

## **ANLAGENBAU / Integrierte Investitionsmodelle für Großprojekte sind auf dem Vormarsch - Ausfallschaden gewinnt schon in der Bauphase an Bedeutung .Neue Kombination von Bank- und Versicherungsprodukten gefragt .**

**Der Übergang vom Bauunternehmer zum Betreiber stellt Versicherungswirtschaft und -makler vor neue Herausforderungen. Vom Versicherungsschutz hängt die gesamte Finanzierung ab. Die lange Dauer der Projekte verlangt zunehmend nach alternativen Lösungen. In der Industrie kann man es schon länger beobachten: Immer mehr Unternehmen verlagern Teile ihrer Aktivitäten auf Zulieferer, um sich von finanziellen und wirtschaftlichen Risiken weitgehend freizuzeichnen. Dieser Trend zeigt sich verstärkt auch im Anlagenbau.**

Vor allem bei den Ländern und Kommunen ist ein Bedarf nach neuen Investitionskonzepten vorhanden. Dort werden Lösungen gesucht, mit denen Löcher in den Haushaltskassen wirkungsvoll gestopft werden können, gleichzeitig jedoch auch der heute nicht mehr zeitgemäßen Monopolisierung entgegengewirkt werden kann.

Weltweit sind Betreibermodelle die Antwort auf diesen Bedarf. Schlagworte wie BOOT (Build- Own- Operate- Transfer) oder IPP (Independent Power Producer) stehen für verschiedene Ausprägungen dieser neuen Investitionskonzepte. Deren Charakteristikum ist die Verknüpfung von Bau, Betrieb und Finanzierung einer Anlage zur Komplettlösung. Der Anlagenbauer, der sich vormals auf das schlüsselfertige Errichten beschränkte, liefert seinem Kunden nun zur Anlage die Projektfinanzierung gleich mit. Eine zwischengeschaltete Projektgesellschaft erwirtschaftet zuerst aus dem Betrieb der Anlage Zins und Tilgung, bevor Eigentum und wirtschaftliche Nutzung erst nach mehreren Jahren an den eigentlichen Besteller übergehen.

Verständlich, daß die an derartigen Finanzierungen beteiligten Banken und Investoren unmittelbar in die Gestaltung der zugrunde liegenden Projektverträge eingreifen wollen, vor allem dann, wenn es um die Absicherung der von ihnen gewährten Kredite geht. Dabei spielen die projektbezogenen Versicherungen eine zentrale Rolle. Ein adäquates Versicherungskonzept ist mehr denn je unverzichtbare Voraussetzung für die Durchführung des Projektes. Kann der von der Finanzierungsseite geforderte Deckungsschutz nicht lückenlos bereitgestellt werden, kommt die Finanzierung nicht zustande, und die Realisierung des gesamten Projekts scheitert! Für die Versicherungswirtschaft ist dies eine große Herausforderung - und hier besonders für die international tätigen Versicherungsmakler. Als unabhängige Know-how-Träger ist ihr Aktionsfeld nicht nur auf Versicherungsnehmer und Versicherer beschränkt. Im Gegenteil, sie sehen ihre Aufgabe darin, auch alle übrigen an der Projektrealisierung beteiligten Parteien neutral zu beraten. Nur so ist es möglich, ein interessenübergreifendes Versicherungskonzept zu entwickeln, das möglichst auch divergierenden Ansprüchen gerecht wird.

### **Spartenübergreifende Lösungen gefragt**

Was genau sind nun die Herausforderungen, die Betreibermodelle an die Versicherungsmärkte stellen? Vor allem aus der verstärkten Einflußnahme der Banken auf die Projektabwicklung und damit die projektbezogenen Versicherungsverträge ergeben sich bei jeder einzelnen Investition stets neue Anforderungen. Bei der Versicherung von Risiken aus Betreibermodellen haben althergebrachte Vorgehensweisen keine Berechtigung mehr. Vielmehr werden flexible, spartenübergreifende Deckungskonzepte gefordert. Und hier sind es oftmals gerade die Details, die zu einem maßgeschneiderten Versicherungsprogramm führen.

So wird in der Montage- und Bauleistungsversicherung gewöhnlich parteiübergreifend für die Interessen des Generalunternehmers, des Bestellers und der Subunternehmer Deckungsschutz geboten. Neu ist, daß jetzt auch die kreditgebenden Banken ausdrücklich eine Mitversicherung ihrer Interessen fordern. Bei traditionellen turnkey-Projekten (nur schlüsselfertiges Errichten) war die Vereinbarung gegenseitiger Informationsrechte und -pflichten meist ausreichend, und nur in Einzelfällen war eine Abtretung zukünftiger Versicherungsansprüche an die Banken vorzusehen. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund ihres sehr langfristigen Engagements bei Betreibermodellen verlangen die Kreditgeber nun ihre namentliche Aufnahme als mitversicherte Partei in die Projektversicherungsverträge. Die Versicherungswirtschaft tut sich damit erstaunlich schwer und reagiert nicht nur mit einem Wirrwarr unterschiedlichster Klauseln, sondern auch mit einem neuen Produkt, das jedoch noch nicht der Weisheit letzter Schluß sein kann: der sogenannten Lenders-Non-Vitiation-Deckung. Hier handelt es sich um eine Schutzversicherung, die allein die Interessen der Banken absichert. Sie tritt immer dann ein, wenn aus den Projektversicherungen keine Leistung fällig wird, weil einer der Versicherten - z. B. Bau- oder Subunternehmer - dort eine Obliegenheit verletzt hat. Für die Lenders-Non-Vitiation-Versicherung stehen allerdings nur extrem begrenzte Deckungskapazitäten zur Verfügung; außerdem verhält sich die Versicherungswirtschaft bei Zeichnung derartiger Risiken mehr als zurückhaltend.

## **Die Laufzeit wird häufig unterschätzt**

Ein häufig unterschätztes Problem bei der Konzeption eines Versicherungsprogrammes für Betreibermodelle ist die Dauer, in der ein solches Projekt abgewickelt wird. Meist handelt es sich hier um Zeiträume von mehreren Jahrzehnten, für die ein funktionierendes Deckungskonzept zu entwickeln ist. So sind z. B. für Großprojekte wie internationale Flughäfen oder Kraftwerksanlagen Betriebsführungszeiträume von allein 20 bis 30 Jahren durchaus an der Tagesordnung. Markant ist dabei vor allem, daß sich die Risikosituation von der reinen Errichtung über die Erprobung bis hin zum kommerziellen Betrieb ständig verändert.

Der Versicherungsschutz muß sich den verschiedenen Phasen lückenlos anpassen. Bei aller Langfristigkeit und Dynamik ist es indessen verständlich, daß die Käufer des Versicherungsschutzes an einer möglichst konstanten Jahresprämie interessiert sind - eine Forderung, die vor dem Hintergrund langfristiger Kosten- und Rentabilitätsberechnungen durchaus berechtigt ist. Kaum ein Versicherer ist jedoch bereit, für einen Zeitraum von über zehn Jahren einer fixen Prämienrate zuzustimmen. Wieder ist der Versicherungsmakler gefordert, um die Grenzen des Machbaren auszuloten.

Nicht nur eine Unterbrechung des bereits aufgenommenen Betriebes, sondern schon eine verspätete Inbetriebnahme der Anlage kann verheerende Auswirkungen auf den reibungslosen Projektablauf haben. Da die aus den Einnahmen des Betriebes zu zahlende Tilgung der Kredite zum Zeitpunkt der geplanten Betriebsaufnahme einsetzt, und zwar unabhängig davon, ob der vorgegebene Zeitplan auch tatsächlich eingehalten werden konnte, gewinnt das Risiko eines Ausfallschadens bereits in der Bauphase an Bedeutung. Die Banken verlangen wohlweislich vor Gewährung der Kredite den Nachweis über die versicherungstechnische Absicherung eines solchen Ausfallschadens. Die dementsprechende Versicherung des Vermögensschadens aus verspäteter Inbetriebnahme - Advanced Loss of Profit - entwickelt sich so neben der späte-

ren Betriebsunterbrechungs-Versicherung zum Kern der für Betreibermodelle notwendigen Deckungen. Daneben runden Deckungsvarianten, z.B. aus Bereichen der Leistungsgarantie oder Pönale, das Bild ab. Hier ist einiges machbar, anderes nicht, nicht alles ist sinnvoll. Gerade in diesem Sektor sind seitens der Banken geforderte und im Markt erhältliche Deckungen genau auf ein wirtschaftliches Verhältnis zwischen Deckungsumfang und Prämie hin abzuwägen.

## **Ausländische Märkte - andere Sitten**

Bei Realisation von Betreibermodellen in außereuropäischen Ländern - insbesondere in Asien, Afrika und Nahost - wirken sich Landesgesetze häufig restriktiv aus. Versicherungsgesetze in Ländern mit weicher Währung sehen meist vor, daß Deckungen zu im Lande gelegenen Risiken ausschließlich über lokal registrierte Versicherungsgesellschaften platziert werden müssen. Da die dort zugelassenen Versicherer in der Regel monopolistisch oder zumindest mit staatlicher Beteiligung geführt werden, ist es in diesen Regionen oftmals schwierig, unkonventionelle Versicherungskonzepte in die Praxis umzusetzen. Über die Zession von Rückversicherungsanteilen kann trotz lokaler Restriktionen ein hohes Deckungsniveau sichergestellt werden. Bonitäts- und Solvabilitätsprüfungen der Versicherungsgesellschaften hier wie dort durch den international tätigen Versicherungsmakler erhalten in diesem Zusammenhang einen besonderen Stellenwert.

Jedes noch so umfassende Versicherungskonzept findet seine Grenzen in traditionell nicht versicherbaren Tatbeständen, Ausschlüssen und Höchsthaftungslimits. Speziell bei den hier beschriebenen neuen Investitionskonzepten können alternative Risikofinanzierungsmaßnahmen in einer ganzheitlichen Betrachtung von Errichtungs- und Betriebsphase vorteilhafte Lösungen bieten. Gerade die bei Betreibermodellen in der Regel langfristig anlegbare Risikoverteilung wird noch zu ungewohnten Kombinationen von Bank- und Versicherungsprodukten führen.