

[R M K report]

Neuigkeiten rund um das Versicherungswesen für Kunden & Geschäftspartner der Radloff, Meier & Kollegen Versicherungsmakler GmbH

Herausforderungen der Kfz-Zulieferindustrie

[Vereinbarung der „richtigen/angemessenen“ Haftpflicht-Deckungssumme]

Die Ermittlung einer risikoadäquaten Deckungssumme für die Absicherung von Rückrufszenerarien ist für jeden Kfz-Zulieferer eine echte Herausforderung. Dies ist weniger eine Frage der erhältlichen Kapazität, sondern eher ein Frage der Wirtschaftlichkeit der geforderten Prämienhöhe.

Werden die Produkte in modularer Bauweise gefertigt, kommt man bei der Absicherung von Tagesproduktionen im Hinblick auf die Szenarien eines Rückrufs schnell zu Summen, die in zwei- bis dreistelliger Millionenhöhe liegen können. Offen bleibt die Frage, inwieweit eine derartige, vom Automobilhersteller vielfach eingeforderte Risikofinanzierung über Produktpreise kompensiert werden kann. Pragmatisch wird deshalb oft nur eingedeckt, was von den OEM oder TIER 1 eingefordert wird. Allerdings werden nicht zuletzt wegen der explodierten Rückrufzahlen in 2014/2015 von Zulieferern immer höhere Deckungssummen gefordert.

Die Höhe der vorgehaltenen Deckungssumme ist somit auch gewissermaßen ein Gütesiegel für den Kfz-Zulieferer, da Versicherer bei kritischen Produktanwendungen das Dokumentationswesen und die Qualitätssicherung sehr detailliert analysieren und entsprechende Mindeststandards einfordern. Marktführend in diesem Be-

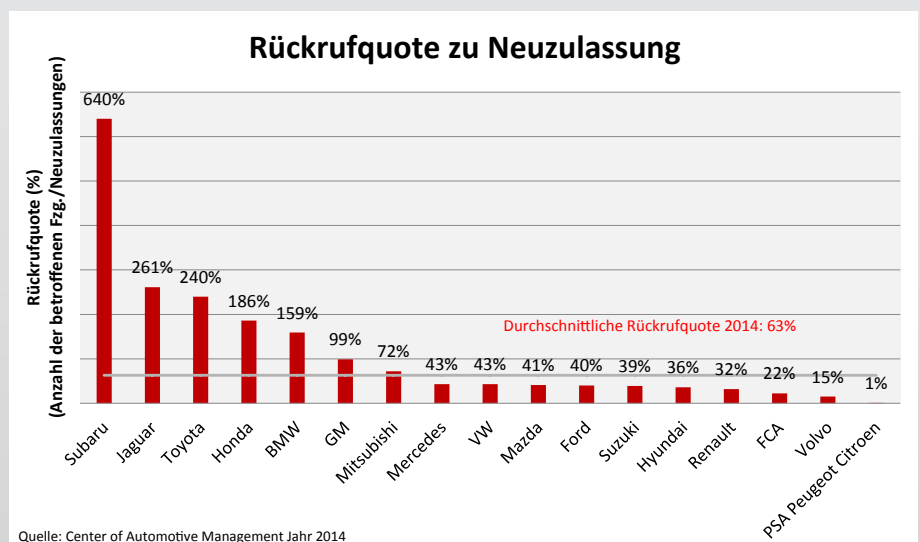
reich ist nach unserer Einschätzung die XL-Catlin, die über eigene Sachverständige in der Lage ist, auch anspruchsvolle Kunden mit entsprechendem Produktportfolio zu begleiten.

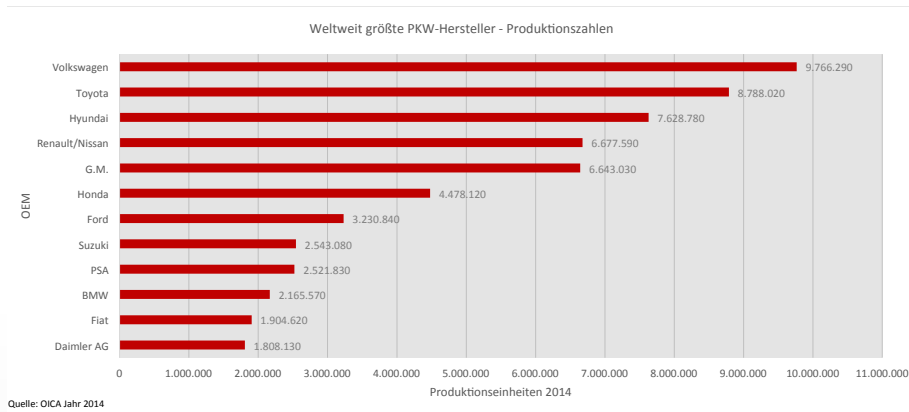
Über eine XL-interne Datenbank verfügt man über umfassendes Datenmaterial, um auch schwierige Risikobereiche bewerten und kalkulieren zu können. Nach eigener Angabe hat die XL in Deutschland einen Marktanteil bei Kfz-Zulieferern mit einem Umsatzvolumen von über 100 Mio. €, der in der Größenordnung von rund 40 % liegt. Die XL hat sich auf die Absicherung von schwierigen Risiken in diesem Bereich spezialisiert und ist aufgrund ihres besonderen Know-hows in der Lage, Kunden in diesem Bereich langfristig als Risikoträger zu begleiten.

[Vertragliche Haftungsvereinbarungen (QSV)]

Hinzu kommt der Bereich der vertraglichen Haftungsvereinbarungen, die tendenziell eine Gefährdung für den bestehenden Versicherungsschutz darstellen. Die Abwehr der vom Automobilhersteller nachdrücklich geforderten, aber den Deckungsschutz gefährdenden Klauseln stellt sowohl den Kunden als auch den Haftpflichtversicherer vor erhebliche Herausforderungen.

Um den teilweise schwierigen Nachweis der Schadenverursachung zu vermeiden, versuchen OEM und TIER 1 im Vorfeld den Haftungsrahmen für den Automobilzulieferer unangemessen weit auszudehnen. Hier wird häufig der Umfang der gesetzlichen Haftpflicht überschritten. Der Versi-





cherungsschutz basiert jedoch allein auf der gesetzlichen Haftpflicht. Werden weitergehende vertragliche Haftungserweiterungen vereinbart, so gefährden diese tendenziell den bestehenden Deckungsschutz. Wurde eine derartige Vereinbarung ohne Zustimmung des Versicherers getätigt, verschlechtert dies in jedem Fall die Verhandlungsposition der Zulieferer im Schadenfall. Stichworte sind hier pauschalierte Festlegung von Kosten für Aus- und Einbaumaßnahmen, die Vereinbarung von Referenzmarktmodellen bis hin zu pauschalitem Schadensersatz und dem Wegfall von Nachweispflichten des Geschädigten. Insbesondere die Referenzmarktmodelle bereiten Probleme. Hier wird ein Markt als Referenzmarkt definiert, allein aus diesem werden potenziell schadhafte Teile zurückgesandt. Die Verantwortungsquote des Zulieferers wird dann hinsichtlich der gesamten Gewährleistungskosten eines Herstellers allein an der Anerkennungsquote für den Referenzmarkt festgemacht.

Meist lässt man in diesen Vereinbarungen offen, ob diese nur für das sogenannte Grundrauschen gilt und die möglichst verwaltungsarme Abwicklung von Einzelschäden ermöglicht oder ob diese Vereinbarung auch für Serienschäden mit teilweise dramatisch höheren Schadenssummen gilt. Nachdem eine klare Definition häufig nicht gegeben wird, behält es sich

der Kunde (OEM/TIER) im Schadenfall vor, festzulegen, welche Abrechnungsmethode gewählt wird. Meist hängt dies allein davon ab, inwieweit man sich in der Lage sieht, die geltend gemachten Kosten tatsächlich nachzuweisen.

Als Beispiel für die vertraglich übernommene Haftung – und wie weitreichend diese ausgestaltet sein kann – lässt sich nach wie vor die Rahmenvereinbarung zur Konzeptverantwortung des Audi/VW-Konzerns anführen. Unter dem Stichwort „Konzeptverantwortungsvereinbarung KVV“ werden im Vorfeld die Verantwortungsquoten für Entwicklungsfehler zwischen OEM und Lieferant festgelegt.

Man unterscheidet hier in drei Kategorien:

Kategorie 1 Konzeptentwickler:

Hier wird dem Zulieferer eine Verantwortungsquote an Schadenfällen von 90 % zugeschrieben.

Kategorie 2 Serienentwickler:

Die Verantwortungsquote liegt je nach Lieferumfang und Konzeptvorgaben zwischen 30 %, 50 % und 70 %

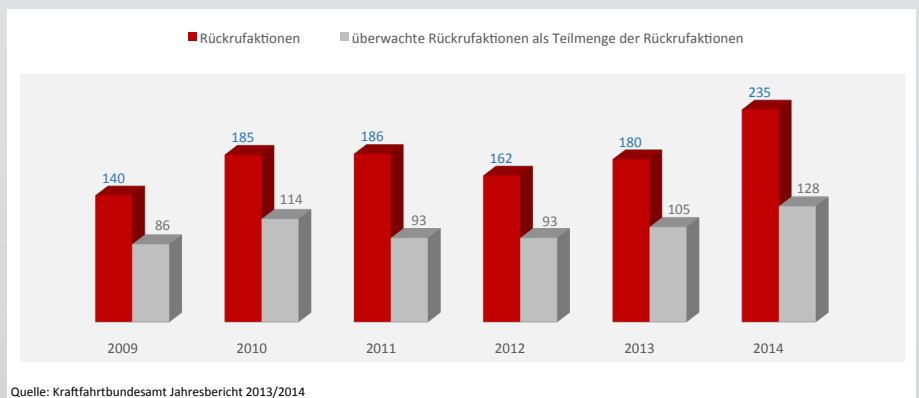
Kategorie 3 Serienbelieferer:

Hier liegt die Verantwortungsquote des Lieferanten bei 10 %.

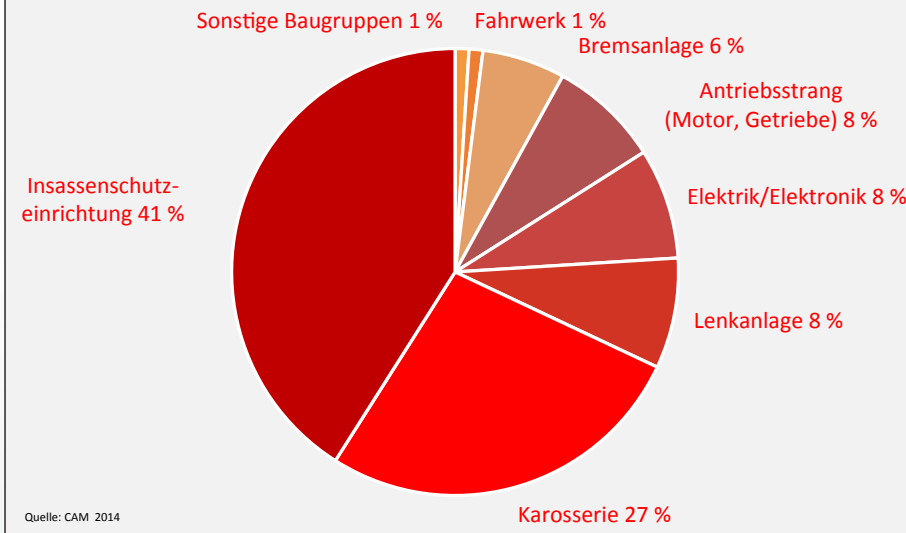
Es werden damit Verantwortungsquoten bereits im Vorfeld des Schadenfalls festgelegt. In der Vereinbarung ist zudem nicht erkenntlich, auf welche Art von Kosten sich diese Verantwortungsquoten beziehen sollen. Nach Informationen aus dem Markt soll diese Vereinbarung nicht für Serienschäden angewendet werden, ohne dass jedoch genau definiert ist, wann ein Serienschaden vorliegt. Soweit bekannt, wird diese Vereinbarung mittlerweile vom Audi/VW-Konzern all seinen Zulieferern zur Unterschrift vorgelegt.

[Erweiterte Rückrufkosten-Deckung]

Als Ergänzung zur bisherigen Rückrufkosten-deckung lassen sich über das Spezialprodukt „Erweiterte Rückrufkosten-Deckung“ nun auch weitere Kostenpositionen absichern. So können beispielsweise mit dem Kfz-Hersteller vereinbarte Kostenpauschalen gemäß QSV oder eigene Herstellkosten über dieses Produkt versichert werden. Die Deckung lässt sich dabei je nach Bedarf



Verteilung der sicherheitsrelevanten Mängel Referenzmarkt Deutschland



individuell nach Bausteinen zusammenstellen.

Angesichts der Prämienhöhe muss im Einzelfall genau geprüft werden, ob diese Deckung für den gesamten Umsatz oder vielmehr lediglich für einen Teilbereich benötigt wird und welches Bausteinmodell für den jeweiligen Zulieferer passend ist.

[Abwicklung von Schadenfällen]

Bei der Abwicklung von Schadenfällen stellen wir fest, dass das Schadenpotenzial generell zunimmt. Gründe hierfür sind die Modul- oder Plattformproduktionen, die verkürzten Entwicklungsintervall, (einhergehend mit kurzfristigen Produktions- und Designänderungen kurz vor Markteinführung), die Modellzyklen und Modellvielfalt, der Kostendruck und die Komplexität der Produkte (u. a. die Zunahme der Elektronikbestandteile im Fahrzeug). Zusätzlich führt der Anstieg von Wertschöpfungsstufen innerhalb der Supply Chain zu einer Erhöhung der Komplexität.

Häufig sehen wir Schadenfälle, deren Ursachen in unzureichend abgestimmten

Gesamtsystemen liegen, d. h. die Wirkungsweise des Einzelprodukts im Gesamtsystem ist nicht hinreichend geprüft. Sachverständigen-seits kann deshalb hier oft nurmehr auf einen multikausalen Zusammenhang als Ursache verwiesen werden. Dies erhöht die Verteidigungschancen auf der Ebene der Kfz-Zulieferer und verstärkt das Risiko der Systemhersteller. Um diesen Entwicklungen zu entgehen, versucht man verstärkt, im Vorfeld Haftungsvereinbarungen (s. o.) zu treffen, die in unangemessener Weise allein zu Lasten des Lieferanten gehen.

Werden Ansprüche geltend gemacht, die über der Höhe der Deckungssumme für Aus- und Einbau- oder Rückrufkosten liegen, führt dies häufig für den betroffenen Zulieferer zu einer Situation, die die Entwicklung und den Bestand des Unternehmens gefährdet. Nur mit erheblichem Aufwand hinsichtlich der Dokumentation und der technischen/rechtlichen Begutachtung wird es möglich sein, das Vertrauen von Kunden, Lieferanten, Finanzierungspartnern und Abschlussprüfern wiederherzustellen. Werden derartige Szenarien tatsächlich existenzgefährdend für das einzelne Unternehmen, kann die Situation auch für die

gesamte Branche kritisch werden. Durch die gegenseitigen Abhängigkeiten – meist sind die Lieferanten Single-Source-Lieferanten – besteht auch auf Seiten der Abnehmer das nicht unerhebliche Risiko eines Bandstillstands, wenn ein Lieferant in eine Schieflage gerät und ein Lieferstopp droht. Bei kritischen Produkten und hoher Marktdurchdringung des betroffenen Lieferanten kann es zu einem nicht nur temporären Stillstand bei der Produktion ganzer Fahrzeugplattformen oder einzelner Fahrzeugprogramme kommen, wenn es dem Hersteller nicht gelingt, schnell auf die kunden- und produktspezifischen Fertigungseinrichtungen zuzugreifen.

Wir stellen fest, dass sich Kfz-Zulieferer im Schadenfall zunehmend gegen derartige Ansprüche wehren, insbesondere wenn sich wegen der Schadenhöhe und/oder der unklaren Verursachersituation eine kaufmännische Verhandlungslösung nicht anbietet. Zu einer erfolgreichen Verteidigung ist neben der Bereitschaft des Zulieferers zur Schadenabwehr auch die fachkundige Unterstützung durch kompetente Versicherungsmakler, versierte technische Sachverständige und spezialisierte Anwaltskanzleien von entscheidender Bedeutung. Dieses Zusammenspiel gilt es im Vorfeld zum Schadenfall abzustimmen und entsprechend in die Unternehmensprozesse zu implementieren.

Der eigentliche Schutzgedanke der Haftpflicht-Versicherer – die Abwehr von unberechtigten Ansprüchen – wird zunehmend mehr in Anspruch genommen, vor allem je höher das drohende Schadenpotenzial ist. Derartige Schäden sind nicht mehr aus der „Portokasse“ finanzierbar.

[USA: Tread-Act]

Am Beispiel des US-Tread-Acts wird deutlich, dass die Zahl der Rückrufe nicht zuletzt

durch die zunehmende Sensibilisierung der Behörden durch die dort eingehenden Meldungen steigt – auch in Deutschland ist dieses Thema relevant.

Steht eine Meldepflicht gemäß US-Tread-Act zur Diskussion, ist eine intensive Abstimmung zwischen dem Kfz-Hersteller und dem Lieferanten notwendig. Diese partnerschaftliche Zusammenarbeit bei der Problemlösung kann für Zulieferer das Haftungsrisiko deutlich verschärfen. Fehler in der Art der Meldung können sehr schnell eine Lawine auslösen und durch die Öffentlichkeitswirkung des Tread-Acts erhebliche Schadenpotenziale/Rückrufaktionen hervorrufen. Dementsprechend ist jeder Zulieferer gut beraten, hier auf kompetente US-Anwälte zurückzugreifen, die ein entsprechendes Erfahrungspotenzial vorhalten, um den Besonderheiten des amerikanischen Rechtssystems (Discovery-Verfahren etc.) zu entsprechen. In jedem Fall ist eine Übergabe von Unterlagen vor Prüfung durch den amerikanischen Anwalt zu vermeiden.

Allerdings stellt sich generell die Frage, ob Gesetze wie der US-Tread-Act im Zeitalter der Überwachung und Automatisierung von Kfz-Meldungssystemen an Schärfe und Bedeutung verloren haben.

[Unternehmensgröße: Produktionsstätten im Ausland]

Neben der Einhaltung der hohen Qualitätsanforderungen und dem Druck durch die vertraglichen Haftungsvereinbarungen spielt auch die richtige Unternehmensgröße bei Kfz-Zulieferern eine wichtige Rolle. Gerade Abnehmer, die Produktionswerke ins Ausland verlagern, fordern von ihren Zulieferern vielfach Produktionsstätten vor Ort. Dies stellt den Mittelstand vor erhebliche Anforderungen. Neben kulturellen Unterschieden ist die Akquirierung von qualifiziertem Personal eine erhebliche unternehmerische Herausforderung.

Das in Deutschland viel diskutierte Thema Kündigungsschutz wird plötzlich unter einem ganz anderen Licht gesehen. Derartige Regelungen existieren meist im Ausland nicht, sodass die erwünschte Flexibilität, die man oft in Deutschland einfordert, im Ausland auch zum Nachteil wird, wenn Personal von Konkurrenten abgeworben wird. Es entstehen sehr häufig zusätzliche Kosten aufgrund von Sonderlieferungen, Zuschichten aufgrund von Lieferengpässen und der Beherrschung von auftretenden Qualitätsmängeln in der Startphase. Um diese ganzen Herausforderungen bewältigen zu können, bedarf es einer angemessenen Unternehmensgröße. Ein Mittelständler mit einem Umsatzvolumen von ca. 100 Mio. € und Produktionsstätten an vier oder fünf Auslandsstandorten sieht sich erheblichen Anforderungen im Bereich des Managements ausgesetzt, was im Mittelstand bekanntlich aus ökonomischen Gründen sehr schlank aufgestellt ist.

[Fazit]

Nicht zuletzt die gesetzlichen Anforderungen an Frühwarnsysteme wie Rapex etc. haben dazu geführt, dass die Zahl der Rückrufe steigt. Gleichzeitig steigt auch die Nachfrage nach höheren Deckungssummen.

Die Zunahme der Schäden und insbesondere deren Schadenhöhe bringt zudem ein Ansteigen der Prämien mit sich. Überdies findet auch die Berücksichtigung anderer Rechtssysteme und deren Haftungsregelungen Eingang in die Prämienkalkulation. So hat sich alleine in China in den vergangenen Jahren 2010 - 2014 die Zahl der Kfz-Zulassungen nahezu verdoppelt, wodurch sich auch die Risikolage massiv verändert hat.

Zu beobachten sind vereinzelt auch Entwicklungen mit Einschränkungen in den Versicherungsbedingungen. Beispielhaft sei hier die Definition des Versicherungsfalls

genannt, der im Bereich der Aus- und Einbaukosten mit dem Einbau des mangelhaften Produkts, im Bereich Rückruf mit Durchführung der Aktion definiert ist. Dies kann gerade bei „gedehnten Schadenfällen“ dem Versicherer die Möglichkeit eröffnen, bei zunehmender Problemkonkretisierung bei den anstehenden Renewalverhandlungen entsprechend zu reagieren bis zur Aufhebung und Kündigung des Vertrages. Der „neue“ Versicherer, der den Vertrag übernimmt, wird versuchen, bestehende „Altlasten“ über Vorumsatzausschlüsse zu eliminieren, sodass ein Deckungsvakuum entstehen kann. Diese Risiken müssen genau analysiert werden. Im Falle eines Versichererwechsels bedarf es daher kreativer Lösungen, die einen durchgehenden Versicherungsschutz gewährleisten und bei denen keine Deckungslücke entsteht.

Die Firma RMK in Nürnberg hat sich auf die Beratung von Kfz-Zulieferern spezialisiert und verfügt über Know-how und Erfahrung, wie derartige Herausforderungen in einem bedarfsgerechten Deckungskonzept umgesetzt werden können.

Ihr



Rudolf Meier





[R M K report]

ANSCHRIFT

Radloff, Meier & Kollegen
Versicherungsmakler GmbH
Bartholomäusstraße 26 C
D-90489 Nürnberg

KOMMUNIKATION

Fon +49 (09 11) 37 65 03-0
Fax +49 (09 11) 37 65 03-33
info@r-m-k.de · www.r-m-k.de

GESCHÄFTSFÜHRER

Versicherungsfachwirt
Manfred Radloff
Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Rudolf Meier

VERMITTLERREGISTER

IHK München
Register-Nr. D-QXUY-IAYYV-85



Ein Partnerunternehmen
der Martens & Prahl-Gruppe
www.martens-prahl.de