

Spezielle Risiken der Branche richtig versichern

Absatzfinanzierung und daraus resultierende Anforderungen an die Risikoabsicherung

Bei einer Umfrage, die der VDMA im letzten Jahr bei seinen Mitgliedsfirmen zum Thema Absatzfinanzierung durchgeführt hat, antworteten mehr als 40%, dass sie sich bereits mit den zur Auswahl gestellten Varianten Ratenkauf, Vermietung oder Leasing beschäftigen. Finanzdienstleistungen werden angeboten, weil man glaubt, damit Vorteile bei der Absatzförderung, der Kundennachfrage und der Kundenbindung zu erreichen, sowie um auf den Wettbewerb zu reagieren.

Wird der überwiegende Bereich der Leasinggeschäfte über Kooperationspartner abgewickelt und damit das Risiko des finanziellen Verlustes auf den Kooperationspartner (Leasinggesellschaft) abgewälzt, verbleibt es beim Ratenkauf oder bei der Vermietung länger oder insgesamt beim Hersteller/Versicherungsnehmer. Damit kommen neue Anforderungen auf die Risikoabsicherung zu. Das Thema Risiko aus dem Kaufvertrag gewinnt an Bedeutung. Zu den klassischen Versicherungssparten Transport und Montage kommt die Garantiever sicherung hinzu. Oder man bündelt dieses Risiko in Form von speziellen Objektversicherungen, die die gesamte Strecke des Finanzierungsobjektes und -zeitraumes begleiten.

Gebrauchtmaschinen

Im Zuge der Kundenorientierung sehen sich die mittelständischen Investitionsgüterproduzenten zunehmend gefordert, bei einem Neumaschinengeschäft die gebrauchte Maschine in Zahlung zu nehmen. Die Überholung und Modernisierung einer solchen Produktionsanlage, ob im eigenen Betrieb oder bei einem Unternehmen, das als verlängerte Werkbank tätig ist, hat unter der Berücksichtigung der aktuellen Sicherheitsanforderungen an und mit der Maschine zu erfolgen. Vielfach gehen solche Produkte in unterentwickelte Märkte und stellen damit überwiegend Herausforderungen an die Transport-, die Montage- und die Haftpflichtversicherung.

Die Betriebsbeschreibungen für die infrage kommenden Versicherungen sind auch auf den Bereich „Gebrauchtmaschinen usw.“ auszudehnen.

Ein mittelständischer Maschinenbauer kann günstig eine Gebrauchtmaschine erwerben und hat gleichzeitig einen Käufer für die generalüberholte Maschine. Das Geschäft verspricht einen ordentlichen Gewinn. Was passiert mit dem Verkaufspreis bzw. dem daraus geplanten Gewinn, wenn die Maschine auf dem Weg zur Überholung zerstört wird und der Versicherer lediglich den Zeitwert zum Zeitpunkt des Schadeneintrittes entschädigt? Ist keine adäquate Gebrauchtmaschine zu kaufen, ist das Geschäft futsch! Schlimmstenfalls kommen zum entgangenen Gewinn noch aufgelaufene Kosten, weil schon zweckbestimmte Anschaffungen getätigt wurden.

Die Demontage beim Verkäufer und die Montage beim Käufer. Transportversicherungsschutz wird für den Bezug und für den Versand und ggf. die Zeit der Zwischenlagerung benötigt.

Wesentlich komplexer stellt sich die Risikosituation dar, wenn aus einer Fertigungslinie einige Produktionsanlagen entfernt, einige modernisiert und einige neu hinzugeliefert werden. Der gesamte Ablauf wird neu eingerichtet und der Produktionsprozess optimiert. In diesem Fall sind maßgeschneiderte Konzepte zur Risikoabsicherung einschließlich des Haftpflichtbereiches erforderlich.

Teleservice

Moderne Investitionsgüter – z. B. Werkzeugmaschinen – können heute auch aus der Entfernung gewartet, repariert, programmiert etc. werden. Der Einsatz von Teleservice erlaubt wesentlich schnellere Reaktions- und Zugriffszeiten. In eine kommunikativ vernetzte Werkzeugmaschine kann man heute fast von jedem Punkt der Erde hineinschauen. Doch die Teleserviceleistung birgt auch ein hohes Haftungsrisiko in sich. Werden produktionsrelevante Daten bei einem Teleserviceeinsatz verändert, kommt es beim Produktionsbetrieb der Maschine zu kostenintensiven Abweichungen. Nicht in je-

dem Fall greift die Haftpflichtversicherung, insbesondere im Bereich der Tätigkeits- oder Bearbeitungsschäden bestehen erhebliche Einschränkungen in der Höhe (Deckungssumme) und dem Grunde (Ausschlussklauseln)!

Wird die Teleserviceleistung nicht rechtzeitig (vertragskonform) erbracht, droht möglicherweise eine Inanspruchnahme aus Verzug, wofür nur in sehr begrenztem Umfang Versicherungsschutz besorgt werden kann.

V.S.M.A.
Der Versicherungsmakler
für die Investitionsgüterindustrie **im Internet**

Informieren Sie sich auf unserer
Homepage!
www.vdma.de

Die Bereiche Absatzfinanzierung, Gebrauchtmaschinen und Teleservice wurden beispielhaft für die speziellen Risikosituationen der mittelständischen Maschinen- und Anlagenbauer aufgeführt. Weitere Gefahren können aus den Bereichen Fullservicevertrag, verlängerte Garantie (z. B. Getriebe in Windkraftanlagen), Subunternehmer- oder Dienstleistungen (z. B. der Schwimmbaggerhersteller verkauft anstelle des Schwimmbaggers den damit geförderten Kies) erwachsen.

Gut beraten durch die VSMA

Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, benötigt das Unternehmen einen kompetenten Versicherungspartner an seiner Seite. Die VSMA, der Versicherungsmakler für die Investitionsgüterindustrie, bietet maßgeschneiderte Versicherungslösungen. ▶ VSMA-3

Kontakt:

VSMA – ein Unternehmen
der VDMA-Gruppe,
Jürgen Seiring,
Tel. 069/6603-1653,
jseiring@vsma.org