Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

School of
Management and Law

Kautionsversicherungsmarkt Schweiz: Marktanalyse und Untersuchung der Entscheidungsprozesse

Eine Studie der Abteilung Banking, Finance, Insurance der ZHAW School of Management and Law in Kooperation mit Euler Hermes

Matthias Erny

EULER HERMES
Our knowledge serving your success

IMPRESSUM

Herausgeber
ZHAW School of Management and Law
Stadthausstrasse 14
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

Abteilung Banking, Finance, Insurance
www.zhaw.ch/abf

Projektleitung, Kontakt
Matthias Erny
matthias.erny@zhaw.ch

Oktober 2016

Vorwort

Schweizer Unternehmen sehen sich gezwungen, mehr und mehr auf globaler Ebene zu agieren, um langfristig erfolgreich zu bleiben, sei dies im Absatz bei der Erschliessung neuer Märkte oder im Einkauf zur Sicherstellung wettbewerbsfähiger Beschaffungskosten. Internationales Geschäft mit teilweise neuen Partnern birgt bekanntlich höhere Risiken als eine Tätigkeit im Heimmarkt. Darum gewinnt der Einsatz von Absicherungsinstrumenten rasant an Bedeutung. Bei grossen Infrastrukturprojekten oder Ausrüstungsinvestitionen sind dies insbesondere Garantien (auch: Kautionen, Bürgschaften, Avale). Auf der Anbieterseite sind es Banken und zunehmend auch Versicherungen, welche unterschiedliche Arten von Garantien abgeben.

Die vorliegende Studie befasst sich erstmals vertieft mit dem Garantiemarkt Schweiz. Euler Hermes, als weltweit führender Kreditversicherer, bietet seit über 100 Jahren weltweit Garantien und Bürgschaften an und hat als wissenschaftlichen Partner das Zentrum für Risk & Insurance der ZHAW School of Management and Law gewählt, welches die Studie nach wissenschaftlichen Standards durchgeführt hat. Nebst qualitativen Interviews wurde eine vertiefte Recherche aufgrund vorliegender Studien durchgeführt. Dabei hat sich gezeigt, dass das Garantiegeschäft ein Spezialmarkt ist, dessen Dimensionen bisher noch weitgehend unerforscht sind. Die Befragung der Markteilnehmer zeigt, dass die Flexibilität und Geschwindigkeit in der Bereitstellung eines Garantierahmens und der darunter laufenden Einzelgarantien ein grosses Bedürfnis ist, das von den Anbietern nicht in jedem Fall erfüllt wird. Im Gegensatz zu anderen Ländern ist das Garantiegeschäft in der Schweiz traditionellerweise ein Bankgeschäft, allerdings nehmen Firmen zunehmend auch Versicherungen als Garantiegeber in Anspruch. Als Gründe für den vermehrten Einsatz von Garantien wurden genannt: «Auftraggeber verlangen häufiger Absicherungen», «konzerninterne Vorschriften schreiben Garantien vor», «Grossprojekte werden immer komplexer» und dass insbesondere im wachsenden Import-/Exportgeschäft die höheren Risiken hiermit minimiert werden können. Bei der Wahl des Garantiegebers spielen externe Regulierungen wie Basel III und Solvency II eine Rolle, welche die Bedingungen zur Vergabe von Garantien und Bürgschaften beeinflussen. Im Zentrum steht ein möglichst gutes Rating des Garanten.

An dieser Stelle möchte ich mich bei der ZHAW School of Management and Law für die Ausführung der Studie bedanken. Die Verbindung von praktischer Erfahrung als Anbieter in diesem Markt mit der wissenschaftlichen Kompetenz der Hochschule generiert den spezifischen Nutzen für Sie als interessierten Leser. Bedanken möchte ich mich auch bei allen Firmen und Branchenexponenten, welche sich der ZHAW School of Management and Law als Interviewpartner zur Verfügung gestellt haben.

Wir sind überzeugt, mit dieser Studie ein besseres Verständnis über die Funktionsweise und die Entscheidungskriterien der Akteure im Garantiemarkt Schweiz und dessen Entwicklungspotenzial geschaffen zu haben. Falls Ihnen dies im Rahmen Ihrer Managementprozesse dient, haben wir unser Ziel erreicht.

Stefan Ruf

CEO
Euler Hermes Switzerland

Management Summary

Der Kautionsversicherungsmarkt bildet eine Nische innerhalb der Versicherungsindustrie. Er zeichnet sich insgesamt durch **überdurchschnittliche Wachstumschancen** und im Vergleich zu anderen Sparten verhältnismässig **geringe Schadenquoten** aus. Aus einer globalen Perspektive lässt sich das Geschäftsfeld in sogenannte Bank- und Versicherungsmärkte unterteilen, wobei letztere die Ausnahme bilden und die Marktstruktur tendenziell auf historische oder regulatorische Rahmenbedingungen zurückgeht. Die grossen Wachstumsmärkte liegen aktuell in Südamerika und in Asien, wo sich mehrheitlich auch die aufstrebenden Volkswirtschaften befinden.

Auch in der **Schweiz** verzeichnete der Kautionsversicherungsmarkt ein **kontinuierliches Wachstum** für die Jahre zwischen 2011 und 2014. In den jüngsten Erhebungen lag dies bei rund 6%, was ein beachtliches Ergebnis in einer sonst gesättigten Branche darstellt. Insgesamt lässt sich festhalten, dass über 50% des Schweizer Kautionsversicherungsmarktes von zwei Akteuren dominiert wird und sich deren Portfolios hauptsächlich aus Miet- und Baugarantien zusammensetzen. Daneben gibt es auch noch **spezialisierte Anbieter**, die sich mehrheitlich auf den **Maschinen- und Anlagebau konzentrieren**, jedoch geringere Marktanteile aufweisen.

Die Nachfrage nach Kautionen korreliert relativ stark mit der Entwicklung der jeweiligen Industrien. In Bezug auf die MEM-Industrie sind die Wirtschaftsprognosen zwar eher verhalten, aber die verstärkte **Exportorientierung** vieler KMU könnte auch **dem Kautionsversicherungsmarkt Aufschub verleihen**.

Mit der Einführung der Regulierungswerke Basel III für Banken und Solvency II für Versicherungen haben sich die **Rahmenbedingungen für die Finanzdienstleistungsbranche** insgesamt **verändert**. Es ist anzunehmen, dass die Regulatorien sowohl für Banken wie auch für Versicherer mittelfristig eine Marktdynamik auslösen, die die Angebotspalette vermutlich verändern wird. Darüber hinaus wird vermutet, dass **Solvency II für den Versicherungsmarkt weniger gravierende Auswirkungen** hat als Basel III für die Banken, was für den Kautionsversicherungsmarkt bedeuten könnte, dass Versicherungslösungen relativ attraktiver werden.

Auslöser für Kautionsversicherungen sind bei Grossprojekten (insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen, Infrastrukturprojekten und in der Energieversorgung) in der Regel **gesetzliche Vorgaben oder konzerninterne Richtlinien**. In den anderen Fällen, insbesondere in der Zulieferungsindustrie, der Instandhaltung, dem Detailhandel und teilweise auch der Investitionsgüterindustrie, sind es primär die **Auftraggeber**, die ein Absicherungsinstrument einfordern. Wobei hier auch festgehalten werden kann, dass bei Neugeschäften oder Handelsbeziehungen mit multinationalen Konzernen tendenziell eher Garantien verlangt werden.

Der **Stellenwert** von Garantien wurde in Bezug auf das jeweilige Geschäftsmodell insgesamt als **hoch** bis sehr hoch eingestuft. Es wurde aber auch erwähnt, dass es sich um einen **Kostenpunkt** handle.

Im Grundsatz wird von den Befragten die Bedeutung des **Ratings** eines Garantieanbieters als **sehr wichtig** angegeben, insbesondere seit der Finanz- und Wirtschaftskrise. Die Geschäftspraxis zeigt aber auch, dass das Rating eine nur relative Bedeutung hat, wenn ein bestimmtes Kreditinstitut oder eine Versicherung von einem Kunden[1] abgelehnt wird.

Die **Ziehung von Avalen** stellt in der Geschäftspraxis insgesamt eine **Ausnahme** dar. Knapp die Hälfte der Befragten (47%) gab an, dass sie in den vergangenen zehn Jahren keinen Fall zu verzeichnen hatten. 33% der befragten Unternehmen gaben an, dass die Ziehung von Avalen zwar vorkomme, dies jedoch sehr selten (alle zwei bis drei Jahre) der Fall sei.

Die Themen **Compliance und Preisniveau** wurden als Folgen der regulatorischen Veränderungen genannt. Aufgrund von Compliance-Auflagen ist der administrative Aufwand bei den Kunden gestiegen. Gleichzeitig erhöhte sich das Preisniveau von Bankprodukten aufgrund der erforderlichen Kapitalhinterlegung. Trotz veränderter

[1] Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird in dieser Studie die männliche Form verwendet. Die weibliche Form ist selbstverständlich immer mit eingeschlossen.

regulatorischer Rahmenbedingungen hat sich dies nicht auf die Bankbeziehung der befragten Unternehmen ausgewirkt. Die Mehrheit der Befragten (72%) beurteilte die **Entwicklung** ihrer **Bankbeziehung** in den vergangenen etwa drei bis fünf Jahren als **gleichbleibend**.

Bei den Vor- und Nachteilen von Garantien/Kautionen zeigt sich, dass das Angebot von Banken und Versicherungen im Absicherungsmarkt grundsätzlich als ebenbürtig eingestuft wird. Bei den Dimensionen **Rating, Wording/Vertragswerk, Flexibilität und Preis/Konditionen** liegt der Vorteil tendenziell aufseiten der Versicherer. Beim zugrundeliegenden Recht, in der internationalen Akzeptanz wie auch bei Grossprojekten – insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen und Infrastrukturprojekten – wird der Vorteil grossmehrheitlich den Banken zugeschrieben. Insgesamt wird die Angebotsvielfalt von Banken und Versicherungen geschätzt.

Als Verbesserungsvorschlag wurde von mehreren Befragten eine Art **Online-Tool** zur elektronischen Erfassung und Abwicklung der Garantien gefordert, womit der administrative Aufwand reduziert werden könnte.

Bei der Wichtigkeit ausgewählter Faktoren im Zusammenhang mit Kautionsversicherungen wurden die Dimensionen «**Geschwindigkeit und Vollständigkeit der Offerte**», «**Beratungskompetenz, Expertise, Know-how**» sowie «**Persönlicher Kontakt**» als überdurchschnittlich wichtig bezeichnet.

In Bezug auf den Ausblick gab eine bedeutende Mehrheit (83%) der Befragten an, dass der **Bedarf nach Absicherungsinstrumenten** tendenziell **steigen** wird. Dies wurde u.a. damit begründet, dass sich beispielsweise die Geschäftstätigkeit in Richtung Grossprojekte verlagern oder dass das Kundenportfolio ausgebaut würde.

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung

In der Wirtschaftstätigkeit, insbesondere in den Bereichen Handel und Bau, haben sich sogenannte Absicherungsinstrumente bereits sehr früh etabliert. Deren Ursprünge sollen sogar bis zurück in die Zeit 2750 v. Chr. reichen.[2] Verbreitet haben sie sich aber vor allem ab dem 19. Jahrhundert vor dem Hintergrund der Industrialisierung und des aufkommenden Welthandels. Im Kern geht es bei Absicherungsinstrumenten um eine tripartite Beziehung zwischen Auftraggeber/Kunde (Begünstigter), Auftragnehmer/Unternehmen (Bürgschaftsschuldner) und dem unabhängigen Bürgen/Garanten. Das Ziel der Absicherung ist in der Regel, dass ein Projekt «in accordance with the contract documents» (Schubert, 2003, S. 48) ausgeführt wird. Trotz dieser Besonderheit, dass der Begünstigte nicht der Versicherungsnehmer ist, unterliegt die Kautionsversicherung allgemein denselben Bestimmungen und Gesetzen wie andere Versicherungssparten. (Swiss Re, 2006, S. 32 f.)

Es gibt ein breites Spektrum an Garantien und Bürgschaften[3], wie der nachfolgenden Tabelle 1 zu entnehmen ist:

Tabelle 1: Verbreitete Arten von Bürgschaften

TYPEN	BESCHREIBUNG
Vertragserfüllungsbürgschaften (performance guarantees)	Zur Absicherung der Lieferungs-/Leistungsverpflichtungen mit oder ohne Mängelgewährleistungszeit
Mängelgewährleistungsbürgschaften (maintenance bonds)	Als Sicherheit dafür, dass während der Gewährleistungszeit Mängel behoben werden
Lieferungs-, Leistungs- und Ausführungsbürgschaften (supply/performance bonds)	Zur Absicherung der als Auftragnehmer übernommenen Verpflichtungen zur Erbringung von Lieferungen und Leistungen bis zum Zeitpunkt der Übernahme/Abnahme
Arbeitsgemeinschaftsgarantien (working group guarantees)	Häufig in der Baubranche für grössere Projekte
Anzahlungsbürgschaften (advance payment bonds)	Als Sicherheit für die Rückzahlung von Vorauszahlungen/Anzahlungen
Zollbürgschaften (customs bonds)	Als Sicherheit für die Zahlung von Zöllen und Steuern
Ausschreibungsgarantien/Bietungsgarantien (bid bonds)	Im Zusammenhang mit Ausschreibungen öffentlicher und privater Auftraggeber

Quellen: Swiss Re, 2006, S. 33 f.; Euler Hermes, 2016

Die Prämien von Kautionen werden nach Prozenten des Projektes bemessen (Heinzelmann, 2008). Dabei variiert der Prämiensatz und richtet sich nach Grösse und Art des Projekts, der Bonität des Auftragnehmers, der Höhe allfälliger Sicherheiten und der Projektdauer (Swiss Re, 2006, S. 34). Zu den Anbietern gehören sowohl Banken wie auch Versicherungen. Je nach Anbieter weisen die Produkte unterschiedliche Merkmale auf.

Die vorliegende Studie verfolgt das Ziel, den Kautionsversicherungsmarkt genauer zu untersuchen. In der Literatur fehlt es insbesondere an einer Darstellung des Schweizer Marktes. In dieser Studie wird der Fokus spezifisch auf die Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (sog. MEM-Branche)[4] und insbesondere auf die Exportindustrie gerichtet,

[2] Dies geht auf die mesopotamische Zeit zurück, in der erstmals ein Bürgschaftsverhältnis erwähnt wurde (Suretybonds, 2016).

[3] Für weiterführende Informationen zur Abgrenzung zwischen Garantie und Bürgschaft insbesondere in rechtlicher Hinsicht wird auf folgende Webseite verwiesen: https://www.credit-suisse.com/ch/de/unternehmen/kmugrossunternehmen/import_export/-newindex/garantie_buergschaft/unterschied.html.

[4] Die Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM-Industrie) ist mit über 300‘000 Angestellten die grösste industrielle Arbeitgeberin der Schweiz und umfasst rund 900 Firmen (Swissmem, 2016a; Breiding & Schwarz, 2011, S. 186).

welche für die Schweizer Volkswirtschaft von zentraler Bedeutung sind.[5] Im Kern geht es dabei um folgende Forschungsfragen:

- Wie sieht der Kautionsversicherungsmarkt in der Schweiz aus?
- Welche Faktoren beeinflussen die Entscheidung für die Wahl einer Kaution/Garantie?

Um diese Fragen beantworten zu können, wurde folgender Forschungsprozess verfolgt (Abbildung 1):

Abbildung 1: Forschungsprozess

Im Desk Research wurden in einer ersten Phase öffentlich zugängliche Dokumente und Webseiten zum Thema Kautionsversicherung durchsucht. Dabei zeigte sich, dass es sich tatsächlich um ein untererforschtes Feld innerhalb der Versicherungsindustrie handelt. Es gibt zwar Studien von Swiss Re (2006 und 2014), die sich aber vorwiegend auf den globalen und regionalen Kautionsversicherungsmarkt konzentrieren und somit keine spezifischen Daten für ausgewählte Länder liefern. Parallel dazu wurde die Literatur zu Entscheidungsprozessen innerhalb des B2B-Geschäfts gesichtet. Diese ersten Erkenntnisse bilden die Grundlage zur Erstellung des Fragebogens. Dieser beinhaltet sowohl offene Fragen als auch solche mit Antwortvorgaben, wobei im letzteren Fall immer auch die Möglichkeit bestand, weiterführende Anmerkungen vonseiten der Interviewpartner zu erfassen. Diese Vorgehensweise bietet den Vorteil, dass umfassendere Fragen gestellt werden können, bei Unklarheiten Rückfragen möglich sind und die Datenerhebung kontrollierbar ist. Die mündliche Befragung bietet ferner den Vorzug, dass Zusatzerkenntnisse gewonnen werden, die bei anderen Methoden nicht erfasst werden können. Die Interviews wurden in verschiedenen Regionen der Deutschschweiz durchgeführt.

Im Gegensatz zu ähnlich gelagerten, aber breiter angelegten Studien im Bereich der «Übrigen Versicherungen»[6] wurde im vorliegenden Fall eine qualitative Untersuchung durchgeführt. Dies deshalb, weil es sich bei Garantien/Kautionen um sehr spezifische Absicherungsinstrumente handelt, deren Kenntnisse vorwiegend beim «Treasurer» vorhanden sind. Diese Untersuchungsgruppe hätte bei einer quantifizierenden Online-Befragung ggf. nicht zielgenau angeschrieben werden können, was sich letztlich auf die Resultatqualität ausgewirkt hätte. Insgesamt wurden für diese Studie 15 qualitative Interviews durchgeführt. Die Untersuchung kommt somit einer explorativen Befragung gleich, bei der mit den vorhandenen Interviews wertvolle und verwertbare Hinweise in Bezug auf die Forschungsfrage erkennbar sind. Als wertvoll gilt das Ergebnis einer Befragung, wenn sich ein Miniaturbild der Merkmale oder Ausprägungen der Grundgesamtheit abbilden (Heister & Wessler-Possberg, 2007, S. 81 f.).

In der letzten Phase wurden die Studienergebnisse ausgewertet und wesentliche Erkenntnisse im vorliegenden Bericht zusammenfassend festgehalten. Dieser bildet im Aufbau die beiden Forschungsfragen ab: In einem ersten Teil wird der Kautionsversicherungsmarkt dargestellt und im zweiten Teil wird spezifisch auf die Entscheidungsprozesse eingegangen.

[5] So verdienen beispielsweise Schweizer Firmen jeden zweiten Franken im Ausland und in zahlreichen Branchen gehören sie zu den Weltmarkt- oder Qualitätsführern (S-GE, 2015, S. 3).
[6] Vgl. hierzu die Studie von Ammann, 2015 und 2016, zum Exportrisiko.

2. Kautionsversicherungsmarkt

2.1 INTERNATIONALER KONTEXT

Das Prämienvolumen für Kautionsversicherungen ist weltweit in der Tendenz steigend (Berneunion, 2016). Es entwickelte sich innerhalb von zehn Jahren von 7,4 Mrd. US-Dollar (2003) auf ca. 13 Mrd. US-Dollar (2013) (Swiss Re, 2014, S. 22)[7], was mittlerweile ca. 0,28% des globalen Prämienvolumens der gesamten Versicherungsindustrie entspricht. Es handelt sich somit um einen Nischenmarkt. Dieser zeichnet sich insgesamt aber durch profitable Gewinne aus, obschon die Marktverhältnisse herausfordernd sind (AON, 2013, S. 1).

Swiss Re (2014, S. 22) beziffert die weltweite Verteilung von Kautionsversicherungsprämien wie folgt: Den grössten Anteil an Prämien hat die USA mit insgesamt 4,4 Mrd. US-Dollar (2014). In der EU betragen die Prämien im selben Jahr insgesamt 1,7 Mrd. Euro. Für den Europäischen Kontext sind Italien und Irland wichtige Absatzmärkte für Kautionsversicherungen. In Europa werden gegenwärtig Kautionsversicherer für rund 25% des benötigten Bürgschaftsvolumens genutzt. Im Gegensatz dazu steckt Mittel- und Osteuropa hinsichtlich Kautionen noch in den Kinderschuhen. Der Markt in Lateinamerika boomt (mit Wachstumsraten von ca. 6%) und beträgt rund 2,5 Mrd. US-Dollar (2014). Ein grosser Player ist Mexiko, das rund 4% des weltweiten Prämienvolumens im Kautionsmarkt ausmacht. Für den asiatischen Markt werden Potenziale vermutet. Der wichtigste Absatzmarkt von Kautionsversicherungen in Asien ist aktuell Südkorea (ca. 9% des weltweiten Prämienvolumens). Konkrete Angaben für die Region Middle East and North Africa (MENA) fehlen zurzeit. Es ist aber anzunehmen, dass insbesondere in der Golfregion ein steigender Bedarf an Absicherungsinstrumenten besteht, da dort grosse Infrastrukturprojekte in Planung sind (Müller, 2014, S. 35).

Das Angebot von Kautionsversicherungen und Bankgarantien hängt vielerorts von den regulatorischen Bestimmungen ab: In den USA dürfen beispielsweise Banken keine Kautionsprodukte zeichnen (Swiss Re, 2014, S. 24). In vielen Märkten konkurrieren Banken dagegen aktiv mit Kautionsversicherern. Insgesamt lässt sich festhalten, dass in zahlreichen Ländern (in Europa z. B. in Frankreich oder Spanien) die Mehrheit des gesamten Garantiemarkts durch die Banken beherrscht wird. Beide Produkte (Bankgarantien sowie Kautionsversicherungen) sind leicht substituierbar. In manchen Staaten werden Bankgarantien eher als Sicherungsinstrumente anerkannt als die Bürgschaften von Kautionsversicherern. Der Grund dafür ist vielfach historischer Natur, weil Banken im internationalen Handel oft durch die Exportfinanzierung bereits über eine entsprechende Beziehung zu ihren Kunden verfügen.

2.2 MARKTDATEN SCHWEIZ

In der Schweiz lässt sich der Kautionsversicherungsmarkt gemäss Schweizerischer Versicherungsverband (SVV, 2016, S. 12) den Sparten «Kredit-, Kaution- und Verkehrsserviceversicherung, finanzielle Verluste» zuordnen. Die gebuchten Prämien für diese Sparte betrugen insgesamt 906 Mio. Schweizer Franken für das Jahr 2014.

Betrachtet man hingegen ausschliesslich die Kautionen, betrugen die gebuchten Prämien brutto in der Schweiz für das Jahr 2014 119 Mio. Schweizer Franken, womit der Kautionsversicherungsmarkt rund 0,2% des gesamten Versicherungsmarktes ausmacht.[8] In den vergangenen Jahren verzeichnete dieses Marktsegment eine kontinuierliche Steigerung; in den Jahren zwischen 2011 und 2013 lag diese über 10%. In der letzten erfassten Periode zwischen 2013 und 2014 lag sie noch bei 6,25% (SVV, 2016, S. 12 und eigene Berechnungen). Berger (2015) nimmt an, dass diese Entwicklung mit der guten Liquidität der Unternehmen in Verbindung steht.

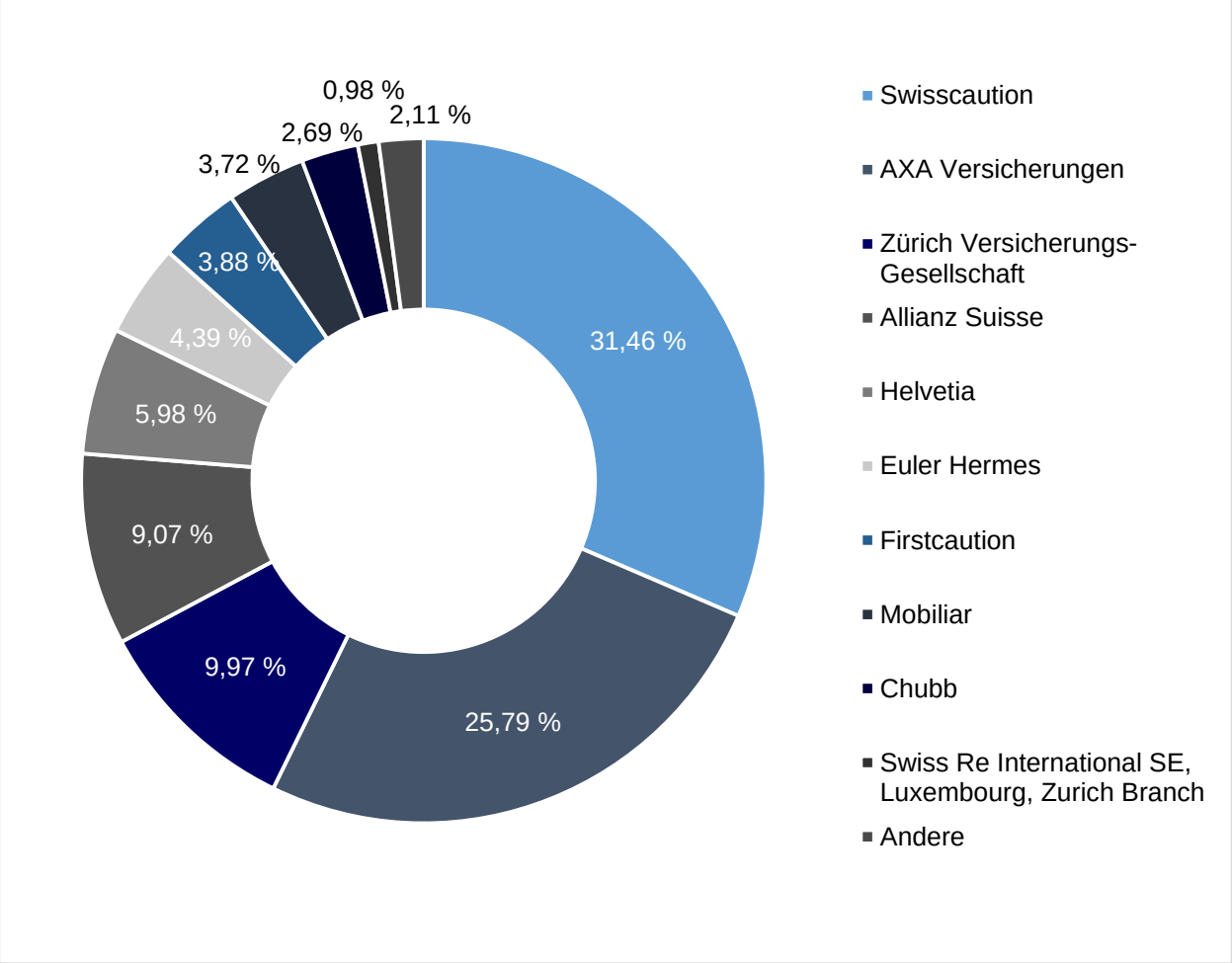
---

[7] 70% des Marktes wird durch das Baugewerbe definiert (AON, 2013, S. 1).

[8] Das Volumen der sogenannten Eventualverpflichtungen (Ausserbilanzgeschäft) von Banken, zu denen Bankbürgschaften/-garantien zählen, beträgt rund 360 Mio. Schweizer Franken (2013), wobei rund 80% auf die beiden Grossbanken entfallen (SNB, 2013, S. A132-134). Gemessen an der Bruttowertschöpfung von rund 61 Mia. Schweizer Franken handelt es sich hierbei ebenfalls um einen Nischenmarkt im Bankensektor, sofern diese Summe als Referenzrahmen genommen werden kann (BAKBASEL, 2015, S. 9). Daraus lässt sich folgern, dass der Marktanteil von Versicherungen im Bereich der Absicherungsinstrumente in der Schweiz rund 25% beträgt.

Die wichtigsten Player und deren Prämieneinnahmen im Jahr 2014 (vgl. auch Abbildung 2, Datenquelle Finma, 2016) sind Swisscaution (37,5 Mio. Schweizer Franken), AXA (30,9 Mio. Schweizer Franken), Zürich (11,9 Mio. Schweizer Franken), Allianz Suisse (10,9 Mio. Schweizer Franken), Helvetia (7,2 Mio. Schweizer Franken), Euler Hermes (5,3 Mio. Schweizer Franken), Firstcaution (4,7 Mio. Schweizer Franken), Mobiliar (4,5 Mio. Schweizer Franken), Chubb (3,2 Mio. Schweizer Franken) Swiss Re International SE, Luxembourg (1,5 Mio. Schweizer Franken) und andere (1,5 Mio. Schweizer Franken).

Abbildung 2: Marktanteile Schweiz 2014



Quelle: Finma, 2016

Insgesamt lässt sich festhalten, dass über 50% des Kautionsversicherungsmarktes von zwei Akteuren dominiert wird. Es ist anzunehmen, dass sich ein grosser Teil der jeweiligen Portfolios aus Miet- und Baugarantien[9] zusammensetzt. Letztere machen in gewissen Ländern bis zu 70% des Kautionsmarktes aus (Swiss Re, 2006, S. 32). Der Restmarkt wird u.a. auch als «Spezielle Garantien» (Heinzelmann, 2008) bezeichnet und umfasst mehrheitlich den Maschinen- und Anlagebau (Ulatowski, 2015, S. 164).

Die Zahlungen für Versicherungsfälle brutto lag 2014 bei rund 25 Mio. Schweizer Franken und die Schadenquote bei 28,8%, was im Vergleich mit den anderen Versicherungszweigen den mit Abstand tiefsten Wert darstellt (Finma, 2015, S. 25).

[10] Zu den grössten zählten 2015: Deutschland 18,5%, USA 12,4%, Frankreich 7,2%, Italien 6,6%, Grossbritannien 4,8% und China 4,2% (S-GE, 2015, S. 13).

2.3 NACHFRAGE NACH KAUTIONEN IN DER MEM-INDUSTRIE

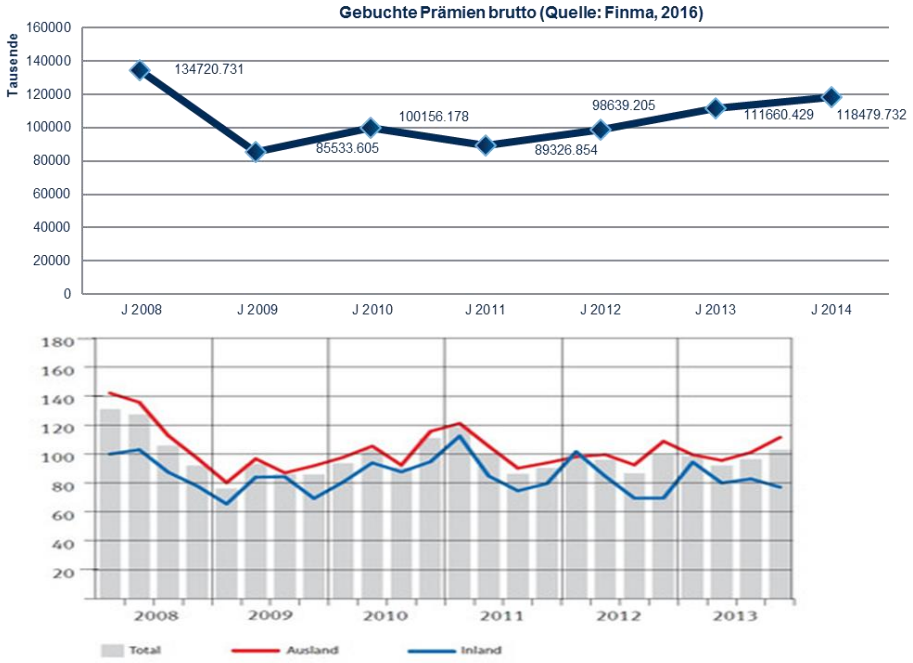
Die vorliegende Studie richtet ihren Fokus auf die MEM-Industrie. Diese zeichnet sich mehrheitlich durch folgende Merkmale (vgl. Tabelle 21) aus, die das Absicherungsgeschäft erforderlich machen oder den Handel erleichtern:

Tabelle 2: Merkmale und Branchen des Absicherungsgeschäftes

Eigenschaften	Idealtypische Branchen/Branchenzweige
• Grosses Projektvolumen • Langfristigkeit • Fehlendes Substitut für die Wertschöpfung • Internationalität (Ausnahme Bau)	• MEM-Industrie • Anlagebau • Fahrzeugbau • Flugzeugbau • Rüstungsindustrie • Bauzulieferer • …

Ein Vergleich des Auftragseinganges der MEM-Industrie mit den gebuchten Prämien (brutto, vgl. Abbildung 3) zeigt, dass die Nachfrage nach Kautionen tendenziell mit den Auftragseingängen der Import- und Exportindustrie korreliert. Dies lässt sich insbesondere am Rückgang nach der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 ablesen.

Abbildung 3: Vergleich der Prämienenwicklung mit dem Auftragseingang der MEM-Industrie



Quellen: in Anlehnung an Finma, 2016; Swissmem, 2016b)

Wie sich die Zahlen nach der Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses (Januar 2015) entwickelt haben, wird sich noch zeigen. Die MEM-Industrie ist an verschiedenen Fronten stark gefordert, dazu zählt die volatile Wirtschaftsentwicklung in ausgewählten Weltregionen sowie die verschärfte Konkurrenz einerseits von aufstrebenden Märkten, aber auch branchenfremde Anbieter, die den Markt beleben. Die strategischen Antworten auf diese Herausforderungen sind u.a. Margensenkung, Produktivitätssteigerung, Verlagerungen ins Ausland, Arbeitszeitverlängerung und sonstigen Kostenreduktionen (Schöchli, 2016, S. 1). Parallel dazu erachten rund die Hälfte der MEM-Unternehmen eine Expansion in neue geografische Märkte als weitere strategische Option (Handelszeitung, 2015), was dem Kautionsmarkt zusätzlichen Impetus liefern könnte.

Ausgehend von den Daten zu den Haupthandelsländern der Schweiz[10] wurden im Rahmen der Befragung auch die Entwicklungsmärkte der jeweiligen Unternehmen erhoben. In diesem Zusammenhang wurden einzelne Länder wie beispielsweise Polen, Lettland oder Russland wie auch spezifische Regionen, u.a. Asien, Lateinamerika und der Nahe und Mittlere Osten, angegeben. Die Wahl der Zielländer hängt sehr spezifisch vom Geschäftsmodell der jeweiligen Unternehmen ab. Allgemein kann aber festgehalten werden, dass die Unternehmen der MEM-Industrie sowohl an den etablierten wie auch an den aufstrebenden Märkten teilhaben möchten. Insgesamt zeigt sich, dass die aktuellen Exporttätigkeiten und -bestrebungen nach Ländern und Regionen diversifiziert sind, wodurch anzunehmen ist, dass regionale wirtschaftliche Schwankungen innerhalb der Branche ausgeglichen werden können. Dies kann letztlich auch für den Kautionsversicherungsmarkt von Bedeutung sein.

2.4 REGULATORISCHE ENTWICKLUNGEN

Es ist ein wesentliches Merkmal der Finanzdienstleistungsbranche, dass Krisen in der Regel mit einem «Regulierungsschub» begegnet wird. Die Regulatoren im In- und Ausland verschärfen ihre Vorschriften, um künftige Krisen abzuwenden und die Funktionsfähigkeit des Finanzmarktes sicherzustellen (Ziegler, Erny, Zaugg & Loeber, 2012, S. 8). Für die Banken heisst das Regelwerk Basel III und für die Versicherungen auf europäischer Ebene Solvency II bzw. Swiss Solvency Test für den Schweizer Kontext. In der heutigen Zeit sind es denn auch die regulatorischen Vorgaben, welche den unternehmerischen Handlungsspielraum zunehmend einengen. Die betroffenen Finanzdienstleistungsunternehmen sind gefordert, unter erschwerten Bedingungen neue Lösungen für ihre Unternehmenstätigkeit zu finden, um von den neuen Spielregeln profitieren zu können (Bernert et al., 2010, S. 1).

Bei regulatorischen Veränderungen stellt sich jeweils die Frage, welche Marktakteure oder Geschäftsfelder positiv oder negativ davon betroffen sind. Für den Garantie- und Kautionsmarkt konkret lassen sich ausgehend von der Literatur unterschiedliche Tendenzen erkennen und folgende Erkenntnisse ableiten:

- Aufgrund von Solvency II werden die Risiken und die dafür notwendige Kapitaldeckung bei der Bewertung der Solvenz berücksichtigt. Es lässt sich vermuten, dass Versicherer folglich ihre Kapital- und Risikostruktur optimieren und der Risikoappetit sinkt (HSBC, 2012, S. 12).
- Unter Basel III muss das Bankenmodell angepasst werden, da die Anforderungen an die Kapitalunterlegung erhöht wurden. Es ist zu vermuten, dass dies zu rückläufigen Garantieabgaben führt. Dies könnte insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der Fall sein (Stichwort Kreditklemme). Banken werden in den nächsten Jahren immer mehr gezwungen sein, eine enger definierte Produktpalette anzustreben und sich auf Produkte zu konzentrieren, die weniger Kapital und Finanzierung bedürfen (HSBC, 2012, S. 12; vgl. auch Sarialtin, 2013, S. 76).
- Banken werden die wirtschaftliche Zweckmässigkeit ihrer Versicherungsaktivitäten neu bewerten (Bernert et al., 2010, S. 1).
- Solvency II bedingt Veränderungen im Geschäftsmodell, in der Strategie, in der Organisation und in der Kultur von Versicherungsunternehmen (Bernert et al., 2010, S. 1).
- Eine «Marktbereinigung» ist nicht zwingend die Folge von Sovlency II, sondern hängt eher von der wirtschaftlichen Verfassung der Unternehmen ab (Farny, o.J.). Die kleinen Versicherer arbeiten überwiegend mit einer gewissen Spezialisierung und können mit ausreichend Kapital und entsprechender Rückversicherung durchaus auch unter veränderten Rahmenbedingungen wettbewerbsfähig sein (Schwarz, Meier & Schepers, 2011, S. 27; vgl. auch Schmeiser et al., 2006, S. 6).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich der Einfluss der regulatorischen Veränderungen auf Banken und Versicherungen anhand von Desk Research nicht eindeutig beschreiben lässt und sich für weiterführende Erkenntnisse eine vertiefte Falluntersuchung aufdrängt. Insgesamt kann angenommen werden, dass die Regulatorien so-

[10] Zu den grössten zählten 2015: Deutschland 18,5%, USA 12,4%, Frankreich 7,2%, Italien 6,6%, Grossbritannien 4,8% und China 4,2% (S-GE, 2015, S. 13).

wohl für Banken wie auch für Versicherer mittelfristig eine Marktdynamik auslösen, die die Angebotspalette vermutlich verändern wird. Darüber hinaus wird vermutet, dass Solvency II für den Versicherungsmarkt weniger gravierende Auswirkungen hat als Basel III für die Banken. Ein direkter Zusammenhang zwischen den regulatorischen Veränderungen und einer spezifischen Line of Business wurden bis dato aber nicht untersucht. Aufgrund der oben beschriebenen Veränderungen ist daher davon auszugehen, dass Kautionen von Versicherungen gegenüber Banklösungen mittel- bis langfristig insbesondere für KMU attraktiver werden könnten.

3. Entscheidungsprozesse im Kautionsversicherungsmarkt

Nachdem in einem ersten Teil nun die Makro-Daten für den Kautionsversicherungsmarkt dargestellt wurden, geht der nachfolgende Abschnitt auf den Entscheidungsprozess in diesem Markt ein.

3.1 AUSLÖSER (BEDÜRFNIS) UND STELLENWERT VON GARANTIEN

Im Grundsatz können zwei Kategorien von Geschäften unterschieden werden: zum einen diejenigen, in denen eine Garantie zum Standard gehört und zum anderen solche, in denen diese situativ in Anspruch genommen werden (vgl. Tabelle 32).

Bei der ersten Gruppe kann der Auslöser eine gesetzliche Vorgabe (beispielsweise bei einer öffentlichen Ausschreibung) oder interne Richtlinien (beispielsweise bei Grosskonzernen) sein. Es kann aber auch die Art des Projektes (Projektgrösse) sein, die eine Garantie erforderlich macht; hier sind es vor allem Infrastrukturprojekte, die Energieversorgung oder in einzelnen Fällen auch der Vertrieb von Investitionsgütern. So wurde im Rahmen der Befragung beispielsweise gesagt: «Wir benötigen Kautionen, um überhaupt in diesem Markt tätig sein zu können. Es ist eine Grundvoraussetzung. Offerten machen Garantien erforderlich, unabhängig davon ob es sich um öffentliche oder private Ausschreibungen handelt.»

> «Wir benötigen Kautionen, um überhaupt in diesem Markt tätig sein zu können. Es ist eine Grundvoraussetzung. Offerten machen Garantien erforderlich, unabhängig davon ob es sich um öffentliche oder private Ausschreibungen handelt.»
>
> Treasurer eines Unternehmens aus der MEM-Industrie

Bei tendenziell kleineren Projekten (in Bezug auf den Umfang und die Dauer) insbesondere in der Zulieferungsindustrie, der Instandhaltung, dem Detailhandel und teilweise auch der Investitionsgüterindustrie sind Absicherungsinstrumente nicht zwingend Gegenstand des Geschäfts. So ist es in diesen Branchen beispielsweise durchaus üblich, dass ca. 70% der Geschäfte ohne Kaution und 30% mit einer solchen abgewickelt werden: «Bei gewissen Geschäften benötigen wir es, aber in den meisten Fällen haben wir keine Garantie.» Es wird aber auch gesagt: «Wir versuchen [Kautionen] generell immer zu vermeiden, weil sie mit Kosten verbunden sind.»

Der Auslöser für eine Kaution/Garantie in diesen Fällen ist der Endabnehmer, wobei insbesondere multinationale Unternehmen tendenziell auf eine Absicherungslösung pochen. Für neue Geschäftsbeziehungen spielen Garantien oftmals eine zentrale Rolle in der anfänglichen Vertrauensbildung: «Die [Neukunden] wollen uns zuerst kennen lernen, daher wollen sie sich auch eher absichern», sagt beispielsweise ein Befragter.

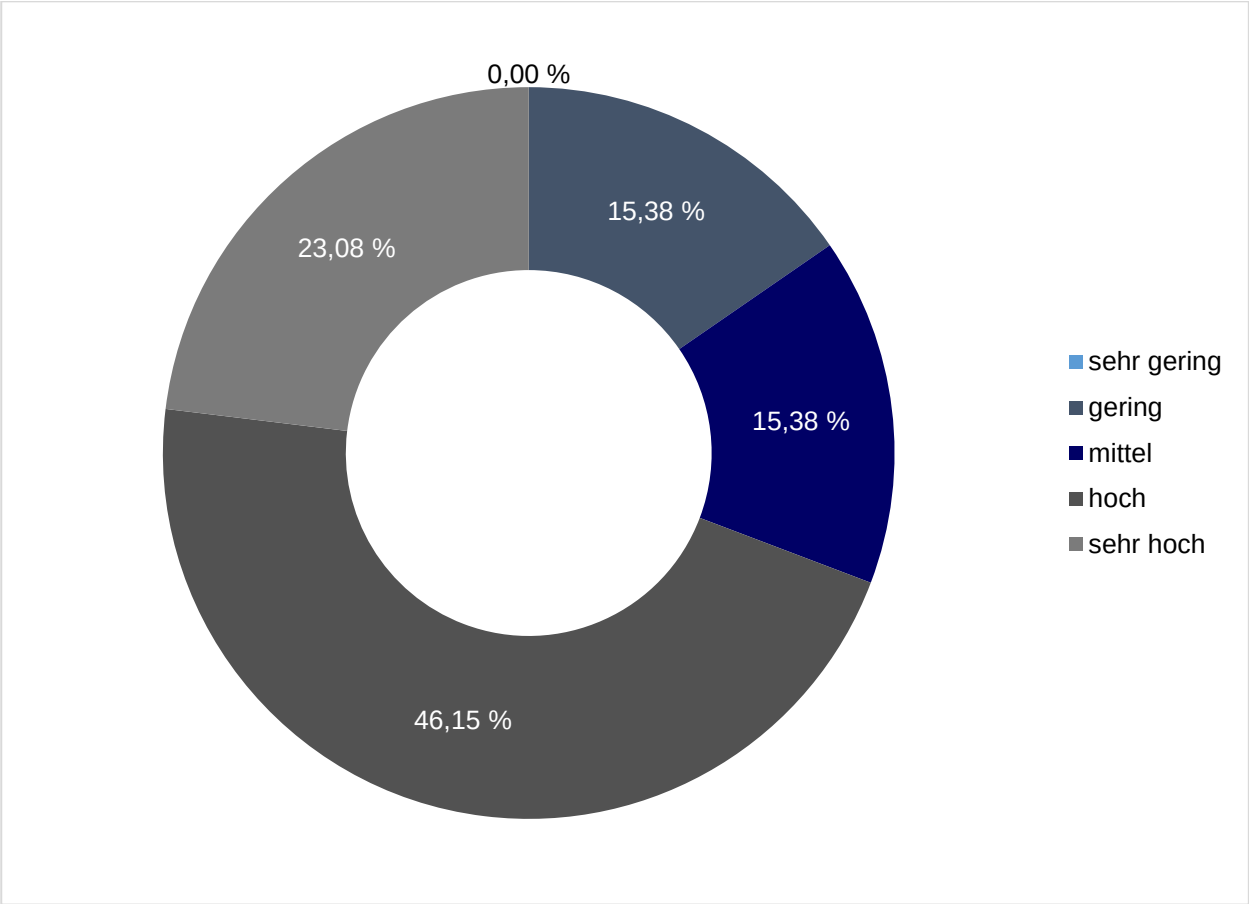
Tabelle 3: Auslöser für Garantien

AUSLÖSER	Gesetzliche Vorgaben/ Compliance	Projektgrösse	Besonderes Erfordernis vonseiten des Kunden
	– Öffentliche Ausschreibungen – Interne Richtlinien	– Infrastrukturprojekte – Energieindustrie – Investitionsgüter	– Zulieferer – Instandhaltung – Detailhandel – Investitionsgüter
Standard	✓	✓	☒
Fakultativ	☒	☒	✓

3.2 STELLENWERT VON GARANTIEN

Die Mehrheit der Befragten (69%) hielt fest, dass Garantien einen hohen bis sehr hohen Stellenwert für ihr Geschäftsmodell hätten (vgl. Abbildung 4). So wurde beispielsweise festgehalten: «Unser Geschäftsmodell würde ohne Garantien nicht funktionieren. Die ganze Branche würde nicht funktionieren.» Andere betonten aber auch, dass der Stellenwert insbesondere «nach aussen hin hoch» sei, sie wären hingegen froh, wenn sie keine Garantien abschliessen müssten: «Für uns sind das reine Kosten.» So wurde auch gesagt: «Wenn es nicht nötig ist, dann machen wir es nicht.» Insgesamt kann festgehalten werden, dass Absicherungsinstrumenten eine Schlüsselrolle in der nationalen und grenzüberschreitenden Handelstätigkeit zukommt.

Abbildung 4: Stellenwert von Garantien



3.3 RATINGS

Im Grundsatz wird von den Befragten die Bedeutung des Ratings eines Garantieanbieters als sehr wichtig angegeben, insbesondere seit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009. Bei Ausschreibungen wird das Rating beispielsweise vielfach vorgegeben oder explizit festgehalten, dass der Garantiegeber eine Bank sein sollte. Oder es bestehen interne Richtlinien bezüglich des Ratings der zu berücksichtigenden Anbieter für Garantien und Kautionen. Tendenziell wird mit A-Kandidaten zusammengearbeitet, wobei es aber auch regionale Unterschiede gibt.

Die Geschäftspraxis zeigt jedoch auch, dass das Rating eine bloss relative Bedeutung hat, wenn ein bestimmtes Kreditinstitut oder eine Versicherung von einem Kunden nicht akzeptiert wird. So kann es auch vorkommen, dass ein Kunde eine (häufig lokale) Bank vorschlägt, welche der vom Verkäufer vorgeschlagenen Rating-Qualität nicht genügt. Letztlich bestimmt der Kunde, wen er als Garantiegeber akzeptiert, auch wenn diese Entscheidung nicht immer logisch nachvollziehbar ist: «Es ist wichtig für uns, dass wir Garantien ausstellen von Banken, die ein gutes Rating haben. Aber oft will der Kunde die Garantie von einer Bank in seinem Land und dann müssen wir seinen Instruktionen folgen.»

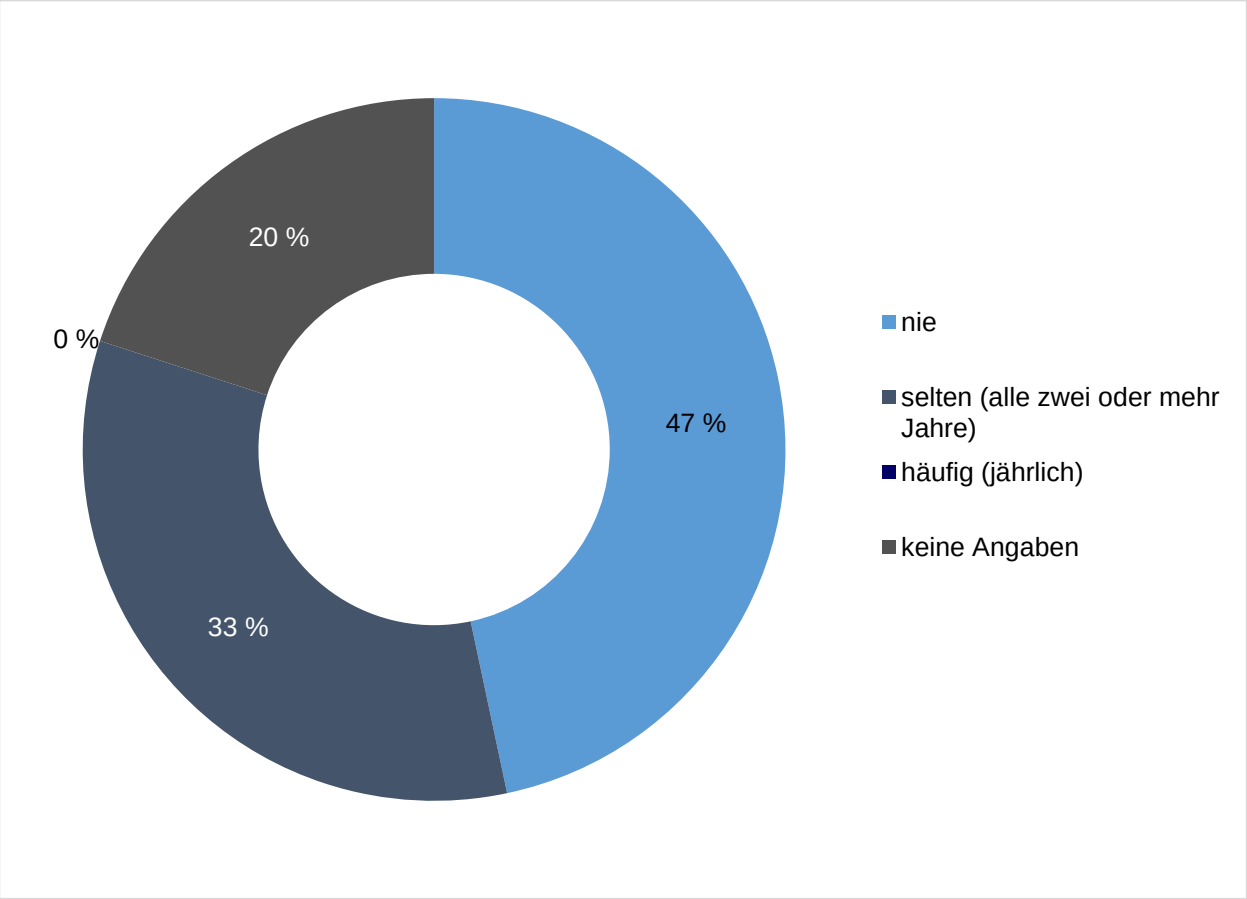
3.4 ZIEHUNG VON AVALEN

Gemäss der Befragung scheint die Ziehung von Avalen insgesamt eine Ausnahme darzustellen (vgl. Abbildung 5). Knapp die Hälfte der Befragten (47%) gaben an, dass sie in den vergangenen zehn Jahren keinen Fall einer Ziehung zu verzeichnen hatten: «Es ist das klassische Produkt. Man bezahlt, damit man es hat, aber es ist nicht dafür gedacht, um es zu nutzen.» 33% der befragten Unternehmen gaben an, dass die Ziehung von Avalen zwar vorkomme, dies jedoch sehr selten der Fall sei (etwa alle zwei bis drei Jahre). In diesem Zusammenhang wurde auch erwähnt: «Was es eher gibt, das ist die Androhung, dass ein Aval/Garantie gezogen wird, um uns als Lieferanten zur Vertragserfüllung zu bewegen, insbesondere bei Lieferverzug. Dann wird das als Druckmittel eingesetzt.» Einige Befragte beantworteten diese Frage nicht; es ist jedoch anzunehmen, dass diese sich der ersten oder zweiten Gruppe zuordnen lassen.

In den Antworten wurde ferner erwähnt, dass es bei Garantien/Kautionen einen zentralen Unterschied zwischen Europa und den USA gibt. In Europa hat man eine Garantie als Sicherheit, damit man danach auch auf erstes Anfordern zu seinem Geldbetrag gelangt; im Kern geht es hier um die finanzielle Absicherung. In den USA sieht das etwas anders aus: Dort geht es bei den sogenannten Assurety Bonds in erster Linie um die Vertragserfüllung. Mit diesem Instrument soll also der Lieferant zur Erfüllung des Vertrages bewegt werden.

Es lässt sich festhalten, dass diese tiefe Quote der gezogenen Avale auch damit zusammenhängt, dass sich das Vertrauen unter den Geschäftspartnern in der Regel auf einem guten Niveau befindet und auch gepflegt wird.

Abbildung 5: Ziehung von Avalen in den letzten zehn Jahren



3.5 REGULATORISCHES UMFELD

Die Veränderungen des regulatorischen Umfeldes in Bezug auf den Kautionsversicherungsmarkt wurden von den Befragten grundsätzlich zwei Kategorien zugeordnet: Compliance und Preisniveau – und dies vor allem im Zusammenhang mit der jeweiligen Bankbeziehung.

Im Bereich Compliance wurde angegeben, dass bei der Beantragung einer Garantie heute ein viel höherer administrativer Aufwand bestehe und es mittlerweile zahlreiche Dokumente zu lesen und letztlich zu unterzeichnen gebe. Parallel dazu wurde erwähnt, dass heutzutage Individualtexte nicht mehr akzeptiert würden, wohingegen früher eine grössere Flexibilität bestanden hätte. Diese Entwicklung illustriert auch folgende Aussage: «Wenn ich früher eine Garantie benötigte, haben wir den Text verhandelt. Es gibt heute mehr Diskussionen. Früher hatte man eine Garantielimite. Heute gibt es Subkategorien; es wird komplizierter.»

> «Der Markt geht nicht nur über den Preis. Da bezahlen wir lieber etwas mehr und haben das Know-how.»
>
> Treasurer eines Unternehmens aus der MEM-Industrie

In der Befragung wurde auch erwähnt, dass sich das Preisniveau speziell von Garantien bei Banken tendenziell erhöht hat. Es wird dabei vermutet, dass dies Entwicklung mit der Kapitalhinterlegung in Verbindung stehe, was von Bankenseite auch bestätigt wurde. Insgesamt halten die Befragten fest, dass es «ungleich lange Spiesse» für Banken und Versicherer gebe, was letztlich den Markt verzerre. Dabei sind sich die Befragten uneinig darüber, inwiefern ähnliche Vorschriften auch für Versicherungen in Zukunft eingeführt werden könnten. Es wurde in diesem Zusammenhang auch erwähnt, dass die grossen Anbieter heute die Konditionen eher bestimmen und der Wettbewerb unter

den Anbietern weniger Rolle spiele als früher. Der Umfang des Preisanstieges in den vergangenen Jahren wurde jedoch in keinem der Interviews quantifiziert.

Im Zusammenhang mit dem Preisniveau wurde aber auch erwähnt, dass der Preis nicht das einzige Kriterium bei der Auswahl eines spezifischen Absicherungsinstruments sei: «Der Markt geht nicht nur über den Preis. Da bezahlen wir lieber etwas mehr und haben das Know-how.»

3.7 ENTWICKLUNG DER BANKBEZIEHUNG

Ausgehend von der These der sogenannten «Kreditklemme» wurde in der Befragung auch untersucht, inwiefern sich die Bankbeziehung der jeweiligen Unternehmen in den vergangenen Jahren entwickelt hat. Entgegen der Annahme, dass KMU als Kundengruppe von Banken unbeliebter würden, hat die Untersuchung ein anderes Resultat zutage gebracht.

Die Mehrheit der Befragten (72%) beurteilte ihre Bankbeziehung in den vergangenen etwa drei bis fünf Jahren als gleichbleibend. So wurde beispielsweise festgehalten, dass sich diese «immer auf einem sehr guten Niveau» befand und tendenziell als «gleichbleibend» zu bezeichnen sei. Eine kleine Gruppe (14%) verzeichnete sogar eine Verbesserung in ihrer Bankbeziehung. Nur in Ausnahmefällen hat sich diese Beziehung verschlechtert; dies wurde insbesondere damit begründet, dass der administrative Aufwand zugenommen habe. Wie oben erwähnt, wurde die Einführung von Online-Tools für die Erfassung von Garantien zwar gelobt und als Anregung für die Versicherungsindustrie aufgeführt, gleichzeitig wurde aber auch festgehalten, dass dadurch der persönliche Kontakt verloren gegangen sei, was aber die Bankbeziehung insgesamt nicht merklich belastet hätte.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Banken nach wie vor als wichtige Finanzintermediäre insbesondere in der MEM-Industrie fungieren und zum aktuellen Zeitpunkt keine Anzeichen einer Substitution durch andere Akteure oder Finanzierungsansätze (wie beispielsweise Crowdfunding) vonseiten der KMU zu verzeichnen sind. Auch wurde in den Interviews nicht erwähnt, dass beispielsweise KMU bei Banken kein attraktives Kundensegment mehr darstellen würden.

3.8 WICHTIGKEIT VON AUSGEWÄHLTEN ASPEKTEN IM ZUSAMMENHANG MIT KAUTIONS-VERSICHERUNGEN

Im Rahmen der Befragung wurde auch erhoben, welche Wichtigkeit ausgewählte Kriterien bei der Auswahl des Anbieters für Garantien oder Kautionen haben. Es wurde dabei eine Skala von 1-5 (völlig unwichtig – sehr wichtig) angewendet. Die Grundlage bildeten die folgenden drei Dimensionen und ihre jeweiligen Subkategorien (Tabelle 43):

Tabelle 4: Dimensionen der Wichtigkeit

DIMENSIONEN	Subkategorien
Garantien	– Freie Ausgestaltung (modularisierte, individualisierte Ausgestaltung der Deckung) – Konditionen/Pricing – Vertragsdauer – Gewünschte Garantiesumme (Deckung) – Abwicklungs- und Ergebnisqualität
Image des Anbieters	– Glaubwürdigkeit – Reputation – Solvenz
Kontakt	– Persönlicher Kontakt – Beratungskompetenz, Expertise, Know-how – Geschwindigkeit und Vollständigkeit der Offerte

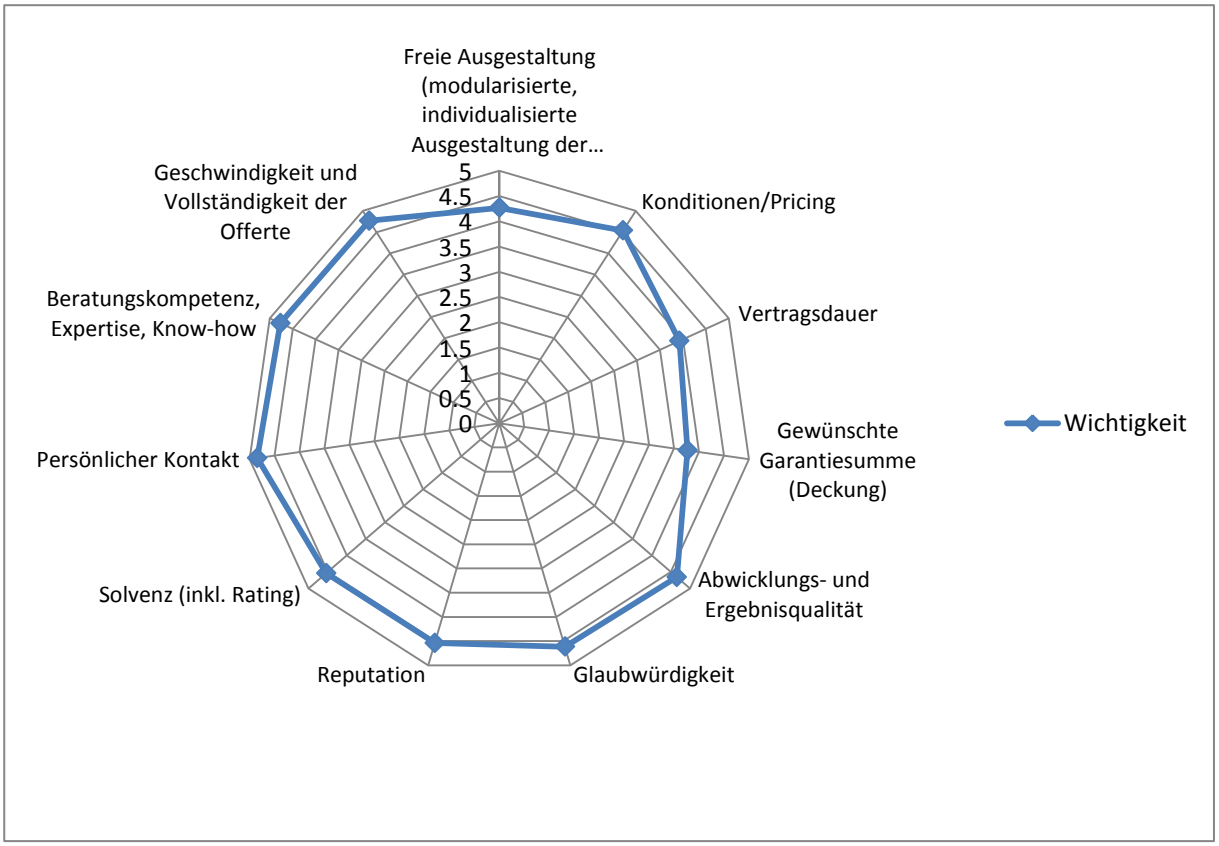
Es ist auffallend (vgl. Abbildung 6), dass vor allem die Faktoren «Geschwindigkeit und Vollständigkeit der Offerte», «Beratungskompetenz, Expertise, Know-how» sowie «Persönlicher Kontakt» als überdurchschnittlich wichtig bezeichnet wurden. Dies wurde u.a. wie folgt begründet: «Mir fehlt oft die Expertise für bestimmte Fragen. Ich habe teilweise Fälle, die unlösbar schienen.» Und: «Wenn wir ein Gegenüber haben, welches das aufnimmt und abklärt, ist das für uns entscheidend.» Eine andere Aussage hierzu: «Wir sind … nicht so gross, als dass wir eigene Garantieexpertise im Haus hätten.» Aber auch in Bezug auf die Geschwindigkeit und Vollständigkeit einer Offerte wurden Aussagen gemacht, denn insbesondere bei gewissen Geschäften kommen Anfragen für eine Garantie/Kaution relativ kurzfristig: «Wenn wir einen Case haben, bei dem es schnell gehen muss, dann weiss ich, mit wem ich zusammenarbeiten muss.»

Auch die drei Dimensionen Solvenz, Reputation und Glaubwürdigkeit wurden als wichtig bis sehr wichtig eingestuft. Gemäss Aussagen der Befragten muss der Anbieter «ein Image haben, das nicht eingeschränkt ist», denn wenn die Akzeptanz nicht gewährleistet ist, «entsteht kein Geschäft». Bezüglich Rating wurden in diesem Teil der Befragung keine weiteren Bemerkungen eingebracht.

In der letzten Gruppe (Garantien) sind es vor allem die beiden Dimensionen Abwicklungs- und Ergebnisqualität sowie Konditionen/Pricing, die überdurchschnittlich bewertet wurden. Insbesondere in Bezug auf den Preis wurde festgehalten, dass dieser zwar relevant sei, aber «kein Top-Kriterium». Viel wichtiger sei, dass man sich auf den Partner verlassen könne und dass dieser schnell reagiere, wenn es notwendig ist, was die Wichtigkeit der oben genannten Kriterien stützt. Denn «wenn etwas nicht funktioniert, ist es mühsam» und es führt zu Mehraufwand für alle Beteiligten. Insgesamt gehen die Befragten aber davon aus, «dass es klappt».

Die drei Dimensionen freie Ausgestaltung, Vertragsdauer und gewünschte Garantiesumme wurden insgesamt als wichtig eingestuft, rangieren jedoch im Vergleich insgesamt hinter den oben besprochenen Kategorien. Dieses Resultat lässt darauf schliessen, dass die Produkte im Garantie- und Kautionsmarkt den Befragten insgesamt bekannt sind und hier auch kein besonderer Handlungsbedarf besteht. Dies deckt sich mitunter auch mit den unter Kapitel 3.9 besprochenen Verbesserungspotenzialen, die sich weniger auf die Produkte als vielmehr auf den Abwicklungsprozess und die entsprechenden Instrumente beziehen.

Abbildung 6: Wichtigkeit von ausgewählten Aspekten bei Absicherungsinstrumenten



3.9 VOR- UND NACHTEILE VON BANK- VERSUS VERSICHERUNGSLÖSUNGEN

Aus der Befragung lässt sich ableiten, dass es tendenziell drei Typen von Kunden im Kautionsversicherungsmarkt gibt. Erstens solche, die ausschliesslich mit Banken kooperieren, auf der anderen Seite solche, die nur mit Versicherern arbeiten. Dazwischen gibt es eine Gruppe von Kunden, die vielfach vier bis fünf Bankanbieter haben und daneben noch mit einer Versicherung (oder ggf. einzelnen Versicherungen) arbeiten. Bei der letztgenannten Kundengruppe ist es teilweise der Fall, dass diese Versicherungen entweder in spezifischen Fällen oder für bestimmte Länder eingesetzt werden: «Euler Hermes brauchen wir als Nicht-Bank nur für die USA, wo wir Assurety Bonds benötigen, weil die Banken diese nicht ausstellen dürfen.»

Von den Befragten wurde das Angebot von Banken und Versicherungen im Absicherungsmarkt grundsätzlich als ebenbürtig eingestuft. In Bezug auf das Rating schneiden Versicherer tendenziell besser ab (vgl. Tabelle 54). Als Vorteil der Banken wurde aufgeführt, dass sie sich beim zugrundeliegenden Recht flexibler zeigen würden. So würden sie nicht nur Garantien anhand von schweizerischem, britischem und deutschem Recht ausstellen, sondern würden auch anderes Recht als Grundlage akzeptieren, sofern dies in einer Ausschreibung oder von Kunden verlangt wird. Bei der Akzeptanz der verschiedenen Anbieter gilt es zwischen dem deutschsprachigen Europa und den

übrigen Ländern (ohne USA) zu unterscheiden. Im ersten Fall ist diese in Bezug auf Banken und Versicherungen als gleichwertig einzustufen. Im zweiten Fall liegt der Vorteil aufseiten der Banken: «Wenn ich mit einer Bankgarantie komme, dann akzeptieren das alle. Wenn ich aber mit einer Versicherung komme, wissen die nicht, mit wem wir hier kommen.» Oder: «A bank guarantee is normally much more welcome than an insurance guarantee.»

Bei der Dimension Wording respektive Vertragswerk liegt der Vorteil tendenziell aufseiten der Versicherer: «Der Vertragsabschluss mit einem Versicherer dauert ca. drei Monate. Mit einer Bank ist man ein halbes oder ein Jahr dran. Das Vertragswerk bei Versicherern umfasst zehn Seiten, bei einer Bank hingegen 50 bis100 Seiten.» Oder bis das Wording festgelegt ist: «In Lateinamerika muss man etwa mit zwei Wochen rechnen. Wenn es aber über eine Fronting-Bank geht, also über eine lokale Bank, dann geht es durchaus vier bis sechs Wochen, bis die Garantie beim Begünstigten ist.» Zudem wird den Versicherern eine gewisse Flexibilität attestiert, insbesondere wenn die Kunden eine Abweichung von Standardtexten einfordern. Darüber hinaus wurde als zentraler Vorteil das kompetitive Preisniveau von Versicherungslösungen genannt und dass dieses Absicherungsinstrument von Limiten losgelöst abgeschlossen werden kann. Als Hauptgrund für den Preisunterschied wurden vielfach die unterschiedlichen Regulierungswerke für Banken und Versicherungen aufgeführt, wobei der Vorteil bei Letzteren liege. Es wird aber auch vermutet, dass die Denkweise zwischen den Instituten etwas anders ist: «Ein Versicherer denkt eher in Risiko und Wahrscheinlichkeiten, das beeinflusst den Preis. Bei einer Bank ist das eher eine Eventualverbindlichkeit und es ist ein Risiko, dass sie das übernehmen müssten.»

> «Der Vertragsabschluss mit einem Versicherer dauert ca. drei Monate. Mit einer Bank ist man ein halbes oder ein Jahr dran. Das Vertragswerk bei Versicherern umfasst zehn Seiten, bei Bank hingegen 50 bis 100 Seiten.»
>
> Treasurer eines Unternehmens aus der MEM-Industrie

Bei Grossprojekten hingegen – insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen und Infrastrukturprojekten – wird der Vorteil grossmehrheitlich den Banken zugeschrieben und dies wie folgt begründet: «Die haben schon viel Erfahrung, weil sie schon länger im Geschäft sind.» Dies untermauert auch die Aussage: «Bei Grossprojekten bin ich immer mit Banken unterwegs.» Als weiterer Bankvorteil wurde das Syndizieren bei ebensolchen Projekten aufgeführt.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass insbesondere von denjenigen Kunden, die sowohl Bank- als auch Versicherungslösungen in Anspruch nehmen, insgesamt die Angebotsvielfalt geschätzt wird, um für ihren individuellen Bedarf die optimale Lösung zu finden, wie auch die folgende Aussage illustriert: «Grundsätzlich ist es irrelevant, ob eine Versicherung oder eine Bank die Garantie ausstellt. Relevant sind primär die Faktoren der Machbarkeit insbesondere betreffend des Ratings sowie des Wordings.»

Tabelle 5: Stärken-Profil der Absicherungsinstrumente von Banken- und Versicherungen aus Kundensicht[11]

VERGLEICH DER ABSICHERUNGS-INSTRUMENTE	Banken (Garantien)	=	Versicherungen (Kautionen)
Angebot	x	X	
Rating		x	X
Recht	X		
Akzeptanz Schweiz/Deutschland		X	
Akzeptanz weltweit	X		
Wording/Vertragswerk			X
Flexibilität			X
Preis/Konditionen			X
Grossprojekte	X		

3.11 VERBESSERUNGSPOTENZIALE

Zur Produktausgestaltung von Garantien wurden keine nennenswerten Verbesserungsvorschläge genannt. Diese beziehen sich vielmehr auf die Ausstellung und Abwicklung. Von mehreren Befragten wurde eine Art Online-Tool – in Anlehnung an oder basierend auf SWIFT[12] für den Zahlungsverkehr – zur elektronischen Erfassung und Abwicklung der Garantien gefordert. Im Idealzustand sollte dieses Tool einer Plattform mit Industriestandard entsprechen, das die verschiedenen Anbieter wie Banken oder Versicherer gemeinsam nutzen könnten. «SWIFT sollte genutzt werden können, damit die Beauftragung der Garantieprodukte elektronisch erfolgen kann.» So wurde auch aufgeführt, dass dies letztlich das Monitoring der Garantien vereinfachen würde.

3.12 AUSBLICK

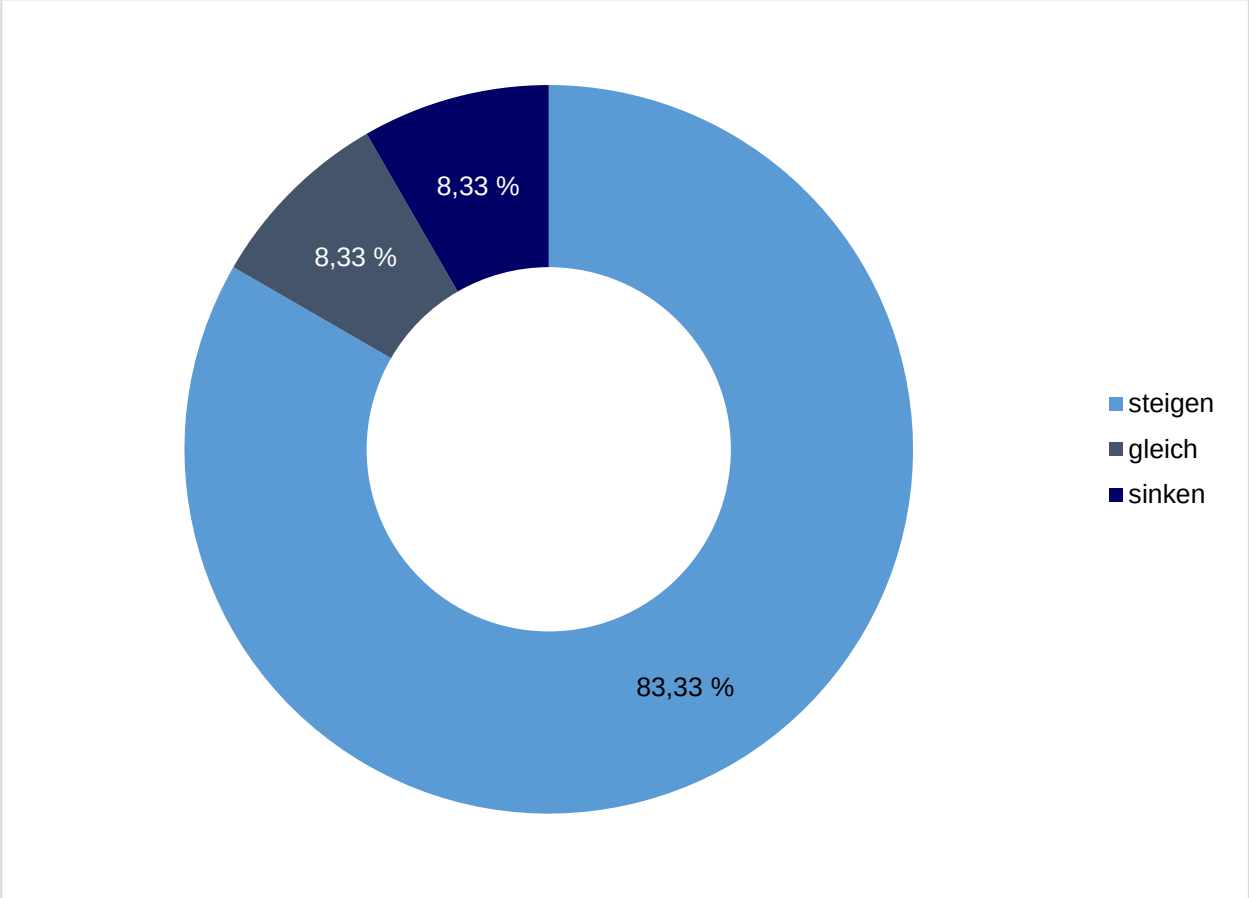
Aufgrund der fortschreitenden Globalisierung und internationalen Spezialisierung ist tendenziell von einer Zunahme des internationalen Handels auszugehen. In Bezug auf den Ausblick (Abbildung 7) erstaunt es somit nicht, dass eine bedeutende Mehrheit (83%) der Befragten angab, dass der Bedarf nach Absicherungsinstrumenten tendenziell steigen wird. Dies wurde u.a. mit der Verlagerung der Geschäftstätigkeit in Richtung Grossprojekte oder dem Ausbau von Kundenportfolios begründet. In gewissen Branchen sind es dann vielfach Neukunden, die sich zunächst absichern möchten: «Den Garanten wird es auch in Zukunft brauchen, weil man sich nicht absolut vertraut.» Gleichzeitig wird auch angenommen, dass bestehende Kunden, die in ihren Einkaufsbedingungen Absicherungsinstrumente einfordern, dies nicht ändern werden und somit der Bedarf aufgrund des Neugeschäfts tendenziell zunehmen wird.

Als mögliche Entwicklung wurde angegeben, dass es allenfalls ein Substitut für Garantien/Kautionen von herkömmlichen Anbietern wie Banken und Versicherern durch branchenfremde Anbieter geben könnte. Mittels neuer Technologien (z.B. Blog-Chain) könnten Absicherungen ggf. schneller, einfacher und günstiger gemacht werden. Aber: «Das Produkt wird weiterbestehen, die Form wird sich verändern.»

Insgesamt wurde als wesentlicher Treiber für die zukünftige Entwicklung der Bedeutung von Garantien/Kautionen weiterhin der Kunde aufgeführt: «Immer mehr verlangen einfach auch Garantien, wo früher ein Geschäft ohne Garantien gemacht wurde.» Darüber hinaus wurde aber auch erwähnt, dass dieser Markt von der allgemeinen Wirtschaftslage und letztlich von der (internationalen) Wettbewerbsfähigkeit der jeweiligen Unternehmen abhängig sei.

[11] Ein grosses X (dunkel hinterlegt) symbolisiert eine starke Ausprägung und ein kleines X (hell hinterlegt) eine schwache Ausprägung.
[12] Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

Abbildung 7: Zukünftiger Bedarf und Bedeutung von Kautionen/Garantien



4. Schlussfolgerung

Die Untersuchung des Kautionsversicherungsmarktes fördert zutage, dass es sich vor dem Hintergrund der gesamten Finanzdienstleistungsbranche sowohl bei Banken wie auch bei Versicherungen um einen Nischenmarkt handelt. Die Aufteilung des Marktes unter Banken und Versicherungen ist häufig historisch gewachsen und nur in Ausnahmefällen gesetzlich reglementiert. Tendenziell handelt es sich in den meisten Ländern um einen «Banken-Markt» (mit ca. ¾ Marktanteil), wobei Versicherer zunehmend als kompetitive Anbieter auftreten. Sowohl globale Studien als auch die Finma-Daten für den Schweizer Markt zeigen, dass es sich insgesamt um einen Wachstumsmarkt handelt, der gleichzeitig unterdurchschnittliche Schadenquoten aufweist, was in der Gesamtschau insbesondere in gesättigten Versicherungsmärkten eine gewisse Attraktivität für die Marktentwicklung mit sich bringt. Die Wachstumstreiber sind einerseits das Binnenwachstum wie auch die zunehmende internationale Orientierung speziell der MEM-Branche und in diesem Zusammenhang die allgemeine Tendenz nach zusätzlichen Absicherungsinstrumenten in einer verstärkt globalisierten Welt.

Die regulatorischen Veränderungen fordern Banken wie auch Versicherer in unterschiedlichem Ausmass heraus. Ein eindeutiger Wirkungszusammenhang lässt sich mit der vorliegenden Untersuchungsanlage nicht darstellen. Es lässt sich aber anhand der vorliegenden Datenlage annehmen, dass Banken aufgrund der Eigenkapitalunterlegung aktuell stärker davon belastet sind als Versicherungsunternehmen. Für spezifischere Erkenntnisse müssten hier jedoch weitere Untersuchungen angestellt werden.

Aus der Untersuchung der Entscheidungsprozesse im Kautionsversicherungsmarkt zeigt sich, dass Absicherungsinstrumente eine zentrale Bedeutung im Geschäftsmodell der hier untersuchten Unternehmen aufweisen; diese jedoch auch als klarer Kostenpunkt wahrgenommen werden. Die Befragung hat aber auch gezeigt, dass letztlich nicht nur der Preis und die Konditionen den Entscheid für eine bestimmte Lösung beeinflussen. Ebenso wichtig sind in der Geschäftsbeziehung zu einem Anbieter von Garantien der persönliche Kontakt und die entsprechende Expertise wie auch die Abwicklungs- und Ergebnisqualität. Tendenziell wird vom Auftragnehmer (Bürgschaftsschuldner) ein Bürge/Garant mit einem hervorragenden Image (insbesondere in den Bereichen Glaubwürdigkeit, Reputation und Solvenz) vorgeschlagen. Daher wurde diese Dimension als überdurchschnittlich wichtig eingestuft. Die effektive Auswahl für die entsprechende Garantie hängt letztlich aber von der Akzeptanz durch den Begünstigten ab. Hier zeigt sich in der Geschäftspraxis teilweise, dass diese Entscheidung nicht immer nachvollziehbaren Kriterien folgt.

Insgesamt zeigt sich unter den Befragten eine hohe Zufriedenheit mit dem Produkteangebot im Kautionsversicherungsmarkt. Verbesserungsvorschläge werden eher im Bereich der Digitalisierung bzw. Automatisierung für die Ausstellung und Abwicklung von Garantien geortet.

Gleichzeitig wird auch die Anbietervielfalt im Kautionsversicherungsmarkt geschätzt. Aus der Befragung lassen sich die einzelnen Profile der jeweiligen Anbieter nachzeichnen: So liegen gemäss der Einschätzung der Befragten die Stärken der Banken im Bereich des zugrundeliegenden Rechts, in der internationalen Akzeptanz wie auch in der Abwicklung von Grossprojekten. Die Versicherer erweisen sich insbesondere in den Dimensionen Rating, Wording/Vertragswerk, Flexibilität und Preis/Konditionen als attraktive Partner. Im Bereich des Angebots wie auch der Akzeptanz speziell im deutschsprachigen Raum wurden beide Anbieter mehrheitlich als ebenbürtig eingeschätzt.

In Bezug auf die zukünftige Entwicklung des Kautionsversicherungsmarktes geht eine bedeutende Mehrheit der Befragten insgesamt davon aus, dass es weiterhin solcher Absicherungsinstrumente bedarf und die Nachfrage speziell bei einer zunehmenden Internationalisierung der Schweizer MEM-Industrie tendenziell zunimmt. Es wird aber auch damit gerechnet, dass der Kautionsversicherungsmarkt beispielsweise durch disruptive Technologien von neuen Anbietern ausserhalb der Finanzdienstleistungsbranche aufgewühlt werden könnte. Aktuell lassen sich in diesem Nischenmarkt jedoch noch keine konkreten Anzeichen erkennen, was den etablierten Anbietern Zeit einräumt, bei der digitalen Entwicklung für den Kautionsversicherungsmarkt eine Vorreiterrolle einzunehmen.

Literaturverzeichnis

AlpTransit Gotthard AG. (2016). *Fotogalerie*. Abgerufen von https://www.alptransit.ch/de/media/fotogalerie/

Ammann, P. (2015). *Exportrisiko-Monitor 2016 Umfrage bei Schweizer Unternehmen zu Risiken und Absicherungsmassnahmen im Exportgeschäft*. Abgerufen von https://www.bfh.ch/fileadmin/data/publikationen-/2015/B_69_Ammann_P.pdf

Ammann, P. (2016). *Exportrisiko-Monitor 2016 Umfrage bei Schweizer Unternehmen zu Risiken und Absicherungsmassnahmen im Exportgeschäft*. Abgerufen von www.ti.bfh.ch/exportrisiko_monitor

AON. (2013). *Surety Market 2014 Outlook*. Abgerufen von http://www.aon.com/attachments/risk-services/2014-Surety-Market-Update-Final.pdf

BAKBASEL. (2015). *Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Schweizer Finanzsektors*. Abgerufen von http://www.bakbasel.ch/fileadmin/documents/reports/BAKBASEL_Die_volkswirtschaftliche_Bedeutung_Finanzsektor_Schweiz_2015.pdf

Berger, U. (2015). *Die Schweizer Versicherer sind erfolgreich*. Abgerufen von http://www.svv.ch/de/medien/-referate/die-schweizer-versicherer-sind-erfolgreich

Bernert, A., Corradi, D., Martin, D., Morel, P., Reich, N. & Stange, A. (2010). *Herausforderung Solvency II Vorbereitung auf die weitreichenden strategischen Auswirkungen*. BCG. Abgerufen von http://www.bcg.de/documents/file67045.pdf

Berneunion. (2016). *Global trade continues to grow, but risks increase.* Press Release. Abgerufen von unter http://www.berneunion.org/wp-content/uploads/2016/04/30032016-PRESS-RELEASE-ICISA-Berne-Union-Global-trade-continues-to-grow-but-risks-increase-docx.pd

Breiding, R. J. & Schwarz, G. (2011). *Wirtschaftswunder Schweiz*. Zürich: NZZ Verlag.

Euler Hermes. (2016). *Kautionen, Garantien, Bürgschaften*. Abgerufen von http://www.eulerhermes.ch/de-/kautionen/Documents/Factsheet_Kautionsversicherung_GER_EH.pdf

Farny, D. (o.J.). *Interview mit Prof. Dr. Dieter Farny*. Abgerufen von http://www.solvency-ii-kompakt.de/content/interview-mit-prof-dr-dieter-farny

Finma. (2015). *Bericht über den Versicherungsmarkt 2014.* Abgerufen von https://www.finma.ch/de-/dokumentation/finma-publikationen/berichte/versicherungsbericht/

Finma. (2016). *Versichererreport*. Abgerufen von http://www.versichererreport.finma.ch/reportportal/

Heinzelmann, R. (2008). Mit Garantien das grosse Geschäft machen. *Schweizer Versicherung online.* Abgerufen von http://www.pme.ch/de/artikelanzeige/artikelanzeige.asp?pkBerichtNr=173364

HSBC. (2012). *Die Auswirkungen von Basel III und Solvency II: Fluch oder Segen?.* Düsseldorf: Autor.

Huber, L. (2014). Pharma und Bau als Zugpferde der Wirtschaft. *TagesWoche online.* Abgerufen von unter http://www.tageswoche.ch/de/2014_49/basel/674756/

Meister, W. & Wessler-Possberg, D. (2007). *Studieren mit Erfolg: Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschaftswissenschaftler.* Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Handelszeitung (2015). Mem-Industrie blickt düster in die Zukunft. *Handelszeitung online*, 11.11.2015. Abgerufen von http://www.handelszeitung.ch/konjunktur/mem-industrie-blickt-duester-die-zukunft-913922

Müller, G. V. (2014). In der Golfregion ist Siemens ' Welt noch in Ordnung. *NZZ*, 24.06.2014, S. 35.

Sarialtin, M. (2015). *Eine Analyse zu den Auswirkungen von Basel III und Solvency II. Der Shareholder-Value-Ansatz am Wendepunkt.* Springer: Wiesbaden.

Schmeiser, H., Elling, M., Gatzert, N., Schuckmann, S. & Toplek, Denis. (2006) Volkswirtschaftliche Implikationen des Swiss Solvency Tests. *I·VW HSG Schriftenreihe*, Band 48.

Schöchli, H. (2016). Maschinenindustrie zieht düstere Bilanz. Einbruch nachdem Franken-Schock. *NZZ*, 01.03.2016, S. 1.

Schubert, L. (2003). *The Legal Basics of Surety Bonds, Construction Executive*. Abgerufen von http://suretyinfo.org/news_room/products/legal_basics.pdf

Schwarz, G., Meier, D. & Schepers, F. (2011). *Solvency II – eine strategische und kulturelle Herausforderung.* Abgerufen von http://www.bain-company.ch/en/Images/Bainbrief-TW-Studie_Solvency_II.pdf

S-GE. (2015). *Vademecum Aussenswirtschaft.* Ausgabe 2015. Abgerufen von http://www.s-ge.com/sites/default/files/private_files/Vademecum_2015-Web_DE.pdf

SNB. (2013). *Die Banken in der Schweiz*. Zürich/Bern: Autor.

Suretybonds. (2016). *Surety Bonds Timeline*. Abgerufen von https://www.suretybonds.com/edu/history.html

Swissmem. (2016a). *Historisches Lexikon der Schweiz.* Abgerufen von http://www.hls-dhs-dss.ch/textes/d/D16473.php

Swissmem. (2016b). *MEM-Industrie: Der Aufschwung lässt weiter auf sich warten.* Abgerufen von http://www.swissmem.ch/de/news-medien/news/mem-industrie-der-aufschwung-laesst-weiter-auf-sich-warten.html

Ulatowski, M. (2015). Kreditversicherer. In M. Bauer, J. Kantowsky & A. Schulte (Hrsg.*). Stakeholder Management in der Restrukturierung. Perspektiven und Handlungsfelder in der Praxis.* S. 162–176. Springer: Wiesbaden.

Ziegler, S., Erny, M., Zaugg, J. & Loeber, S. (2012). *Schlussbericht Finanzdienstleistungsbranche Schweiz Herausforderungen für Unternehmen, Mitarbeitende und Bildungsinstitutionen*. ZHAW: Winterthur.

Tabellenverzeichnis

Abbildungsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis

bspw.	beispielsweise
ca.	circa
KMU	kleines oder mittleres Unternehmen
MEM	Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie
MENA	Middle East and North Africa
Mia.	Milliarde(n)
Mio.	Million(en)
s.	siehe
SVV	Schweizerischer Versicherungsverband
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
u.a.	unter anderem
z.B.	zum Beispiel
ZHAW	Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften
ZRI	Zentrum für Risk & Insruance

Autor der Studie[13]

Matthias Erny, Dr. rer. soc. HSG

Matthias Erny ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Zentrum für Risk and Insurance an der ZHAW School of Management and Law. Er hat an der Universität St.Gallen (HSG) promoviert und forscht zu Herausforderungen im Spannungsfeld zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik mit einer besonderen Berücksichtigung der Finanzdienstleistungsbranche. Zudem ist er Mitglied der Studienleitung des MAS Insurance Management und lehrt in der Weiterbildung und in Bachelor-Programmen. Matthias Erny hat beim internationalen Think-Tank DCAF in Genf gearbeitet und verfügt über Beratungserfahrung in einer international operierenden Unternehmung.

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften
zh aw School of Management and Law

ZENTRUM FÜR RISK & INSURANCE (ZRI)

Das ZRI ist das Kompetenzzentrum für ökonomische und sozialwissenschaftliche Fragestellungen im Bereich Versicherungswirtschaft an der ZHAW School of Management and Law. Das Zentrum verfügt über zahlreiche Partnerschaften mit verschiedenen in- und ausländischen Institutionen aus Forschung und Wirtschaft. Das ZRI-Team ist in Lehre und Weiterbildung tätig, betreibt anwendungsorientierte Forschung und bietet Beratungen in den folgenden Bereichen: Management von Versicherungsunternehmen, Kundenbeziehungsmanagement und Vorsorge.

[13] Ein besonderer Dank gilt auch Dr. Pirmin Mussak, der die Grundlagen dieser Studie massgeblich mitgeprägt hat.

Partner und Praxisbeispiel

Euler Hermes ist weltweiter Marktführer im Kreditversicherungsbereich und anerkannter Spezialist in den Bereichen Bürgschaften, Garantien und Inkasso. Das Unternehmen verfügt über mehr als 100 Jahre Erfahrung und bietet seinen Business-to-Business(B2B)-Kunden Finanzdienstleistungen an, um sie im Liquiditäts- und Forderungsmanagement zu unterstützen. Über das unternehmenseigene Monitoringsystem wird täglich die Insolvenzentwicklung kleiner, mittlerer und multinationaler Unternehmen verfolgt und analysiert, die in Märkten tätig sind, auf die 92% des globalen BIP entfallen. Das Unternehmen mit Sitz in Paris ist in mehr als 50 Ländern vertreten und beschäftigt über 6'000 Mitarbeitende. Euler Hermes ist eine Tochtergesellschaft der Allianz und ist an der Euronext Paris kotiert (ELE.PA). Sie wird von Standard & Poor's und Dagong Europa mit einem Rating von AA- bewertet. 2015 wies das Unternehmen einen konsolidierten Umsatz von 2,6 Mia. Euro aus und versicherte weltweit Geschäftstransaktionen im Wert von 890 Mia. Euro.

Euler Hermes Schweiz beschäftigt rund 50 Mitarbeitende an ihrem Hauptsitz in Wallisellen und den weiteren Standorten in Lausanne und Lugano.

Weitere Informationen finden sich unter: www.eulerhermes.ch, LinkedIn oder Twitter @eulerhermes.

EULER HERMES
Our knowledge serving your success

Praxisbeispiel Gotthard-Basistunnel: Euler Hermes versichert Tunnelbohrmaschinen, Baufirmen und Züge

Mit Gabi und Sissi durch die Wand: Die von Euler Hermes versicherten Tunnelbohrmaschinen Sissi, Heidi, Gabi 1 und Gabi 2 haben den Grundstein gelegt für den Schweizer Gotthard-Basistunnel, der am 1. Juni 2016 eröffnet wurde. Als Bürge beteiligte sich der Kreditversicherer mit Avalkrediten in Höhe von mehr als 170 Mio. Schweizer Franken an dem längsten Eisenbahntunnel der Welt. Neben den vier Tunnelbohrmaschinen stand der weltweit führende Kreditversicherer auch Bürge für die Arbeitsgemeinschaft (ARGE) der vier führenden Bauunternehmen aus der Schweiz, Österreich, Italien und Deutschland. Zudem agiert Euler Hermes als Avalgeber für Züge, die künftig durch den Gotthard-Tunnel fahren.

Sissi & Co. machen die Arbeit – aber Absicherung hat dies erst ermöglicht

«Als Bürge für die Tunnelbohrmaschinen identifizieren wir uns mit solch einem Projekt und verfolgten jeden einzelnen Meilenstein», sagte Stefan Ruf, CEO von Euler Hermes Schweiz. «Im November 2002 ging es los und am 6. September 2006 hatte ‹Sissi› es geschafft: den Durchbruch, mit der erwarteten Präzision.» Die Abweichung betrug vertikal zwei Zentimeter und horizontal fünf – bei einem Tunneldurchmesser von zehn Metern. «Wir sind sehr stolz ein Teil dieses Erfolgs zu sein», sagte Ruf.

Abbildung 8: Tunneldurchstich am Gotthard-Basistunnel

Quelle: AlpTransit Gotthard AG

«Obwohl Sissi, Heidi und die zwei Gabis die eigentliche Arbeit getan hatten, haben wir als Versicherer dies ermöglicht und abgesichert.» Die Erfahrung als Bürge bei zahlreichen grossen Infrastrukturprojekten kam Euler Hermes auch beim Gotthard-Tunnel zu Gute. So stellte Euler Hermes Avale und Rückgarantien für die ARGE aus vier internationalen Bauunternehmen in massgeblicher Höhe. «Das war durchaus komplex bei mehreren Unternehmen, noch dazu aus verschiedenen Ländern. Aber wir haben die notwendige Expertise für ein Projekt dieser

Grösse», sagte Ruf. «Es ist unsere DNA, Ausfallsrisiken von internationalen Unternehmen zu analysieren. Es half aber natürlich auch, dass wir als Bürge unter anderem durch den Zürich-Thalwil-Tunnel einige Jahre zuvor bereits einen entsprechenden Track Record aufweisen konnten.»

Finanzierung der Züge durch Gotthard-Tunnel über Euler Hermes-Avalkredite

Der Tunnel begleitet den Kreditversicherer auch nach der Eröffnung weiter – zumindest indirekt: «Unsere Beziehung zum Gotthard ist noch nicht vorbei – wir stellen auch Avale für die Züge, die künftig durch den Tunnel fahren, an dem ‹unsere› Tunnelbohrer einen massgeblichen Anteil hatten. Da schliesst sich der Kreis.» sagte Ruf. Neben dem klassischen Kreditversicherungsgeschäft sichert Euler Hermes Unternehmen gegen Schäden aus Betrug durch Mitarbeiter und Hackerschäden sowie mittelfristige Projekte wie Fabriken, Produktionslinien oder hochspezialisierte Maschinen gegen Zahlungsausfälle und Insolvenzen der Abnehmer. «Die meisten denken bei Euler Hermes nur an die klassische Debitorenversicherung», so Ruf. «Das ist aber nur die halbe Wahrheit. Wir sind einer der weltweit grössten Bürgen und Avalkreditgeber, insbesondere bei grossen Bau- und Infrastrukturprojekten. Unser Vorteil ist unsere grosse Finanzstärke als Teil des Allianz-Konzerns und das damit verbundene Rating. Das bedeutet, dass unsere Kunden oft weniger Risikokapital vorhalten müssen als bei weniger finanzstarken Partnern.»

Anhang

Fragebogen zur Kautionsversicherung im Schweizer Markt mit Fokus MEM-Industrie

Angaben zum Unternehmen

Tätigkeitsfeld: national/international

In welchen Bereichen sind Sie tätig? Schwerpunktfelder? (kurze Erklärung)

Beschreibung Unternehmen / Funktion

Könnten Sie bitte kurz Ihr Unternehmen / Ihre Funktion beschreiben?

Marktentwicklung & Trends

Welches sind die Wachstumsmärkte für Ihre Branche / für Ihr Unternehmen?

Bedürfnis (Auslöser)

Bedürfnisse einer Kaution/Garantien

Welche Bedürfnisse haben Sie im Bereich von Garantien? Welcher Nutzen ergibt sich daraus?

Alternativen von Kautionen

Welche Alternativen zu Kautionsversicherungen prüfen/bevorzugen Sie regelmässig und weshalb?

Stellenwert von Garantien

Welchen Stellenwert haben für Sie Garantien (z.B. auch für Ihr Geschäftsmodell)? (hoch, mittel, gering (weshalb?)

Gründe für Nichtverwendung von Kautionen?

Welche Gründe für die Nicht-Nutzung von Kautionen gibt es für Sie?

Bonität / Rating des Anbieters

Welche Bedeutung hat die Bonität / das Rating des Garantieanbieters aus Ihrer Sicht?

Verbesserungspotenziale

Welche Verbesserungspotenziale für das Angebot von Garantieleistungen existieren aus Ihrer Sicht?

Vor- und Nachteile von Kautionsversicherungen

Wie beurteilen Sie Garantielösungen von Banken vs. Kautionsversicherungen?

Was sind Vorteile? Was sind Nachteile?

Entscheidungsprozess und Haupt-Motivatoren

Kriterien für die Wahl der Versicherungsgesellschaft (Garantieleistungen)

Wie wichtig sind Ihnen folgende Kriterien?

	Wichtigkeit				
Dimensionen	**sehr wichtig**	**wich-tig**	**es geht so**	**un-wichtig**	**völlig un-wichtig**
a. Garantien					
Freie Ausgestaltung (modularisierte, individualisierte Ausgestaltung der Deckung)	○	○	○	○	○
Konditionen/Pricing	○	○	○	○	○
Vertragsdauer	○	○	○	○	○
Gewünschte Garantiesumme (Deckung)	○	○	○	○	○
Abwicklungs- und Ergebnisqualität	○	○	○	○	○
b. Image des Anbieters					
Glaubwürdigkeit	○	○	○	○	○
Reputation	○	○	○	○	○
Solvenz (inkl. Rating)	○	○	○	○	○
c. Kontakt					
Persönlicher Kontakt	○	○	○	○	○
Beratungskompetenz, Expertise, Know-how	○	○	○	○	○
Geschwindigkeit und Vollständigkeit der Offerte	○	○	○	○	○

Abwicklung im Garantiefall

Ziehung von Avalen

Haben Sie in der Vergangenheit bereits Avale gezogen (bei allfälligen anderen Kautionspartnern)?

Regulatorisches Umfeld & Marktentwicklung

Entwicklung

Wie hat sich der Kautionsmarkt/Garantiemarkt (z.B. in den letzten fünf Jahren) aus Ihrer Sicht entwickelt?

Veränderung des regulatorischen Umfeldes

Gibt es aus Ihrer Sicht Indizien, dass sich die Veränderung des regulatorischen Umfeldes (für Banken und Versicherungen) auf die Kautionsversicherung ausgewirkt hat (Nachfrage, Preis, Produktausgestaltung, Marktkonsolidierung, …)?

Bankbeziehung

Wie beurteilen Sie das Verhältnis zu Ihrer Bank in den letzten Jahren (verschlechtert, unverändert, verbessert, weshalb? Fokus Garantien)?

Regulierung in ausgewählten Ländern

Gibt es Länder, in denen Kautionen gegenüber Bankgarantien besonders akzeptiert sind und wenn ja, weshalb?

Welche Garantiebestimmungen existieren in ausgewählten Ländern (oder wie informieren Sie sich darüber)?

Ausblick

Zukünftiger Bedarf und Bedeutung von Kautionen

Wird Ihr Bedarf an Kautionen/Garantien eher sinken oder steigen?

Wie beurteilen Sie die zukünftige Bedeutung von Kautionen? (Bspw. im Vergleich mit Bankgarantien, etc.)

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

**School of
Management and Law**

St.-Georgen-Platz 2
Postfach
8401 Winterthur
Schweiz

www.zhaw.ch/sml

AACSB ACCREDITED

INSTITUTIONAL AUDIT FIBAA