

# [ RMK report ]

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

## Fundament für *fashion* – Das RMK-Textilkonzept

### [ Eine besondere Branche ]

Das Zusammenwirken der unterschiedlichen „Stufen“ während der Produktion und die damit verbundene wechselseitige Verzahnung und Abhängigkeit ist eine Branchenbesonderheit. Diese Prozesse zu verstehen ist elementar wichtig, um das Funktionieren der Branche zu begreifen.

### [ Versicherungen ]

Standardprodukte im Versicherungsbereich decken nicht die besonderen Belange der Textilunternehmen ab. Spezielle, „maßgeschneiderte“ sind erforderlich. Doch nur wer Maß nimmt, kann auch maßgeschneidertes liefern! Wann wurden Ihre Risiken zuletzt „vermessen“?

### Sachwerte

Ware wird beispielsweise durch einen Brand zerstört. Es gehört zum „Industriestandard“ bei Versicherungen, dass der mögliche Verkaufspreis ersetzt wird. In der Textilindustrie kann bereits die Zerstörung von Garn oder Gewebe, also noch in einer Vorstufe des Endprodukts, einen Ausfall des erzielbaren Verkaufspreises nach sich ziehen. Spezielle Regelungen für diesen Fall sind abseits des Üblichen und bedürfen einer besonderen Vereinbarung mit dem Versicherer. Bei Fertigprodukten ist sicher zu stellen, dass

nicht nur eigenerzeugte Ware, sondern auch Handelsware mit dem Verkaufspreis abgesichert ist. Und zwar auch für noch nicht fest verkaufte Sachen, was explizit geregelt werden muss.

Versicherungsschutz nur auf dem eigenen Betriebsgrundstück reicht nicht aus. Die Ware verteilt sich von Konsignationslägern bis hin zu eigenen Verkaufsflächen in den großen Warenhäusern. Sich auf den Betreiber dieses Lagers bzw. dieser Fläche zu verlassen, ist riskant. Was passiert, wenn dieser seine Prämie nicht bezahlt oder gegen Sicherheitsvorschriften verstoßen hat und seine Versicherung nicht leistet? Insofern ist es immer empfehlenswert, diese Ware in die eigene Police zu integrieren. Umgekehrt sollten Handelsketten und Warenhäuser die bereitgestellte fremde Ware sicherheitshalber mit absichern; und sei es nur mit einer „subsidiären“ Deckung. Oft gibt es hier keine klaren vertraglichen Regelungen. Wird nichts Spezielles vereinbart, gilt in den allermeisten Policen „fremdes Eigentum“ automatisch mitversichert. Alleine über diesen Passus kann es zu einer Unterversicherung kommen. Zu Ihren Lasten! In deutschen Industriepolicen sind Aufräumungs- und Entsorgungskosten verbrannter oder beschädigter Ware sehr komfortabel geregelt. Aber was ist im Ausland? Was passiert, wenn Roh- oder Fertigware bei einem Veredler oder Zwi-

schenmeister verbrennt? Für die Entsorgung ist der Auftraggeber verantwortlich. Die Zeiten, in denen speziell in Fernost die Entsorgung sehr „unkompliziert“ zu lösen war, sind vorbei. Hier können sich schnell einige Hunderttausend Euro ergeben. Deutsche Standardpolicen sehen dafür keine Lösung vor.

Für die Produktionsstandorte im Ausland sind ganz spezielle Risiken zu berücksichtigen. Insbesondere Naturgefahren. Erdbeben in der Türkei und in China, Vulkanausbruch auf Indonesien und Hochwasser in Vietnam seien hier nur beispielhaft erwähnt. Hier zeigt sich die Qualität des Beraters. Grundsätzlich stehen entsprechende Instrumente zur Risikoeinschätzung zur Verfügung. Über verschiedene Internetplattformen können die Schadenszenarien und die Schadenwahrscheinlichkeiten abgefragt werden. Profis wissen, wie sie diese Instrumente und Möglichkeiten für Ihre Kunden nutzen. Eine ausreichende Versicherungssumme für Gebäude und Betriebseinrichtung ist auch im Textilbereich ein enorm wichtiges Thema; manchmal überlebenswichtig. Leider ist es gängige Praxis, dass sowohl die Versicherungsgesellschaften als auch die Versicherungsbetreuer ihre Kunden mit diesem Thema alleine lassen. Von der Rechtslage her ist es so, dass die alleinige Verantwortung tatsächlich beim Kunden, also bei Ihnen, liegt. In den üblichen

Versicherungspolice ist zwar ein sogenannter „Unterversicherungsverzicht“ vorgesehen, allerdings nur für kleinere Schäden bis etwa 0,5 Mio. €. Was aber bei einem Millionenschaden? Idealerweise hat der Berater sicher gestellt, dass ein genereller Unterversicherungsverzicht vereinbart gilt. Das klingt einfacher als es ist. Aber auch hier zeigen sich die Qualität und die Pfliffigkeit des Beraters. Ziel muss auf jeden Fall sein, dass der Versicherer vor (!) einem Schaden diesen Unterversicherungsverzicht erklärt und somit die größtmögliche Sicherheit gewährleistet ist. Nur wenige Maklerhäuser, wie z.B. RMK, fertigen eigene, anerkannte Wertgutachten für Ihre Kunden an.

Hinsichtlich der Warenbestände ist sicher zu stellen, dass auch bei Veredlern, Zwischenmeistern oder sonstigen Produktionsstätten im In- und Ausland Versicherungsschutz besteht. Das gilt sowohl für Garn als auch für Halbfertig- und Fertigware. Und zwar jeweils zum erzielbaren Verkaufspreis! Eine Besonderheit besteht für Ware bei Veredlern und Ausrüstern. Nach den üblichen AGB`s dieser Unternehmen sind Feuerschäden an fremder Ware ausgeschlossen! Der Auftraggeber muss selbst für Versicherungsschutz sorgen.

### **Rohertagsausfall**

Was passiert, wenn ihr Lieferant (z.B. Veredler, Ausrüster oder Konfektionär) ausfällt? Können Sie diesen Ausfall anderweitig kurzfristig kompensieren? Ein Brandschaden bei Ihrem Lieferanten wirkt sich oft auch in Ihren Geschäftsbüchern aus. Ein Umsatz- bzw. Rohertagsrückgang ist die Folge. Dieser Dominoeffekt heißt versicherungstechnisch „Rückwirkungsschaden“. In kleinerem Umfang ist meist eine prämienfreie Mitversicherung vorgesehen; allerdings sehr stark einge-



schränkt. Gegen eine Zuschlagsprämie ist dieses Risiko voll versicherbar. Man muss es nur erkennen.

Bei internationalen Versicherungsprogrammen werden die deutschen und ausländischen Standorte eines Konzerns in eine länderübergreifende Gesamtkonzeption zusammengefasst. Tritt dann ein Schaden in einer Produktionsstätte im Ausland auf, so spricht man hier nicht von „Rückwirkungsschäden“, sondern von „Wechselwirkungsschäden“. Im Prinzip geht es hier um den gleichen Dominoeffekt. Spielt sich das aber innerhalb eines Unternehmens ab, ist hier eine kostenneutrale Lösung möglich. Das Maklerunternehmen Radloff, Meier & Kollegen, das sich auf die Textilbranche spezialisiert hat, fasst daher die vielen betreuten Unternehmen zu einer imaginären „Textil AG“ zusammen. Man tut so, als ob die versicherten Unternehmen, die eigentlich in keiner Verbindung zueinander stehen, eine einzige große Textilunternehmung wären. Damit werden die prämienpflichtigen „Rückwirkungsschäden“ zu prämienfreien „Wechselwirkungsschäden“. Eine einzigartige Lösung!

### **Haftung**

Egal ob Weber, Veredler oder Endhersteller, ein Haftpflichtrisiko ist im Bereich der

industriellen Produktion latent vorhanden, auch wenn dieses im Textilbereich oftmals unterschätzt wird. Dies kann zu gefährlichen Unterdeckungen führen.

Ein besonderes Risiko liegt dabei im Bereich der arbeitsteiligen Produktion. Dies vor allem dann, wenn der Fehler erst beim Endprodukt festgestellt wird. Zum Beispiel wenn aufgrund eines Peelings oder eines Stofffehlers das Endprodukt nicht weiterveräußert werden kann. Hier entstehen Kosten aus Verbindung und Vermischung oder umsonst aufgewendete Weiterverarbeitungskosten. Auch Aus- und Einbaukosten können anfallen, wenn z.B. Textilien im Bereich der Kfz-Industrie Verwendung finden. Zum anderen ist aber auch an Obhuts- und Bearbeitungsschäden, wie sie typischerweise bei Veredlern auftreten können, zu denken.

Auch wenn wir keine allzu hohe Schadenfrequenz beobachten, beläuft sich die Höhe der eingetretenen Schäden dann oftmals im 6-stelligen Bereich.

Eine ausreichende Absicherung ist daher anzuraten und aufgrund der für Textilbetriebe recht moderaten Prämien auch preisgünstig zu bekommen.

Im Rahmen unseres Textilkonzepts haben wir ein Lösungsmodell gefunden, bei dem jedes Unternehmen eine eigene Grundpolice mit umfangreichem Deckungsschutz

erhält. Darüber hinaus nimmt das Unternehmen an einer Umbrella-Lösung teil, die in der Spitze die Deckungssumme auf 5 Mio. € (2-fach maximiert) erhöht. Dieser Umbrella gilt für alle Unternehmen, die am Textilkonzept teilnehmen, sprich, wer die Deckung benötigt, dem wird sie zur Verfügung gestellt. Nachdem es zudem eine Gruppenlösung ist, handelt es sich auch hier um eine prämienfreie On-Top-Lösung.

Spezielle Deckungselemente sind die Erweiterung auf Rückrufkosten, die Mitversicherung von Obhutsschäden an übernommener Ware (Lager, Transport und Bearbeitungsrisiko) oder Maschinen und die Mitversicherung von Eigenschäden durch mangelhafte Zulieferprodukte. Mitversicherung von Eigenschäden bedeutet dabei, dass der Versicherer in Vorleistung geht und den (Eigen-)Schaden, der durch umsonst aufgewendete Verbindungs-/Vermischungskosten oder Weiterverarbeitungskosten entsteht, bezahlt. Voraussetzung hierfür ist aber, dass der Lieferant eine Grunddeckung von 1 Mio. € vorhält. Der Charme dieser Deckung liegt darin, dass der Versicherer damit das Regressrisiko beim Lieferanten übernimmt.

Das Textilkonzept ist somit, was den Bedingungsumfang anbelangt, auf dem



neuesten Stand und kann um die besonderen Belange des Unternehmens ergänzt werden.

### Logistik

Für viele Unternehmen besitzen Musterkollektionen einen strategisch hohen Stellenwert. Ohne Musterkollektionen kann praktisch nichts verkauft werden. In der Textilbranche ist nicht nur die Optik, sondern auch die Haptik von entscheidender Bedeutung. Der Kunde muss die Ware nicht nur sehen, sondern auch anfassen können.

Musterkollektionen sind, wenn überhaupt, im Rahmen der Transport-Versicherung abgesichert. Dort allerdings nur mit dem reinen Warenwert. Das eigentliche Problem liegt allerdings ganz woanders. Wenn eine Musterkollektion zum Beispiel auf dem Transportweg verbrennt oder sonst irgendwie „untergeht“, dann ist der Folgeschaden das eigentliche Dilemma. Wenn die Musterkollektion dem Handelsvertreter nicht zur Verfügung steht, wie sollen dann Aufträge an Land gezogen werden?

Die Versicherung eines Rohertragsausfalls, nachdem die Musterkollektionen einem Schaden zum Opfer gefallen sind, ist in der Versicherungsbranche ein schwieriges Thema. Nur die allerwenigsten Berater sind in der Lage, hier eine Lösung anzubieten. Auch die Versicherer tun sich hier mangels Erfahrung sehr schwer. Die Kunst besteht darin, dem Versicherer das Schadenszenario und die verschiedenen Schadenpotentiale transparent aufzubreiten. Nur wer dazu in der Lage ist, kann vom Versicherer auch eine Versicherungslösung bekommen. Wenn also in Ihrer Transportpolice nur der Warenwert der Musterkollektionen versichert ist, ist es auch ein Indiz dafür, dass Ihr Berater die eigentliche Problematik entweder nicht

verstanden hat oder nicht in der Lage ist, eine Lösung anzubieten.

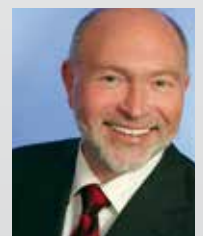
Oft zeigt sich im Transportbereich ein ganz spezielles Schadenbild: Ware wird in Fernost gefertigt, dort kontrolliert (QS), verpackt und per Container nach Deutschland verschifft. Beim Auspacken der Ware wird festgestellt, dass Nässeschäden oder eine Kontamination (Geruch) eingetreten sind. Die spannende Frage: Wann und wo ist dieser Schaden eingetreten? Auf dem - versicherten - Transportweg, was der Kunde nachweisen muss, oder bereits vor dem Transport, also noch in der Produktion? Gängige Praxis ist, dass weder für das eine noch für das andere Szenario ein eindeutiger Nachweis geliefert werden kann. Beweispflichtig ist aber der Versicherungsnehmer, also Sie. Der Versicherer wird den Schaden ablehnen oder sich mit einer geringen Kulanzzahlung begnügen. Auch hier sind Versicherungslösungen gefordert, die standardmäßig nicht existieren.

### [ Die richtige Masche? ]

Wie die gezeigten Beispiele verdeutlichen, sind Standardlösungen gerade für die Textilindustrie oft unzureichend. Hier bedarf es individueller Lösungen, die im Rahmen eines „Textilkonzepts“ zusammenwirken. Genau solch ein spezielles Konzept bieten wir unseren Textilkunden an. Nur wenn die verschiedenen Sparten und Risiken verzahnt ineinander greifen, kann das Unternehmen seinen Sicherungsbedarf auch tatsächlich abdecken.

*Manfred Radloff*

**Manfred Radloff**





# [ 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



Verband  
Deutscher  
Versicherungs-  
Makler e.V.



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

