

Strukturierte Wetterlösungen

Damit Unternehmen nicht im Regen stehen

Viele Unternehmen hängen existenziell vom Wetter ab. Verregnete Sommer können uns den Durst auf kühle Erfrischungsgetränke nehmen – zum Schaden der Getränkeindustrie. Schneearme Winter belasten nicht nur die Wintersportindustrie. Sie hinterlassen auch Absatzeinbussen für Wasserkraftwerke durch ungefüllte Stauseen.

Die Jahreszeiten verändern und verschieben sich, wobei deren Ausprägungen nicht nur global zu spüren sind, sondern auch regional. Wettereinflüsse wirken daher immer mehr direkt auf den Erfolg vieler Unternehmen ganz verschiedener Branchen. Dabei birgt nicht nur schlechtes Wetter an den eigenen Standorten und im Heimmarkt Wettbewerbsnachteile. Auch an fernen Orten, wo Rohstoffe abgebaut oder geerntet werden oder wo Zulieferer produzieren, kann das Wetter entscheidenden Einfluss nehmen. Wetterbedingte Verteuerung von Rohstoffen infolge Knappheit bewirken geringere Absatzmengen und Margendruck, was negativ auf den Unternehmenserfolg durchschlägt.

Lösungsansatz

Solche periodenbezogene Wetterrisiken werden als nicht oder schwer versicherbare Unternehmerrisiken bezeichnet, da es für sie keinen standardisierten Versicherungsmarkt gibt. Als Fachspezialist für Alternative Risikofinanzierung erarbeiten wir daher individuelle Risikofinanzierungsstrategien und -instrumente in Form von Versicherungs- oder Kapitalmarktlösungen. Dabei handelt es sich um so genannte Strukturierte Wetterlösungen. Mit ihnen sichern Unternehmen ihre saisonal begrenzte oder kontinuierliche Wettersensitivität des operativen Geschäftsergebnisses gezielt ab.

So funktionieren Strukturierte Wetterlösungen

Beim Konzipieren einer Strukturierten Wetterlösung betrachten wir zwei Bereiche. Erstens analysieren wir die Wetterabhängigkeiten im Geschäftsmodell des betreffenden Unternehmens. Darauf basierend erarbeiten wir zweitens die individuelle Strukturierte Wetterlösung, die folgende Punkte regelt:

- Alle Wetterereignisse, die die Strukturierte Wetterlösung decken soll.
- Definition der Unternehmenszielgrösse(n), auf welche die Wetterdeckung anzuwenden ist.
- Definition des meteorologischen Auslösers, Trigger genannt, der zur Versicherungsleistung führt. Dazu sind auch präzise, objektive Messresultate nötig, die genau festlegen, unter welchen Umständen ein Trigger erreicht wird.

Beeinflussen spezielle Wettereinwirkungen den Unternehmenserfolg indirekt über interne oder externe Faktoren, so gewährleisten so genannte Multi-Trigger-Konzepte die gewünschte Effizienz aus der Perspektive der Totalen Risikokosten. Zwei Beispiele:

- a. Wetterabhängigkeit einer Bergbahn von der Schneemenge in Kombination mit der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung und der davon abhängigen Konsumfreude potenzieller Wintertouristen.
- b. Temperaturabhängigkeit eines Energieproduzenten, wenn die Preisschwankungen von Rohöl bestimmte Schwellenwerte übersteigen, sei es aufgrund des Wetters (z. B. kalter Winter / heisser Sommer im Nordosten der USA) und / oder anderer Faktoren (z. B. politische Spannungen in ölproduzierenden Ländern).

Eine Strukturierte Wetterlösung am Beispiel einer Bergbahn im Winter

Phase 1: Das Problem verstehen

Gemeinsam mit der Geschäftsleitung der Bergbahn erfassen wir die Problemstellung und berücksichtigen dabei die von ihr avisierten Umsatzziele für eine Folgeperiode oder mehrere Perioden. Wichtig sind hier die historischen Umsatzschwankungen, mit welchen die Geschäftsleitung kritische Schwellenwerte ermitteln kann, deren Unterschreitung nur schwer gegenüber den Anspruchsgruppen des Unternehmens vertretbar ist.

Phase 2: Erkennen der Risiken

Aus dem Vergleich von historischen Wetterdaten oder einem entsprechenden Index mit den Umsatzzahlen ermitteln wir die Wettersensitivität des Geschäftsmodells des Kunden.

Phase 3: Analyse der Risiken

Die in den Phasen 1 und 2 erarbeiteten Zusammenhänge werden nun in ein quantitatives Modell überführt. Besonders wichtig ist dabei zu prüfen, welchen Erklärungsgehalt das angepasste Modell aufweist. Wir berechnen, welchen prozentualen Anteil das Modell an der Gesamtschwankung im Geschäftsverlauf erklärt.

Phase 4: Strukturierung und Umsetzung der Wetterlösung

Kessler holt als Versicherungsbroker zuhanden der Bergbahn Angebote von verschiedenen Versicherungen ein. Daraus ermittelt Kessler die nach Optimierung der Totalen Risikokosten beste Lösung für den Kunden und unterbreitet eine entsprechende Offerte. Selbstbehalte, Limiten usw. werden wie üblich in einer Police oder bei Kapitalmarktlösungen in einem so genannten Termsheet festgehalten.

Strukturierte Wetterlösungen im Überblick

Vorteile für den Kunden

- Verminderung von Klumpenrisiken, falls Wetterrisiken andere unternehmensinterne Risiken verstärken.
- Dämpfung der jährlichen Ertragsschwankungen und / oder das Abfangen von Peak-Risiken möglich.
- Hohe Auflösung, Quantität und Qualität bei statistischen Wetterdaten garantieren ein treffsicheres und damit faires Pricing.
- Individuelle Lösung für den Kunden.

Zu beachtende Punkte

- Risikodialog im Unternehmen nötig, damit die Abhängigkeiten vom Wetter im Detail transparent werden.
- Initialaufwand für Lösungserarbeitung / Strukturierung, da Strukturierte Wetterlösungen individuell sind.
- Umdenken bei den Unternehmen zwingend, da Wetterrisiken im erweiterten Sinne bisher nicht versichert wurden bzw. werden konnten.
- Steuerliche und buchhalterische Auflagen.

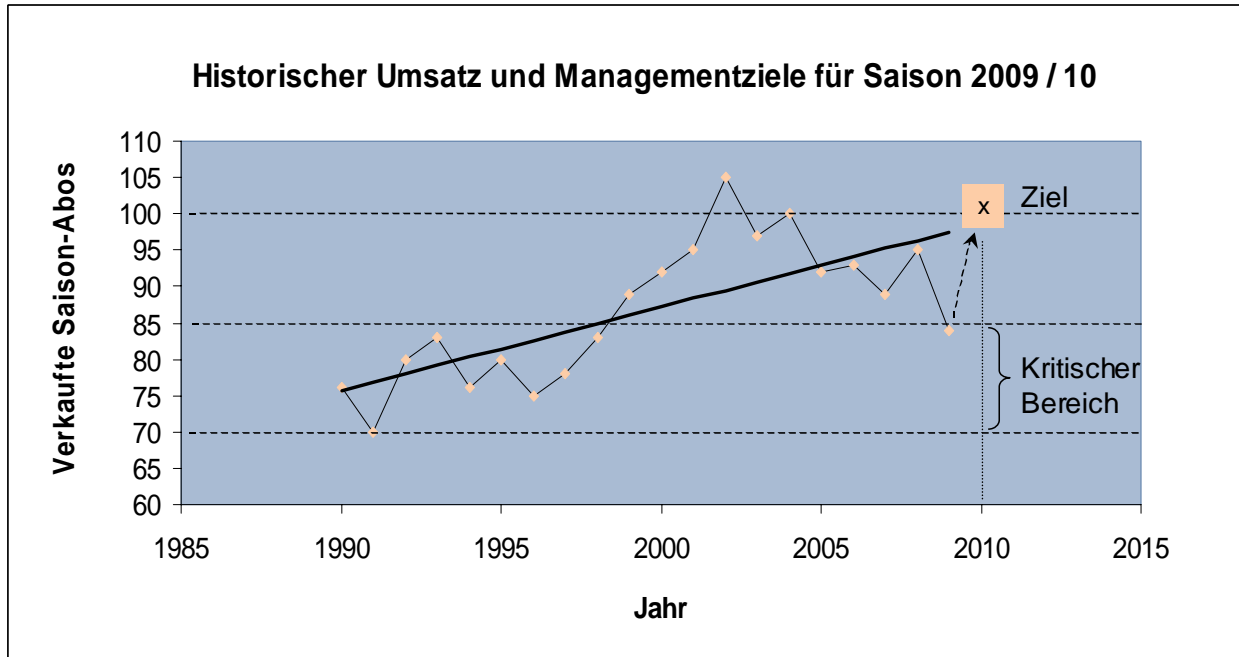
Ihre Ansprechpartner für Strukturierte Wetterlösungen stehen Ihnen gerne zur Verfügung.

Harry Niederau
T +41 (0)44 387 87 16
F +41 (0)44 387 87 00
harry.niederau@kessler.ch

Simon Künzler
T +41 (0)44 387 88 66
F +41 (0)44 387 87 00
simon.kuenzler@kessler.ch

Anhang zu Phase 1: Das Problem verstehen

Diese Grafik zeigt die kritischen Bereiche auf, in denen die Bergbahn empfindliche Verluste erleiden kann.



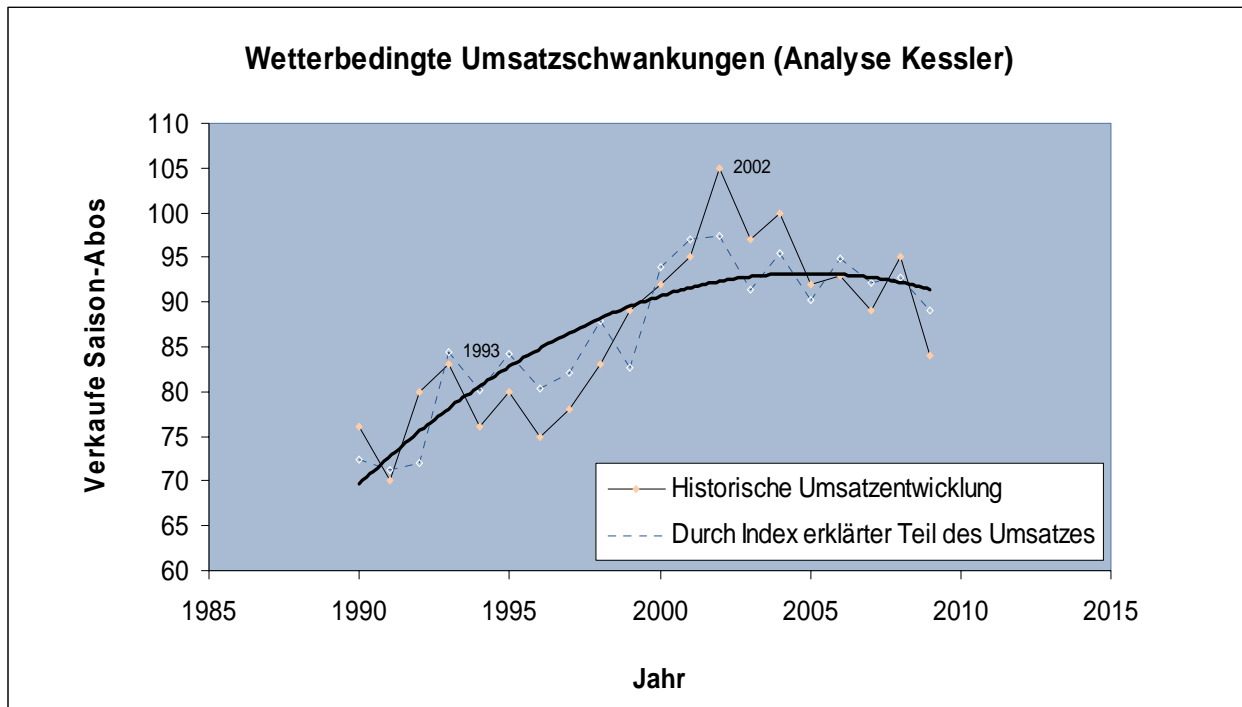
Anhang zu Phase 2: Erkennen der Risiken

In dieser Grafik werden historische meteorologische und unternehmensspezifische Datenreihen verglichen. Dabei wurden die relevanten Wetterdaten in einem Index zusammengefasst.

Jahr	Anzahl Saison-Pässe	Niederschlag (mm)	Sonnetage am Wochenende	Wintersport-Index (auf 100 normiert)
1990	76	124	22	108
1991	70	97	23	97
1992	80	144	14	93
1993	83	130	26	120
1994	76	89	27	101
1995	80	166	16	106
1996	75	140	14	91
1997	78	130	15	91
1998	83	93	26	101
1999	89	100	17	85
2000	92	136	21	110
2001	95	126	25	116
2002	105	118	26	114
2003	97	126	17	95
2004	100	129	20	105
2005	92	120	16	90
2006	93	89	27	101
2007	89	94	22	94
2008	95	106	20	95
2009	84	162	11	87
M itte l w e r t e	N / A	121	20	100

Anhang zu Phase 3: Analyse der Risiken

Bei diesem angepassten Modellbeispiel beträgt der Erklärungsgehalt rund 30 Prozent. Das heisst, 30 Prozent der Gesamtumsatzschwankungen sind auf Wettereinflüsse der betrachteten Art, wie Sonne oder Schneemenge, zurückzuführen.



Anhang zu Phase 4: Strukturierung und Umsetzung der Wetterlösung

In dieser Grafik sind Selbstbehalte und Limiten relativ zu einem Referenzwert definiert, da wir versicherte Schäden über Abweichungen von diesem Referenzwert definieren.

Anzahl Saison-Pässe

