dass das Geschäft mit den Rücklassversicherungen beim zweiten Versuch besser geht als beim ersten.

Hans Trischler könnte dazu beitragen: Er wird sich demnächst über dieses Versicherungsprodukt informieren – und möglicherweise seinen Bankbetreuer diesbezüglich dahin schicken, „wo der Pfeffer wächst“.

Ursula Rischaneck

*Name von der Redaktion geändert