

Kostensteigerung bei den Baumaterialien und die damit verbundenen Auswirkungen auf das Projektgeschäft



Copyright: Bondi Consult



Dr. Anton Bondi de Antoni
Geschäftsführender Gesellschafter Bondi Consult
Foto: © Katharina Schiffl



Bondi Consult GmbH
Rotenturmstraße 13
1010 Wien

Redaktion: Die stetigen Preisanstiege bei Baumaterialien – nicht zuletzt aufgrund der Corona-Pandemie – haben vielfältige Auswirkungen auf die Baubranche. Es wird für Bauherren zunehmend schwieriger, Partner zu finden, die feste Preise zusichern. Herr Bondi, wie wirkt sich diese Entwicklung auf Ihr Business Quartier „TwentyOne“ aus?

Herr Bondi: Wir sind mit dem ersten Bauteil (Innovation Hub) im Finale, da leiden wir in manchen Bereichen an den langen Lieferfristen, sind grundsätzlich aber nicht im Gesamtkonzept aufgehalten. Wir haben zwar bedingt durch die Pandemie, langen Lieferfristen und Verzögerungen in behördlichen Erledigungen eine Verzögerung in der Fertigstellung von insgesamt ca. 6 Monaten in Kauf nehmen müssen, dies liegt jedoch innerhalb unserer „konservativen“ Ansätze von Beginn an und verursacht daher keine nachhaltigen Probleme.

Redaktion: Der Spatenstich für den Central Hub vom TwentyOne ist im Herbst geplant. Können Sie jetzt schon abschätzen, ob sich die Umsetzung vom Projekt verzögert oder schlimmstenfalls sogar unmöglich wird? Sind es bestimmte und nur einzelne Baustoffe, die knapp und immer teurer werden?

Herr Bondi: Wir haben bei dem Projekt unsere Hausaufgaben gemacht und konnten Anfang Februar die entsprechenden Verträge mit einer Preisgarantie bis Ende 2024 unterschreiben. Grundsätzlich sind wir daher hier „safe“. Das größte Problem stellt hier die Verzögerung in der Erlangung der behördlichen Genehmigungen dar, die dazu führen können, dass wir aus den Fixpreisgarantien herausfallen und der Preis dann neu verhandelt werden muss. Ich bin nach wie vor optimistisch,

dass wir gemeinsam letztlich unseren Zeitplan einhalten können; sollten wir weitere Verzögerungen in Kauf nehmen müssen, muss die Kalkulation neu überdacht werden und ist eine Verschiebung des Baubeginns – mit schwierigen wirtschaftlichen Folgen – nicht auszuschließen.

Es sind einzelne Positionen, die als Preistreiber identifiziert werden können. Stahl und Aluminium aus der Ukraine und Russland, Bauholz, Energiepreise. Die Summe der einzelnen Positionen führt zu einer nachhaltigen Verteuerung im Bau, die aus meiner Sicht auch nicht mehr reversibel ist.

Redaktion: Die Anhebung der allgemeinen Baupreise und die Verzögerungen bzw. Verlängerungen von Bauzeiten resultieren in einem Kostenanstieg für Versicherungen von Großbauvorhaben. Sind diese Preissteigerungen gerechtfertigt? Welchen Verhandlungsspielraum bieten Versicherungen hier an?

Herr Heinisch: Da der Bauboom weiterhin anhält, hat auch die Nachfrage nach kombinierten Bauwesen- und Haftpflicht-Versicherungen für Großbauprojekte stark zugenommen. Daraus resultiert, dass im Projektgeschäft auch die Schadenzahlungen stark steigen. Daraus resultieren Prämiensteigerungen von durchschnittlich zehn Prozent, da natürlich auch die Versicherer wirtschaftlich kalkulieren. Erschwerend kommt hinzu, dass sich einige Versicherer aus diesem Geschäft zurückziehen, da es für sie nicht mehr rentabel ist und damit auch weniger Führungsverversicherer zur Verfügung stehen.

Dies führt dazu, dass auch der Verhandlungsspielraum zunehmend eingeschränkter wird und es – vor

allem bei Bauvorhaben mit sehr hohen Baukostenvolumina – immer schwieriger wird, ein Versicherer-Konsortium zu bilden.

Herr Bondi: Es ist sehr schwierig für mich abzuschätzen, welchen Einfluss die allgemeinen Kostensteigerungen auf die Versicherungsprämien haben. Ich hege die Befürchtung, dass die allgemeinen Kostensteigerungen generell dazu verwendet werden, Prämien erhöhungen zu argumentieren, obwohl es kaum zu höheren Inanspruchnahmen kommt (oder diese sogar mangels neuer Bauvorhaben sogar sinken). Es ist letztlich für mich als Bauräger eine Kalkulationsfrage, ob ich ein (für alle Beteiligten akzeptables) Gesamtpaket für die Versicherung schnüre oder aufgrund des Kostendrucks wieder auf das „alte“ System der Einzelversicherung aller Beteiligten zurückkehren muss. Bisher erkennen wir eher Einschränkungen in den Versicherungsleistungen (z.B. Pandemiefolgen) bzw. entsprechende Kosten erhöhungen durch neue Modelle, die die Anforderungen neu definieren und im Interesse aller abbilden.

Es ist schwierig, alle am Bau Beteiligten zu einer gemeinsamen Versicherung zu bewegen, da viele Firmen unterschiedliche Grundversicherungen haben. Es wäre wünschenswert, wenn es hier mehr Flexibilität bei den einzelnen Unternehmen (und auch deren Versicherern) gäbe. Unternehmen, wo die Bautochter an den Konzern eine pauschale Umlage für Versicherungen abzuliefern hat, auch wenn sie in einer CAR des Bauherren eingebunden ist und diese eigentlich nicht braucht, sind nicht bereit und haben keinen Bedarf, andere Strukturen zu akzeptieren.

Wir haben bisher im Sinne einer Gesamtkostenbetrachtung für uns das Thema entschieden. Die Versicherung ist vorgegeben und kostet x% des Auftrages, die Firmen kalkulieren das ein, ob sie zusätzliche interne Kosten haben ist nicht relevant. Bei steigenden Baukosten und steigenden Versicherungskosten wird diese Rechnung nicht mehr aufgehen. Eine Lösung dafür habe ich noch nicht und würde eigentlich erwarten dass die Versicherer mit geeigneten Produkten auf uns zukommen, die die Bedürfnisse aller Beteiligten abdecken.

Frau Wagner: Es ist uns bewusst, dass es für die Bauherren oft sehr schwierig ist, die einzelnen am Bau Beteiligten von der Sinnhaftigkeit des Baugesamtkonzepts zu überzeugen.

Wir sehen darin aber mannigfaltige Vorteile, nicht nur für den Bauherren: Da alle am Bau Beteiligten über einen einheitlichen Versicherungsschutz verfügen, entfällt für den Bauherren der hohe administrative Aufwand der Überprüfung des ausreichenden Versicherungsschutzes der am Bau Beteiligten. Die Einzelverträge bieten oft nur sehr niedrige Versicherungssummen, die zudem nicht objektbezogen sind.

Das heißt es besteht durchaus die Gefahr, dass, wenn ein am Bau Beteiligter bei mehreren Bauvorhaben engagiert ist, die Versicherungssumme seines Einzelvertrages bereits bei einem „projektfremden“ Schadenfall ausgeschöpft ist und daher keine ausreichende Deckung besteht.

Davon unabhängig gibt es bei Abschluss der Funk BauRisk-Polize im Schadenfall kein „Negativkompetenzgerangel“ zwischen mehreren Versicherern, wo

durch langwierige Bauverzögerungen durch Beweisverfahren vermieden werden.

Aber auch auf Auftragnehmerseite überwiegen die Vorteile. So werden u.a. die eigenen Jahres-Haftpflicht-Verträge aufgrund von Reserven oder Schadenzahlungen nicht belastet und es stehen viel höhere Versicherungssummen zur Verfügung.

Redaktion: Der Informationsbedarf der Versicherer zur risikotechnischen Beurteilung ist mittlerweile sehr hoch. Viele Versicherer fordern zudem einen Pandemie-Ausschluss für Projektdeckungen. Insbesondere bei großen Bauprojekten werden Betriebsunterbrechungs-Versicherungen zur Abdeckung der finanziellen Folgen einer verspäteten Gesamtannahme stärker nachgefragt. Ist aufgrund dieser Fakten eine Erhöhung der Prämien gerechtfertigt?

Herr Bondi: Wir erleben derzeit die Situation, dass geringerer Deckungsumfang zu gleichen oder höheren Kosten angeboten wird. Das ist nicht spannend und zeugt auch nicht von Partnerschaft. Grundsätzlich bin ich gerne bereit, höhere Prämien zu zahlen, wenn ich sichergestellt habe, dass ich im Schadensfall auch tatsächlich abgedeckt bin. Immer komplexere Bedingungen mit immer weitergehenden Ausschlussklauseln führen nicht nur zu einer Ablehnung, sich mit solchen Themen weiter zu beschäftigen, sondern auch zur Flucht aus den an sich tollen Gemeinschaftsprodukten zu einer Einzelversicherung für jeden Beteiligten. Als Lösungsansatz würde ich hier eventuell ein Produkt sehen, dass entweder Prämien in Abhängigkeit der tatsächlichen Schäden festlegt oder aber großzügige Prämienrückerstattungen bei Schadensfreiheit (wie immer diese definiert ist) vorsieht. Dieses Modell war in den späten 1980er/1990er Jahren aus meiner Sicht sehr erfolgreich und könnte auch den Versicherungsnehmer motivieren, nicht jeden noch so kleinen Schadensfall zu melden, wenn eine großzügige Prämienreduktion lockt.

Herr Heinisch: Eine Prämienrückerstattung ist grundsätzlich eine attraktive Möglichkeit, die Prämie einzusparen, ist jedoch leider bei der Projektversicherung (Funk BauRisk) nicht möglich, da die Schadensfreiheit ja erst festgestellt werden kann, wenn keine Schäden mehr gemeldet werden können. Im Rahmen der Berufshaftpflicht gilt eine Nachmeldfrist von 10 Jahren nach Abschluss der Tätigkeit für das Bauvorhaben vereinbart. Sofern der Versicherte den Nachweis erbringt, dass diese Frist von ihm unverschuldet versäumt wurde, sogar noch länger. Das heißt, die Schadensfreiheit könnte frühestens 10 Jahre nach Abnahme festgestellt werden.

Hinzu kommt noch die Extended Maintenance, die je nach Projekt für 24 oder 36 Monate vereinbart gilt. Dies würde praktisch bedeuten, dass eine Bonusregelung erst nach Ablauf dieser Frist umsetzbar wäre. Den Vertrag über einen derart langen Zeitraum nicht abzurechnen, ist für den Versicherer nicht machbar.

Redaktion: Vielen Dank für das Interview. ■



Mario Heinisch
Geschäftsführender Gesellschafter Funk International Austria GmbH
Foto: © Funk International Austria GmbH



Barbara Wagner
Bereichsleitung BauRisk & Real Estate
Foto: © Funk International Austria GmbH



FUNK International Austria GmbH
A-1010 Wien
Lugeck 1
T +43 1 589 10-0
welcome@funk-austria.com
www.funk-austria.com