

Increasing Internationalisation Renders Business Environment More Complex Handling Risks and Insurance Coverage Appropriately

Medium-sized suppliers must deal far more intensively with legal and liability aspects than ever before. The global OEMs, for example, are demanding that their suppliers likewise set up plants abroad and bear the additional risks associated with the internationalisation of products and production. Furthermore, the much

propagated development partnerships mean that suppliers, too, must enter into liability risks which they did not have to bear in the past. This situation is further exacerbated by ever increasing time pressure. Taking into account the diversity of risks, aspects such as active risk management and the selection of appropriate insurance protection are continuing to gain in importance.

Mit steigender Internationalisierung wird das Umfeld immer komplexer Empfohlener Umgang mit Risiken und Versicherungsschutz

Günter Hennig, Stefan Nill, Dortmund und
Dipl.-Ing. Klaus Vollrath, Aarwangen, Schweiz



Bild: fotolia, Evelyn Wellmann

Mittelständische Zulieferer müssen sich heute viel intensiver mit juristischen und haftungsrechtlichen Aspekten beschäftigen als früher. So verlangen beispielsweise die heute weltweit agierenden OEMs von ihnen, ebenfalls Standorte im Ausland aufzubauen und die mit der Internationalisierung von Produkten und Produktion verbundenen zusätzlichen Risiken zu

tragen. Ein weiterer Aspekt sind die heute stark propagierten Entwicklungspartnerschaften, durch die auch der Zulieferer in Haftungsrisiken eintreten muss, die er früher nicht zu tragen hatte. Verschärft wird dies noch durch den immer größeren Zeitdruck. Angesichts der Vielfalt der Risiken gewinnen Gesichtspunkte wie aktives Risikomanagement und die Wahl des richtigen Versicherungsschutzes eine immer größer werdende Bedeutung.

„Der typische mittelständische Zulieferer agiert heute in einem Umfeld, das wesentlich größere und vor allem auch komplexere Risiken birgt als noch vor einigen Jahrzehnten“, sagt Günter Hennig, Prokurist

der Versicherungsstelle Stahl- und Metallverarbeitung GmbH der LEUE & NILL-Gruppe in Dortmund. Typisches Beispiel aus seiner Praxis war ein Feuerschaden an einem Schmiedeaggregat. Ursache war

die Überhitzung eines Bauteils in einem Schaltschrank. Da das Ereignis während der Nachtschicht auftrat und die Anlage zu diesem Zeitpunkt mannos mithilfe von Robotern bedient wurde, konnte sich der



Bild 1: Selbst ein vergleichsweise begrenzter Brandschaden kann empfindliche Auswirkungen auf die Geschäftsbeziehungen mit wichtigen Kunden haben.

Bild: LEUE & NILL

Brand zunächst unbemerkt entwickeln und griff schließlich auf die Anlage selbst über. Da sich hierbei auch brennbare Betriebsstoffe entzündeten, bekamen die herbeieilenden Mitarbeiter die Flammen mit den vorhandenen Pulverlöschern nicht mehr in den Griff, sodass die Feuerwehr eingreifen musste.

Aufgrund der Einwirkungen von Löschpulver und -schaum nahm die Mechanik des Schmiedeaggregats erheblichen Schaden. Die Anlage fiel deshalb für einen Zeitraum von mehreren Wochen aus. Da es sich um ein Engpasssystem handelte, standen wesentliche Teile der Produktion in diesem Zeitraum still. Die mehrwöchige Betriebs-

unterbrechung führte zur erheblichen Verärgerung des Kunden, dessen eigene Betriebsabläufe durch das Ausbleiben der benötigten Bauteile empfindlich gestört wurden.

Vorausschauende Risikoversorge

„Natürlich war der Betrieb gegen Feuer versichert, und auch weitere Risiken wie die Betriebsunterbrechung lassen sich durch Policen absichern“, ergänzt Stefan Nill, geschäftsführender Gesellschafter der LEUE & NILL-Gruppe. Der Folgeschaden für eine Kundenbeziehung kann jedoch weitaus schwerer wiegen. Die empfohlene Strategie bestehe in jedem Fall darin, die Risiken des Eintretens eines solchen Schadenfalls, aber auch die daraus resultierenden Folgen durch geeignete Vorsorge von vornherein zu minimieren. Dazu biete man als technischer Makler umfassende Hilfestellungen an, beispielsweise durch eine Vorab-Brandschutzberatung, für die auch hochkarätige Fachleute hinzugezogen werden. Es sei immer wieder interessant zu erleben, welche Möglichkeiten zur Verringerung von Brandrisiken und zur Minimierung von Folgeschäden bei einer solchen Analyse zutage gefördert würden.

Darüber hinaus umfasse eine solche Beratung auch Hinweise zur Minimierung von Folgeschäden, indem Szenarien für einen Brandfall erstellt und entsprechende Notfallpläne erarbeitet werden. Wenn man sich auf eine solche Situation bewusst vorbereite und entsprechende Planungen in der Schublade habe, sei man im Fall des Falles viel besser imstande, die nachteiligen Auswirkungen abzufedern. Gerade dem Mittelstand empfehle er, die diesbezüglichen Angebote qualifizierter Versicherungsmakler zu nutzen, um betriebliche Risiken durch aktives, vorausschauendes Handeln zu managen und dadurch die Konsequenzen zu begrenzen.

Ungleiche Verträge

„Die Geschäftsbeziehungen zwischen OEMs und Zulieferern sind komplexer geworden und bergen für letztere mehr Risiken“, weiß Günter Hennig. „Die heute grundsätzlich weltweit agierenden Abnehmer müssen sich gegen eine stetig zunehmende Vielfalt von Risiken in zahlreichen unterschiedlichen Rechtssystemen absichern und haben entsprechend ausgeklügelte Vertragswerke, mit denen sie versuchen, ihren Zulieferern einen gewissen Teil dieser Risiken aufzubürden.“

Solche Vertragswerke seien manchmal bis zu 60 Seiten dick, in Englisch abgefasst und enthielten Qualitätssicherungs- und Haftungsvereinbarungen, die weit über die Bestimmungen des BGB und HGB hinausgehen. Da stünden dann beispielsweise Dinge wie eine Null-Fehler-Garantie drin,



Bild 2: Die heute grundsätzlich weltweit agierenden OEMs haben ausgeklügelte Vertragswerke, mit denen sie versuchen, ihren Zulieferern einen gewissen Teil ihrer Risiken aufzubürden.

Bild: Jason York/shutterstock.com



Bild 3: Rückrufrisiken gehören zu den größten versteckten Risiken solcher Verträge. Da ein Auto heute zu bis zu 80 Prozent aus Zukaufteilen besteht, schlägt jede Rückrufaktion zwangsläufig in die Zulieferkette durch.

Bild: VanHart/shutterstock.com

was ein völliges Unding sei. Zwar gebe es in der Qualitätssicherung eine Null-Fehler-Strategie, doch daraus eine Null-Fehler-Garantie herzuleiten sei weder realistisch noch statthaft. Für den Zulieferer berge dies das Risiko, dass bei der Entdeckung auch nur eines fehlerhaften Teils teilweise unsinnig hohe Aufwendungen zum Beispiel für eine 100%-Prüfung größerer Lieferlose in Rechnung gestellt würden. Nach seiner Erfahrung sei es für einen Zulieferbetrieb auf jeden Fall ratsam, die ihm vorgelegten Vertragswerke nicht einfach zu akzeptieren, weil darin ein oft unzumutbar hoher Anteil der vom OEM eingegangenen Risiken auf den Zulieferer abgewälzt werde. Zu den Leistungen eines Versicherungsmaklers im Industriebereich gehöre es auch, seinen Kunden mit entsprechend hochkarätiger Begutachtung und Beratung zu versicherungsrelevanten Themen bei solchen Verträgen zur Seite zu stehen. Das sei schon allein deshalb erforderlich, um die darin enthaltenen Risiken einschätzen und durch passende Ausgestaltung der Versicherungspolice auch ausreichend absichern zu können.

Risikofaktor Rückrufe

„Zu den größten versteckten Risiken solcher Verträge gehören Rückrufrisiken“, verrät Stefan Nill. „Interessanterweise versichern sich die OEMs in der Regel nicht selbst gegen diese Risiken, da die Versicherungs-

gesellschaften keine entsprechenden Policen anbieten beziehungsweise diese nicht bezahlbar wären. Da ein Auto heute zu bis zu 80 Prozent aus Zukaufteilen besteht, schlägt jede Rückrufaktion daher zwangsläufig in die Zulieferkette durch. Die Frage, wie sich der Zulieferer den damit verknüpften Risiken gegenüber absichert, sollte daher weit oben auf der Agenda des eigenen Risikomanagements stehen.

Die OEMs gehen in ihren Gewährleistungsforderungen meist weit über die nach BGB üblichen zwei Jahre hinaus. Oft verstecken sich in den Verträgen Forderungen wie die, dass die Gewährleistung „fünf Jahre nach Zulassung des Fahrzeugs, in dem die Teile verbaut wurden“ umfassen soll. Hat das Teil lange im Lager gelegen und das Auto danach noch anderthalb Jahre auf Halde gestanden, dann sind das schon recht lange Zeiträume, über die der Zulieferer noch in die Pflicht genommen werden kann.“

Obwohl oder gerade weil eher technisch orientierte Mittelständler mit geringen eigenen Personalressourcen im Bereich Recht und Versicherungen oft dazu neigten, solche Verträge unbesehen zu unterschreiben und darauf zu setzen, dass es schon gutgehen werde, sei davon dringend abzuraten. Auch hier biete es sich an, das Beratungsangebot der Versicherungsmakler

oder Wirtschaftsverbände, die sich mit solchen und anderen rechtlichen Fragen auch auf internationaler Ebene auskennen, in Anspruch zu nehmen. Erfahrungsgemäß würden seitens der OEMs viel zu hohe Forderungen gestellt. Hier verfüge ein kompetenter Makler über viel Erfahrung sowie über Stäbe erfahrener Fachleute auch aus dem juristischen Sektor, die beispielsweise dabei helfen könnten zu eruieren, welche Verantwortung tatsächlich beim Zulieferer liege und was möglicherweise auf falsches Verbauen beim Kfz-Hersteller zurückzuführen sei. Hier sei es ebenso wie beim Brandschutz ratsam, sich rechtzeitig über geeignete Vorsorgemaßnahmen und Notfallpläne Gedanken zu machen.

In den gleichen Zusammenhang gehört auch der Umgang mit den Risiken von ausgelagerten Fertigungsschritten wie zum Beispiel dem Härten oder Beschichten. Schließlich kann es auch hierbei zu Schäden kommen, für die der Zulieferer hinterher vom OEM haftbar gemacht werden kann. Diese Aspekte gehörten ebenso wie die Absicherung gegen entsprechende Risiken im Mittelstand zu den „klassischen“ vernachlässigten Aspekten beim Versicherungsschutz.

EDV-Sicherheit

„Gerade im Mittelstand gehen viele Unternehmen das Thema EDV-Sicherheit trotz aller Warnungen immer noch viel zu blauäugig an“, bedauert Günter Hennig. Dies betreffe sowohl die Schutzmaßnahmen gegen externe und interne Angriffe als auch den Schutz gegen Datenverluste, sowie die Standorte von Servern, die sich im Brandfall als schlecht geschützt erweisen.

Vielfach sei den Unternehmensleitungen zudem nicht ausreichend bewusst, dass Risiken aus Hackerangriffen wie beispielsweise Betriebsunterbrechung und Datenverlust über sogenannte Cyber-Risk-Police versicherbar sind. Dies umfasst je nach Police auch Aspekte wie Cyber-Erpressung, Datendiebstahl über das Internet und damit einhergehende Kosten der Krisenberatung. Zu solchen Versicherungen gibt es ebenfalls wie in den anderen Fällen auch Vorabberatung durch entsprechend geschulte Experten, die dazu beitragen, sich über Art und Umfang möglicher Risiken Klarheit zu verschaffen und bereits vorab geeignete Gegenstrategien zu entwickeln.

Mittler zwischen Versicherungsgesellschaft und Versicherungsnehmer

„Die Interessenslagen von Versicherungsgesellschaften und Versicherten sind nicht immer deckungsgleich“, weiß Günter Hennig. Die Standardangebote von Versicherungsgesellschaften beruhen in der Regel auf einem Mix verschiedener Risiken, die generell auf größere Marktsegmente

zugeschnitten werden und die Besonderheiten bestimmter Branchen nicht immer optimal berücksichtigten. Dabei habe jede Versicherung ihre eigene Strategie. Ein erfahrener Versicherungsmakler kenne die Unterschiede zwischen den einzelnen Anbietern ebenso wie die Möglichkeiten, mit den Gesellschaften individuell auf den spezifischen Bedarf des Versicherungsnehmers hin maßgeschneiderte Policen zu vertretbaren Konditionen auszuhandeln.

Systematische Risikovorsorge

„Über die hier angesprochenen Punkte hinaus gibt es noch zahlreiche andere Risiken, die man – ohne ins Detail gehen zu wollen – gar nicht alle aufzählen kann“, bemerkt Stefan Nill. Diese seien den tief im Tagesgeschäft steckenden Geschäftsführungen oft nicht ausreichend bewusst. Deshalb habe man eigens entsprechende Analyse- und Beratungsangebote entwickelt, die auf diese Aspekte detailliert und mit der gebündelten Kompetenz zahlreicher Mitarbeiter aus verschiedensten Fachgebieten eingehen.

Dank der Einbindung in ein internationales Netzwerk umfasse dies auch internationale Gesichtspunkte bis hin beispielsweise zu Risiken, die mit der Gründung von Tochterunternehmen oder Joint-Ventures in den verschiedensten Jurisdiktionen verknüpft sind.

So gebe es beispielsweise Länder, in denen es strafbar ist, Versicherungsleistungen aus dem Ausland zu beziehen. Aufgrund der oft komplexen internationalen Verknüpfung von Vertragswerken mit OEMs sei es oft nur erfahrenen Fachleuten möglich, die in diesen Vertragsgeflechten schlummernden Fallstricke richtig einzuschätzen und das Risiko von unwissentlichen Gesetzesverstößen zu minimieren. Im gleichen Zusammenhang sollte man seitens des Managements auch die eigenen Haftungsrisiken bei Engagements im Ausland prüfen und gegebenenfalls durch entsprechende Policen absichern lassen. Im Ausland lägen manchmal schon Handlungen im Bereich strafrechtlicher Bestimmungen, welche im Inland zum normalen Geschäftsgebaren zählen würden. Besonders heikel könne dies beispielsweise beim Umwelt- und Arbeitsschutz werden, aber auch mit Blick auf großzügig ausgelegte Produkthaftungsvorstellungen des betreffenden Landes, vor allem wenn es zu Personenschäden kommt. Hohe Risiken lauern aber auch bei Steuerangelegenheiten oder bei der Belieferung boykottierter Länder.

Für eine 360°-Analyse der für ein Unternehmen geltenden Risiken und die Entwicklung geeigneter Vorsorgestrategien werden komplette Beratungsangebote angeboten. Mit den entsprechenden Expertenteams werden auf Wunsch auch Komplettanalysen auf der Basis der spezifischen Situation des jeweiligen Betriebs durchgeführt. ■

LEUE & NILL, Hohenzollernstraße 2,
44135 Dortmund,
Telefon: +49 231 5404 430,
Fax: +49 231 5404 144,
guenter.hennig@leue.de, www.leue.de



Günter Hennig



Stefan Nill



Dipl.-Ing. Klaus Vollrath