

## Versicherungsschutz bei US-Exporten

Anforderungen der Kunden sind nicht immer erfüllbar

**In den Einkaufsbedingungen US-amerikanischer Unternehmen trifft man häufig auf Regelungen, wonach vom Lieferanten neben einer Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung auch der Nachweis über in Deutschland teils unbekannte Deckungen gefordert werden.**

Dass Lieferungen in die USA allgemein ein höheres Risiko in sich bergen, für Folgeschäden in erheblichem Umfang in Anspruch genommen zu werden, als bei Lieferungen in andere Länder, ist in unserer Branche allgemein bekannt. Vor diesem Hintergrund ist es außerordentlich wichtig, dass der Maschinen- und Anlagenbauer alle ihm zur Verfügung stehenden Möglichkeiten ausschöpft, sein Haftungsrisiko zu begrenzen.

Neben der Haftungsbegrenzung muss vor der Vertragsunterzeichnung ein besonderes Augenmerk auf die vom Auftraggeber geforderten Versicherungen gelegt werden. Häufig wird von dem Lieferanten vor Auftragsbeginn ein Nachweis in Form von entsprechenden Zertifikaten verlangt. Teilweise sind diese jedoch für deutsche Unternehmen nicht erhältlich und auch nicht erforderlich. Auf Basis unserer langjährigen Erfahrungen als Dienstleistungstochter des VDMA für den Versicherungsbereich haben wir nachfolgend die am häufigsten in Verträgen mit US-Kunden geforderten Versicherungen aufgeführt und erläutert:

### **Commercial General Liability (CGL) / Products Liability**

Hierbei handelt es sich um die Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung, die für den deutschen Maschinen- und Anlagenbauer unverzichtbar ist. Es muss unbedingt geprüft werden, ob die vereinbarte Deckungssumme den Forderungen entspricht und Versicherungsschutz auch für Exporte nach USA besteht. Als Nachweis für den Kunden reicht in der Regel eine englischsprachige Versicherungsbestätigung des Versicherers aus.

### **Employer's Liability / Workers' Compensation**

Diese Deckung entstammt dem angloamerikanischen Rechtssystem und bietet dem Arbeitnehmer Schutz in Form einer Arbeit-

geber-Haftpflichtversicherung (Employer's Liability) sowie einer Arbeitnehmer-Unfallversicherung (Workers Compensation). In der in den USA bestehenden Form gibt es diese Versicherung in Deutschland nicht, ist jedoch für deutsche Unternehmen auch nicht erforderlich. Gemäß unserer Sozialgesetzgebung ist die Inanspruchnahme des Arbeitgebers aus Arbeitsunfällen grundsätzlich nicht möglich. Derartige Fälle werden in Deutschland über die Berufsgenossenschaft abgewickelt.

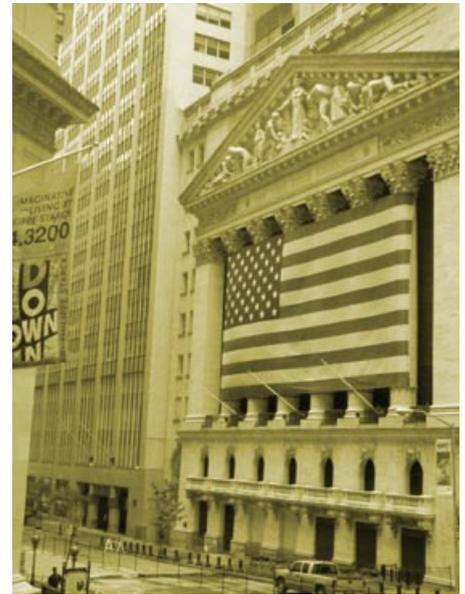
Im Rahmen der Vertragsverhandlungen muss dem Auftraggeber dargestellt werden, dass es in der Kombination von gesetzlicher Unfallversicherung und Betriebs-Haftpflichtversicherung für deutsche Unternehmen keinen eigenständigen Bedarf für die Abdeckung einer Employer's Liability und Workers Compensation gibt, so dass diese Forderung gestrichen wird. Eventuell ist über die zuständige Berufsgenossenschaft ein entsprechender Nachweis erhältlich.

### **Professional Indemnity**

Diese „Berufshaftpflichtversicherung“ ist je nach Intention des Auftraggebers gleichzusetzen mit einer Deckung für Schäden durch fehlerhafte Planung. Eine Planungshaftpflichtversicherung ist zwar auf dem deutschen Markt erhältlich, bietet allerdings nur Deckung, wenn sich der Auftrag ausschließlich auf die Planung einer Maschine oder Anlage bezieht (zum Beispiel Ingenieurbüros). Erfolgt auch die Ausführung, greift der Versicherungsschutz nicht und macht somit keinen Sinn. Vor diesem Hintergrund muss auch über diesen Punkt vor Vertragsunterzeichnung mit dem Auftraggeber verhandelt werden.

### **Marine/Transportation/Cargo Insurance**

Für Schäden, die während des Transportes bis zum Abladen auf der Baustelle am Liefergegenstand eintreten, kommt die Transportversicherung auf. In der Regel sollte für den Maschinen- und Anlagenbauer Deckung über eine pauschale Police bestehen. Vor Versand ist unbedingt zu prüfen, ob die je Transportmittel vereinbarte Höchsthaftungssumme ausreichend ist.



### **Erection All Risks / Construction All Risks**

Insbesondere im Anlagenbau verlangt der Besteller häufig den Nachweis über den Abschluss einer Montageversicherung für das Objekt. Sollte für den Lieferanten eine generelle Umsatzpolice mit automatischer Deckung für sämtliche Objekte bestehen, ist anhand des Auftrags zu prüfen, inwiefern die dokumentierten Höchsthaftungssummen sowie die Haftzeiten für die Montage sowie die Erprobung ausreichend sind.

### **Prüfung vor Vertragsabschluss**

Selbstverständlich erhebt die vorstehende Auswahl keinen Anspruch auf Vollständigkeit. So können je nach Vertragsgestaltung weitere bzw. modifizierte Forderungen auftauchen. Um unangenehme Überraschungen zu vermeiden, sollte unbedingt vor Vertragsabschluss eine Einigung mit dem Auftraggeber erzielt werden. Bei Unklarheiten steht die VSMA den Mitgliedsunternehmen exklusiv zwecks Beratung zur Verfügung.

Kontakt:

VSMA – ein Unternehmen des VDMA  
Herr Frank Antoni  
Telefon 069/66 03-1568  
fantoni@vsma.org