

Kaum Fleisch am Knochen



Schäden durch Blitzeinschlag gehen in der Regel richtig ins Geld, weil oftmals ein Rotorblattschaden oder gar ein Totalausfall zu beklagen ist. Foto: dpa

Beim Thema Prämien für Windmühlen klingen die Töne von Maklern und Versicherungen immer etwas anders, aber die Melodie ist gleich. Der Markt schwächelt und trotzdem drängen neue Konkurrenten in das Geschäft. Unsere Umfrage unter den führenden Platzhirschen zeigt, dass sich vor allem Betreiber die Hände reiben dürfen.

SONNE WIND & WÄRME wollte wissen, wo Versicherungs-Trends liegen, wie sich die Schäden entwickeln, welche Komponenten häufig kaputt gehen und dadurch die Kasse belasten und wie sich der Markt insgesamt entwickelt. Um es schon einmal kurz vorwegzunehmen: Eigentlich warten alle auf den großen Knall, damit die Prämien zumindest ansatzweise dem versicherten Investment wieder näher kommen. Gleichzeitig hofft man, dass es doch bitte die Konkurrenz erwischen möge.

Tatsächlich ist im Geschäft mit Windenergieversicherungen ein unglaublicher Preisverfall zu beobachten – Sichtkontakt zum Boden (noch) nicht

vorhanden. Ein Windpropeller von Enercon lässt sich im Enercon-PartnerKonzept ohne Probleme für 0,5 Ct/kWh versichern – und das ist schon teuer. Auch die Windmühlen der Konkurrenten passen für etwas höhere Kurse vollumfänglich in ein komfortables Deckungskonzept. Ein wichtiger Grund dafür ist, dass trotz der geringen Margen die Konkurrenz steigt und neue Wettbewerber mit wenig Expertise in den Markt drängen. Offensichtlich verfolgen hier einige Akteure die Strategie, dass auf dem ausgehungerten Markt irgendwann die Handtücher fallen. Dann könnten die Prämien wieder steigen oder zumindest ein größerer Bestand die Schäden besser ausbügeln.

Aufgrund des Wettbewerbs wird zunehmend das Ausland interessant, weil die Prämien besser sind. Große Versicherungen und einschlägige Makler zieht es in Richtung neuer Märkte. Das sind neben Frankreich und Großbritannien auch die skandinavischen und die osteuropäischen Länder. Hier fehlt zum einen die technische Versicherungsexpertise und zum anderen sind die maximal annehmbaren Schadenshöhen bei Ausfällen für die örtlichen Assekuranzen oft zu hoch. Das betrifft zum Beispiel die Absicherung von Erträgen, wenn Umspannwerke für die Wiederbeschaffung von Ersatzteilen über Monate ausfallen.

Blitzschäden dominieren

Und auch das Stichwort Schaden ist interessant. Hier tauschen Komponenten wie Getriebe, Generator oder Hauptlager in den Statistiken die vorderen Plätze mit defekten Rotorblättern und inneren Betriebsschäden durch Blitzeinschläge sowie gelegentlichen Brandschäden. Das muss aber nicht zwangsweise an einer besseren Technologie aus den Häusern der Windradbauer liegen. Im Prinzip dreht sich die Schadenstatistik in Richtung Blitzschaden und Rotor, weil technische Versicherungen zunehmend Subsidiärversicherungen rund um die Vollwartungsverträge der Hersteller stricken. Diese nehmen je nach Vertrag einen Großteil der Risiken. Damit wandern die mechanischen Ausfälle in Windenergieanlagen bestenfalls in die großen Statistiken des deutschen Maschinenbaus.

Für technische Versicherungen mit ihren Spezialabteilungen bleibt da nicht mehr viel übrig. Während sie früher die volle Deckung übernahmen, hat sich ihr Geschäft inzwischen auf Zusatzdeckungen reduziert. Sie stopfen nur noch die Lücken in den Vollwartungsverträgen. Und dieser Trend wird der Umfrage nach anhalten, weil nicht zuletzt die ersten unabhängigen Dienstleister um Marktanteile in Sachen Vollwartung kämpfen.

Dennoch könnte für Versicherungen eigentlich alles in Butter sein. Schließlich lässt sich mit geringeren Risiken und schmalere Prämien gut leben, wenn da nicht die Schäden wären. Ein simples Beispiel: Nimmt man – rein hypothetisch – nur 1 €/kWh an und rechnet das auf den Ausbaudeckel von 2.500 MW/a um, dann würde das jährliche Neugeschäft der großen Versicherungen ein mickriges Prämienvolumen von 2,5 Mio. € haben. Wenn sich im Verhältnis dazu auch nur eine Maschine in einen brandbedingten Totalschaden verwandelt, würde das komplette Neugeschäft den Schaden nicht einmal zur Hälfte decken. So viel zu den Prämien.

Das Kleingedruckte lesen

Allerdings sollten sich Betreiber angesichts niedriger Versicherungsbeiträge nicht zu genüsslich die Hände reiben, denn auch die Hersteller sichern sich ab. Schließlich lösen sich Schäden mit der Erfindung von Vollwartungsverträgen nicht einfach in Luft auf. „Im

Versichern heißt Vertrauen.

& NW Assekuranz
Global Insurance Broking



Wir bringen unser energiegeladenes Team und Ihre Anforderungen zusammen!





Trends der Versicherungswirtschaft

Gründe definieren Hersteller über die Vollwartung erstens vertragliche Garantien und zweitens ein Instandhaltungsversprechen. Daher ist es wichtig, die Ausschlussregelungen und Begrenzungen der Leistungsversprechen genau zu erkennen. Davon hängt am Ende das Deckungskonzept für die nicht im Vollwartungsvertrag enthaltenen Risiken ab", bringt es Matthias Nienhaus, Produktmanager Windenergie bei der Gothaer Allgemeine Versicherungs AG, auf den Punkt.

Und diese Ausschlüsse fallen je nach Hersteller und Vertrag sehr unterschiedlich aus. Das betrifft einerseits die Technik. Also die Frage, ob der Tausch

von Großkomponenten über die Vertragslaufzeit limitiert ist, die Fundamente enthalten sind oder der Hersteller bei einem Totalschaden mit im Boot sitzt. Andererseits können auch externe Einflüsse wie höhere Gewalt oder die Folgen eines Sturms ausgeschlossen sein. Hier kommt es immer auf die genaue Formulierung an. „Wir lesen jeden Vertrag, damit wir die Risiken verstehen und sie dem Kunden abnehmen können. Zudem haben Betreiber bei möglichen Insolvenzen oder vorzeitigen Kündigungen einen außerordentlichen Schutzbedarf, der Teil einer Deckung sein sollte“, sagt Nienhaus.

Die Gothaer hat bei diesen Fragen mit gut 12.000 Anlagen im Bestand durchaus Expertise. Rund um die Vollwartungsverträge stricken aber auch die Konkurrenten neue Deckungskonzepte. Ein Muss sind die Maschinen- und Maschinen-Betriebsunterbrechungsversicherungen sowie die Haftpflicht für Betreiber.

Weil die Konkurrenz groß ist, gibt es in den Paketen immer mehr Leistungen zu geringeren Beiträgen. „Dazu gehören D&O-Versicherungen, die das Management gegen die Ansprüche von Dritten absichert, Rückbaubürgschaften oder Montage- und Rechtsschutzversicherungen. Insgesamt ist ein hoher Verdrängungswettbewerb zu beobachten. Aber so lange Vollwartungsverträge möglich sind, ist das in erster Linie gut für den Kunden“, sagt Patrick Legenza, von der Abteilung technische Versicherungen bei der R+V Allgemeine Versicherung AG. Die Assekuranz hat um die 1.000 Anlagen versichert und bietet ihre Lösungen ebenfalls in All-Inclusive-Paketen an.

Auf die Deckung kommt es an

In diesen finden sich auch immer häufiger Transportversicherungen oder schadensausgleichende Lösungen für die verspätete Inbetriebnahme. Solche Konzepte empfiehlt beispielsweise die Marsh GmbH mit einem Blick durch die Brille des Betreibers und nach der Prüfung von Verträgen. Die Frage ist, wer welche Risiken beim Aufbau und Transport trägt und was passiert, wenn sich die Inbetriebnahme eines Windparks erheblich verzögert. Allerdings gelten auch hier in der Regel Selbstbehalte für den Versicherten und Fristen dazu, nach wie vielen Tagen oder Wochen entgangene Erträge erstattet werden.

Ebenso finden sich in den Portfolien Versicherungslösungen für den Ausfall der Übergabestationen oder anderer Rückwirkungsschäden. Über den Sinn oder Unsinn solcher Schadensszenarien lässt sich streiten. So einige Produkte wandern auch über die von Banken beauftragte Due Dillgence in die Pakete. Schließlich werden die sorgfältigen Prüfungen gut honoriert und der Hinweis auf mögliche Risiken fürs Kapital macht sich da nicht schlecht. „So kommen Bestandteile in die Deckung, die eigentlich gar nicht sein müssten“, findet Lars van Ellen vom gleichnamigen Maklerbüro in Aurich.

Er ist seit Anfang der 1990er Jahre im Geschäft und hat schon um die 5.000 Anlagen versichert. Er schaut mit seiner Expertise lieber auf die möglichen Stolpersteine für Betreiber. Und die stecken eben in den Verträgen und in schwammigen Formulierungen. „Es gibt nur wenige Hersteller mit einer klaren Linie, aber viele Unterschiede zu den Haftungsbegrenzungen“, sagt er. Daher gilt die Devise: Drum prüfe, wer sich ewig bindet. „Die wenigsten Betreiber wechseln den Vertrag. Für ältere Anlagen müssten sie höhere Beiträge zahlen und bestehende Mängel werden von einer neuen Assekuranz nicht versichert“, ergänzt

van Ellen. Darum sollten sich die Betreiber zum Lesen der Verträge technischen Sachverständigen einkaufen.

Grundsätzlich gibt es auch Hersteller, die für Überlastungen oder Verschleiß ein Versprechen abliefern. Beides gehört nicht zur Domäne von Versicherungen, weil für sie nur unvorhersehbare Ereignisse und deren Folgeschäden eine ersatzpflichtige Leistung sind. Daher könnten Betreiber durchaus auf den Kosten für Bauteile mit einer sogenannten „enttäuschenden Lebenserwartungen“ sitzen bleiben. Zum Beispiel dann, wenn Komponenten ohne ersichtliche Fehler oder mit einem immer wiederkehrenden Schadensbild vorzeitig den Geist aufgeben und dafür keine besonderen Bedingungen gelten. Gute Versicherungen gehen hier erst einmal in Vorleistung und steigen hinterher mit den Herstellern in den Ring.

Andere Spielregeln auf See

Interessant ist auch die Entwicklung auf See, bei denen es für Versicherungen um ganz andere Beträge geht. Hier gibt es vor allem um Schäden an Kabeln und Fundamenten im zweistelligen Millionenbereich, die ihre Ursache in Fehlern bei der Montage und Errichtung haben. Aufgrund der Vollwartungsverträge liegen auch offshore die meisten übrigen Risiken in der Betriebsphase bei den Windenergieanlagen-Herstellern. Kritisch im Sinne eines Versicherungsschutzes sind die Aufbauphase und die Absicherung der übrigen Infrastruktur.

„Das größte Risiko sind Verzögerungen beim Aufbau oder der Inbetriebnahme, weil die Vorlaufkosten für ein Projekt sehr hoch sind“, sagt Thomas Haukje, geschäftsführender Gesellschafter der Northwest Assekuranzmakler. Die Spezialisten haben in deutschen Gewässern für den Großteil der Projekte einen Schutz für alle Phasen eines Hochseewindparks aufgebaut. Und das bedeutet nach den ersten Erfahrungen

Der Versicherungsspezialist !

über 20 Jahre Erfahrung in der Absicherung von regenerativen Energiesystemen !

Wir versichern mit Komplett-Schutz

Windenergie- und Solaranlagen und sonstige regenerative Energiesysteme

mit z.B. Montage-, Bauherren- und Betreiberhaftpflichtversicherungen, Ausfallbürgschaften, verspätete Inbetriebnahme, Allgefahrendeckung, Zusatzversicherung zum Vollwartungsvertrag, Rechtsschutz usw.

und wie immer, zu günstigen Beiträgen durch Rahmenverträge!

Versicherungen Immobilien Auktionen **Maklerbüro van Ellen**
Inh. Lars van Ellen
26605 Aurich - Timmeler Str. 16 - Tel. 04941- 99 03 3 - www.van-Ellen.com - info@van-Ellen.com



Wind und Wetter nutzen mit robusten Laptops und Tablets

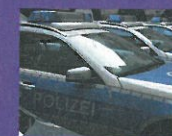
roda
solid IT-solutions



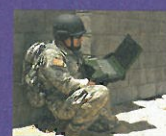
MIL-STD
FROST
HEAT
WATER
SAND
SHOCK



Industry



Public Security



Military



Rescue Service

Landstraße 6 • 77839 Lichtenau
Telefon: +49 (0) 7227 / 9579 - 0
eMail: info@roda-computer.com

www.roda-computer.com

Marktbefragung: Versicherungen für die Windenergie-Branche

Unternehmen	Aon Risk Solutions	Basler Versicherungen	Enser Versicherungskontor GmbH	FirstDresden Finance Versicherungsmakler GmbH & Co. KG	Gerd Augustin GmbH	Gothaer Allgemeine Versicherung AG	Maklerbüro van Effen	Marsh GmbH	Nordwest Assekuranzmakler GmbH & Co. KG	R+V Allgemeine Versicherung AG
Internetadresse	www.aon.de	www.basler.de	www.evko-oberense.de	www.energyprotect.eu	www.gerd-augustin.de	www.gothaer.de	www.windenergieversicherungen.de www.van-ellen.com	www.marsh.de	www.nw-assekuranz.de	www.ruv.de www.kompetenzzentrumEE.de
Versicherung oder Makler?	Makler	Versicherung	Versicherungsmakler	Makler	Makler	Versicherung	Versicherungsmakler	Makler	unabhängiger, inhabergeführter Versicherungsmakler	Versicherung
Angebote für onshore und/oder offshore oder beides?	on- & offshore	on- & offshore	on- & offshore	on- & offshore	on- & offshore	onshore	on- & offshore	on- & offshore	on- & offshore	onshore
Welche Trends beobachten Sie auf dem Markt für Windenergie-Versicherungen?	Onshore: Stabilisierung der Prämien auf sehr niedrigem Niveau; deutliche Konzentration auf subsidiäre Versicherungen zu Vollwartungsverträgen von Herstellern oder Drittanbietern Offshore: steigende Versicherungskapazitäten durch Hinzutreten weiterer Versicherer – dadurch deutlicher Druck auf das Prämienniveau	Anhaltend starker Wettbewerb auf dem Makler- sowie Versicherungsmarkt; überwiegend Abschluss von Vollwartungsverträgen, daher Trend zu Zusatzdeckungen anstelle von Volldeckungen; zunehmende Aktivitäten in europäischen Märkten (UK, Frankreich, Skandinavien)	Prämienniveau für Zusatzversicherungen zu Vollwartungsverträgen sinkt beständig, wobei mittlerweile eine Schmerzgrenze erreicht sein dürfte; die günstigste Prämie bedingt oftmals nicht den besten Versicherungsschutz und auch die Dienstleistungen des Maklers/Versicherers (z. B. im Schadenfall) sollten sehr genau geprüft werden	Komplettangebote von der Transportversicherung über Rückbaubürgschaften, Montageversicherung, WKA Versicherung, techn. Versicherung, Betreiberhaftpflicht aus einer Hand	Prämienvorfall	Kundenfreundliche Versicherungskonzepte (weitgehender Versicherungsschutz bei niedrigen Prämien)	Versicherungsbeiträge für Maschinen- und Maschinen-Betriebsunterbrechungsversicherung sind zum Teil gefallen, trotzdem ist der Versicherungsschutz immer umfangreicher geworden; aktuelle Absicherungstrends: Absicherung von Rückwirkungsschäden, Montageversicherung, Montage-Betriebsunterbrechungs-Versicherung, Ertragsausfall bei verspäteter Inbetriebnahme	Neue Versicherer drängen in den Markt, dadurch kommt es zu verstärktem Wettbewerb und Prämienabtrieb (onshore und offshore); Service- und Wartungsangebote, insbesondere der freien Anbieter, werden umfangreicher und somit der vom Versicherer bereit zu stellende Versicherungsschutz geringer (onshore)	Onshore: zusätzliche Kapazitäten durch neue Anbieter; Mitversicherung von externer Netzanbindung/Umspannwerken und die Mitversicherung von Rückwirkungsschäden (Ertragsausfälle durch Schäden an Umspannwerken), Transport- und/oder Montage-Betriebsunterbrechungsversicherung als Bankenanforderung Offshore: mehr Wettbewerb durch nationale wie international zunehmende Kapazitäten, dynamische Anpassung und ständige Verbesserung der Bedingungen bei gleichbleibenden oder z.T. sinkenden Prämien	Steigender Preiswettbewerb zwischen den Versicherern; umfassende Konzepte zur Absicherung von Windparks werden nachgefragt (Planungs-, Bau- und Betriebsphase); Nachfrage nach Maschinenversicherung, Maschinenbetriebsunterbrechungs-Versicherung, Haftpflichtversicherung, Rechtsschutzversicherung, D&O-Versicherung und Rückbaubürgschaft
Welche Versicherungsfälle treten bei Ihnen am häufigsten auf?	Schadenhäufung durch innere Betriebsschäden, Blitzschäden, Diebstahlschäden	k.A.	Schäden durch Blitzschlag, aber auch Material- oder Konstruktionsfehler an Getrieben und Generatoren	Blitzschlag; Überspannung; Montageschäden	Blitzschlag	Blitzschlag und technisches Versagen von Komponenten	Blitzschäden; Überspannungsschäden	Onshore: innerer Betriebsschäden Offshore: Fundamente, Innerparkkabel	Onshore: Schäden durch höhere Gewalt, Blitzschäden, Diebstahl/Vandalismus Offshore: Schäden im Prozess der Seekabellegung (ca. 40 % der Fälle)	Blitzschlag
An welchen Komponenten treten rein zahlenmäßig am häufigsten Schäden auf?	Getriebe, Hauptlager, Rotorblätter, Generator, Verkabelungen, Transformatoren	Rotorblätter, Lager (Hauptlager, Getriebe sowie Generator), Umrichter	Getriebe und Generatoren sowie Rotorblätter; elektrotechnische Komponenten	elektronische und elektrische Komponenten	Blätter; Getriebe	Rotor; Getriebe; Steuer- und Regelungstechnik	Rotorblätter; Umrichter; Leistungsteile	Onshore: Getriebe, Generator, Leistungsteile; Offshore: Fundamente, Innerparkkabel	Onshore: Rotorblätter, Getriebe, elektronische Bauelemente Offshore: Kabelschäden (insbesondere während der Installation)	Rotorblätter
Welche Schäden verursachen finanziell betrachtet die größten Schadenssummen?	Brandschäden, z. B. infolge von technischen Ursachen oder Blitzschlag; Schäden mit Versagen des Turms und Absturz der Gondel	Getriebeschäden (Totalschäden sowie Teilschäden, die nicht auf der Anlage repariert werden können); Hauptlagerschäden; Generatorschäden Rotorblattschäden	Brandschäden; Getriebeschäden	Brandschäden	Getriebe	Rotor; Getriebe; Parkverkabelung/Umspannwerke	Getriebeschäden; Generatorschäden; Hauptlagerschäden; Trafoschäden an Umspannwerk	Offshore: Schäden, für die große Schiffseinheiten zur Schadenbehebung benötigt werden, Schäden an der Umspannplattform Onshore: Brandschäden/Totalverlust, Getriebeschäden (in der Regel über 100.000 €), Generatorschäden (in der Regel 40.- bis 70.000 €), Rotorblatt-/Blitzschaden (um die 200.000 €)	Onshore: Brandschäden, externe Verkabelung, Umspannwerk Offshore: Kabelschäden während der Installation, Umspannwerk	Brandschäden, da meistens Totalschäden

erst einmal Überzeugungsarbeit. Schließlich laufen alle Offshore-Windfarmen bisher über ein Multi-Contracting mit diversen Schnittstellen und entsprechenden Unschärfen. „Wir brauchen einerseits den Willen zur Transparenz bei allen Akteuren und andererseits die Bereitschaft, miteinander zu kooperieren, damit alle Fakten auf dem Tisch liegen. Das betrifft die unternehmensspezifischen Risiken der Auftragnehmer und die wetterbedingten Risiken“, sagt er.

Das heißt im Klartext, dass es für risikooptimierte Strukturen darauf ankommt, wer in den milliarden-schweren Projekten welches Risiko trägt und auch abdecken kann. Schließlich versichern die Assekuranten einen Windpark immer bis zur vollen Höhe des Wertes beziehungsweise bis zum höchsten maximal anzunehmenden Schaden. Wie wahrscheinlich dieses

Worst-Case-Szenario ist, spielt dabei keine Rolle. Daher geht es darum, den größten anzunehmenden Schaden durch kluge Risikoteilung und anerkannte Technik zu reduzieren. „Etwa 80 % unserer Arbeit entfallen auf die Beratung des Kunden und die Strukturierung des Risiko- und Versicherungskonzeptes und nur 20 % auf die Platzierung der Police am Markt“, sagt Hauke.

Steigende Versicherungskapazitäten durch neue Marktakteure und einen beginnenden Druck auf die Prämien auch im Offshore-Segment beobachtet nicht nur die Aon Risk Solutions. Das muss kein schlechtes Omen sein, denn es zeigt erstens das Zutrauen in das Abenteuer Offshore und darf damit zweitens auch als Beitrag zur Kostenreduktion bewertet werden.

Torsten Thomas

Energie-Portfolios optimieren

Die Entwicklung der Energiemärkte bietet dezentralen Stromerzeugern eine Vielzahl von Chancen zur Verbesserung ihrer Portfolios. Die Voraussetzung ist ein 24/7 Zugang zu allen relevanten Märkten. Mit ihrem hochflexiblen Virtuellen Kraftwerk und einem erfahrenen Handelsteam verfügt Energy2market über die geeignete Infrastruktur und alle Kompetenzen, um Sie bei der Erschließung ungenutzter Ertragspotentiale zu unterstützen.

Ihr erfahrener Marktpartner **e2m**

www.e2m.energy