

NEWSLETTER OKTOBER 2012

## Andere Länder – andere Versicherungssitten

**In Verhandlungen mit ausländischen Geschäftspartnern kommt es häufig zu Diskussionen und Missverständnissen hinsichtlich des geforderten Versicherungsschutzes**

Durch die Globalisierung der Wirtschaft werden die Unternehmen der Investitionsgüterindustrie in zunehmendem Maße seitens ihrer Auftraggeber mit Anforderungen konfrontiert, die sich nicht immer 1:1 umsetzen lassen. Dies gilt auch für den Versicherungsschutz. Um spätere Komplikationen zu vermeiden ist es daher erforderlich, unbedingt vor Vertragsabschluss eine Klärung mit dem Besteller herbeizuführen. Falls vertraglich vereinbarte Versicherungsnachweise später nicht in der geforderten Form erbracht werden können, kann dies im schlimmsten Fall zur Rückabwicklung des Auftrags führen.

„Das Problem hierbei ist, dass es weltweit keinen einheitlichen Versicherungsstandard sowie unterschiedliche Definitionen bestimmter Begrifflichkeiten gibt“, so Frank Antoni von der VDMA-Dienstleistungstochter VSMA GmbH. Hinzu kommen die unterschiedlichen Rechtssysteme der einzelnen Länder. In den Vertragsverhandlungen muss somit Überzeugungsarbeit mit den passenden Argumenten geleistet werden. Häufig kein leichtes Unterfangen, insbesondere wenn dem Mittelständler der Einkäufer eines großen Konzerns gegenüber sitzt.

### Typische Versicherungsanforderungen

Als Versicherungsmakler der Investitionsgüterindustrie stößt die VSMA beispielsweise immer wieder auf die Forderung, dass der Auftraggeber ohne nähere Definition als „additional insured“ in der Haftpflichtpolice des Lieferanten aufgenommen wird. Frei übersetzt beansprucht er also den Status eines Mitversicherten, was der deutsche Haftpflichtversicherer grundsätzlich mit der Begründung ablehnen wird, nicht das Haftungsrisiko eines Dritten übernehmen zu wollen. Im US-amerikanischen Versiche-

rungssystem aber ist der Status eines „additional insured“ völlig anders definiert und zwar als Übernahme einer Haftungsfreistellung des Auftraggebers in einem klar eingegrenzten Umfang. Dies ist im Rahmen von bestimmten Standard-Klauseln („ISO-Endorsements“) die dem Versicherungsvertrag zu Grunde gelegt werden, geregelt. Mittlerweile gibt es auf dem US-amerikanischen Versicherungsmarkt eine Vielzahl an unterschiedlichen Klauseln mit denen der Umfang der Freistellung definiert wird.

### Versicherer frühzeitig einbeziehen

Damit mit dem eigenen Haftpflichtversicherer geklärt werden kann, ob dieser bereit ist, Versicherungsschutz für die gewünschte Haftungsfreistellung des Auftraggebers zu gewähren, wird die entsprechende Definition benötigt. Dies sollte dem Geschäftspartner im Zuge der Vertragsverhandlungen mitgeteilt und von diesem angefordert werden.

*Info: Weitere typische Versicherungsbezeichnungen die zu Missverständnissen und Diskussionen im internationalen Geschäftsverkehr führen sind: Workers' Compensation, Employer's Liability, Professional Indemnity, Contractual Liability. Die VSMA GmbH berät die Mitgliedsunternehmen in diesem Zusammenhang.*



Kontakt

VSMA – Ein Unternehmen des VDMA

Herr Frank Antoni

Telefon 069/ 6603-1568

fantoni@vsma.org

www.vsma.de