

einen Avalrahmen überhaupt erst dann zur Verfügung, wenn eine Auslastung von 500.000 Euro bis 750.000 Euro durchschnittlich zu erwarten ist. „Ein Bedarf in dieser Höhe muss nicht in dem Moment gegeben sein, da der Vertrag aufgesetzt wird. Ein entsprechendes Avalvolumen sollte sich aber über die Jahre aufbauen“, so Coface-Manager Bodendiek.

2.5 Normbürgschaften

Dahinter stehen Blankobürgschaften, die bereits vom Versicherer unterzeichnet sind und die der Kunde zwecks schnellerer Abwicklung in einem genau definierten Rahmen selbst ausstellen kann. Anbieter sind z.B. Winterthur Garantie und R+V.

2.6 Bürgschaftstexte

Die Palette reicht von Standard-Lösungen, die teilweise über das Internet abgerufen werden können, bis hin zu individuell ausgehandelten Bürgschaftstexten. Ein Trend, den Coface-Experte Bodendiek dabei registriert:

„Die vertragschließenden Parteien versuchen, die Absicherung möglichst breit zu fassen und packen inzwischen auch Ansprüche in die Texte hinein, die – bedenkt man Sinn und Zweck der Bürgschaft – dort nicht viel zu suchen haben.“

Das betrifft zum Beispiel Ansprüche des Fiskus an Subunternehmer, die sich aus dem Arbeitnehmerentendegesetz ergeben und gegebenenfalls auf den Generalunternehmer oder den Bauherren selbst zurückfallen können. „Hier handelt es sich um ein allgemeines Sicherungsbedürfnis, dem man dann nicht unbedingt nachkommen muss“, meint er. Wie weit die Gesellschaften im Einzelfall tatsächlich mitgehen, das sei wiederum Verhandlungssache.

2.7 Kosten

Die Prämie richtet sich nach Art und Höhe der benötigten Bürgschaften, nach dem Gesamtbedarf sowie der Bonität. Bei der Kautionsversicherung plus der R+V sind es beispielsweise zwischen 550 Euro und 15 000 Euro jährlich bei gestaffelten Bürgschaftslimits zwischen 25 000 und 1,5 Mio. Euro. Die oben genannte Dispo-Kautionsversicherung für den Mittelstand von Euler Hermes kostet zwischen 924 Euro bzw. 29 700 Euro jährlich. Bei der Coface, die Bürgschaftsverträge vorzugsweise individuell verhandelt, bewegt sich die Prämie im Normalgeschäft zwischen 0,7 und zwei Prozent der Verpflichtungen. Die Versicherungsangebote kosten im Schnitt 0,7 bis 1,4 Prozent der benötigten Bürgschaftssumme, so die Erfahrung von Makler Cuciuffo. Auch gute Bürgschaftsangebote von Banken bewegen sich in dieser Größenordnung. Doch viele Banken gehen darüber hinaus: Zwei, drei, ja sogar vier Prozent sind dabei keine Seltenheit, wie der AKS-Chef beobachtet hat.

2.8 Sonderkonditionen

Einige Gesellschaften gewähren Baufirmen darüber hinaus spezielle Konditionen für Avale, sofern sie Mitglied eines Verbands sind: beispielsweise die VHV Kautions AG, die u.a. spezielle Rahmenverträge mit mehreren Landesinnungsveränden bzw. Fachverbänden des Elektrohandwerks abgeschlossen hat – z. B. in Sachsen, Niedersachsen-Bremen, Berlin-Brandenburg, Bayern und Mecklenburg-Vorpommern. Außerdem die R+V, die in Kooperation mit der BVMB einen Bürgschaftspool für mittelständische Bauunternehmen eingerichtet hat.

C. Fritz

Begeistern für gutes Licht

Philips Licht bietet mit dem Master-Programm Unterstützung beim Abverkauf von hochwertigen Applikationen und Produktlösungen für besseres Licht in Büros und Verkaufsräumen.

Das Master-Programm ist eine Weiterentwicklung des Philips Master-Service. Mit dem Internet-Service (http://www.eur.lighting.philips.com/ger_de/prof/) bietet Philips im Rahmen des kooperativen Marketings Elektrotechnikern Unterstützung bei der Verkaufsförderung. Inzwischen gibt es rund 5.000 regelmäßige Nutzer des Programms. Je nach Bedarf, lassen sich die Schwerpunkte bei der Leistungsanforderung zielgruppengerecht nach dem Baukastenprinzip zusammenstellen. Das Master-Programm konzentriert sich auf die Bereiche:

- Licht für Büro und Industrie
- Dekoratives Licht
- Licht im Außenbereich.

Jedem Bereich sind anwendungsspezifische Produkte zugeordnet, die dem Anwender wegen ihrer lichttechnischen Merkmale einen Zusatznutzen – zum Beispiel verlängerte Lebensdauer, höhere Lichtleistung, geringere Betriebskosten – bieten. Das Leistungsangebot reicht von der gemeinsamen Planung, maßgeschneiderten Direkt-Marketing-Aktionen, Verkaufshilfen, Plakaten über fertige Druckvorlagen und Anzeigen bis hin zu regelmäßigen Informationsveranstaltungen.

Innovative Produkte für den Verkaufserfolg

Die Grundlage für gute Verkaufserfolge sind innovative Produkte. In der Lichttechnik zählen vor allem Langlebigkeit und Energieeffizienz. Im Master Programm stehen die aktuellen Produktinnovationen von Philips zur Verfügung.

Infrarottechnik: Die Niedervolt-Halo-

genlampe mit Kaltlichtspiegel „Masterline ES“ (Bild 1) hilft beim Energiesparen. Eine spezielle Beschichtung auf der Innenseite des Lampenbrenners reflektiert einen großen Teil der von der Glühwendel erzeugten Infrarotstrahlung wieder auf die Wendel. Das Resultat: Die Emissionstemperatur der Glühwendel steigt ohne weitere Zufuhr von elektrischer Energie und erhöht damit die Lichtleistung der Lampe. Das Ergebnis ist eine Energiesparnis und die Steigerung der Effizienz von bis zu 40 Prozent. Die „Masterline ES“ ist in den Leistungsstufen 20, 30, 35 und 45 Watt verfügbar. Die Lebensdauer beträgt 5 000 Stunden.

Wartungskosten reduzieren: Mit den Leuchtstofflampen „MASTER TL-D Xtra“ und „MASTER TL-D Xtreme“ (Bild 2) lassen sich die Wartungskosten von Beleuchtungsanlagen deutlich reduzieren. Die Nutzlebensdauer im IEC-Schaltzyklus und betrieben an induktiven Vorschaltgeräten beträgt bei der „Xtra“ 21.000 Stunden und bei der Xtreme sogar 36.000 Stunden. Die Werte für die mittlere Lebensdauer liegen zwischen 24 000 und 42 000 Stunden. Mit der Erweiterung des MASTER TL-D-Programms um extrem langlebige Lampen folgt man dem Trend zur Optimierung von Beleuchtungsanlagen. Die MASTER TL-D Xtra und – Xtreme sind in den Leistungsstufen 18, 36 und 58 Watt in den Lichtfarben Warmweiß (830) und Neutralweiß (840) verfügbar. In bestehenden Lichtanwendungen können sie herkömmliche Leuchtstofflampen 1:1 ersetzen.



1 Niedervolt-Halogenlampe „Masterline ES“



2 Neue Leuchtstofflampen „MASTER TL-D Xtra“ und „MASTER TL-D Xtreme“ senken Wartungskosten