

# Versicherungsschutz im USA Geschäft

## Produkthaftpflicht- und Management- Versicherung

Prof. Dr. Martin Schulze Schwienhorst

## Agenda

Fallbeispiele

Direkter US-Export

Lieferung über eine US-Tochtergesellschaft

Versicherungssummen und -kosten

Managementhaftung und Versicherung

## Direkte US-Exporte Fallbeispiel 1: „Kinderbetten“

Die „Betten GmbH“ stellt sog. Doppelstockbetten in Deutschland her. Ein Großhändler aus den USA bestellt umfangreich. Die „Betten GmbH“ liefert auf Basis der US-amerikanischen Einkaufsbedingungen des Großhändlers einschließlich eines „hold harmless agreements“. Nach einiger Zeit kommt es zu tödlichen Unfällen von Kindern. Die Unfälle treten in Deutschland und in den USA auf. Der Versicherungsschutz für Schadensersatzansprüche besteht für die Betten GmbH auf Basis einer üblichen Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung.

## Versicherungsschutz bei US-Exporten

- Die Basis des Versicherungsschutzes bei Auslandsschäden stellt die deutsche Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung dar.
- Versicherer unterteilen den Versicherungsschutz für Haftungsrisiken im Zusammenhang mit Exporten in die Bereiche USA/Kanada und ROW („rest of world“).
- Weltweiter Versicherungsschutz unter Einschluss direkter Exporte in die USA/Kanada wird nur im Fall einer ausdrücklichen Vereinbarung geboten.
- Für die Mitversicherung von direkten Exporten in die USA/Kanada wird ein Zusatzbeitrag verlangt.
- Üblich sind höhere Selbstbehalte, insbesondere für Personenschäden.

## Versicherungsschutz bei US-Exporten

Weltweiter Versicherungsschutz für US-Exporte, aber:

- Haftungsrisiken, die durch einen Vertrag begründet werden und eine Verschärfung der sonst geltenden Haftung bedeuten, sind vom Versicherungsschutz (Ziffer 7.3 der AHB) ausgeschlossen.
- Marktübliche Haftungsübernahmen oder Freistellungen für Importeure, Händler usw. sind daher nicht versichert. Es bedarf einer ausdrücklichen Anzeige und Mitversicherung beim Versicherer.
- Vor Abschluss von Exportverträgen für die USA sollte der Versicherungsschutz vereinbart sein.

## Versicherungsschutz bei US-Exporten

Weltweiter Versicherungsschutz für US-Exporte, aber:

- Ansprüche auf Strafschadenersatz (punitive damages, exemplary damages) werden von deutschen Versicherern grds. vom Versicherungsschutz ausgeschlossen.
- Strafschadenersatz wird dann z. B. zugesprochen, wenn der Hersteller eigene Interessen vor Sicherheitsinteressen der Verbraucher setzt. Ein Strafschadenersatz kann den klassischen Schadenersatz um ein vielfaches überschreiten. Häufig führt eine „extreme Forderung“ auf Strafschadenersatz zur Vergleichsbereitschaft des beklagten Unternehmens.
- In den USA sind Strafschadenersatzansprüche mit Ausnahme einzelner Bundesstaaten Teil des Versicherungsschutzes.

## Versicherungsschutz bei US-Exporten

Weltweiter Versicherungsschutz für US-Exporte, aber:

Versicherungsschutz für Strafschadenersatz kann auch in Deutschland vereinbart werden. Mitversicherung im Rahmen von Sondervereinbarungen u. a. möglich, wenn:

- Vergleich oder Urteil keinen gesonderten Betrag für Strafschadenersatz ausweist.
- Verurteilung zu Entschädigungsleistungen aufgrund eines Fehlverhaltens eines nicht leitenden Angestellten.
- Streichung des Ausschlusses (bei größeren Unternehmensgruppen; damit Versicherungsschutz soweit gesetzlich zulässig).

## Versicherungsschutz bei US-Exporten

Weltweiter Versicherungsschutz für US-Exporte, aber:

- Kosten der Rechtsverteidigung werden im Gegensatz zur gesetzlichen Regelung in Deutschland auf die Versicherungssumme angerechnet.
- Die Kosten von US-Rechtsstreitigkeiten können extrem sein. Bei einer Erschöpfung der Versicherungssumme durch Kosten der Rechtsverteidigung entfällt die Entschädigungsleistung (d. h. die Befriedigung der Geschädigten).
- Versicherungssumme: Bei US-Exporten ist die Versicherungssumme angemessen zu erhöhen. Unternehmensgröße, bekannte Vergleichsschäden usw. sind bei der Bestimmung der Versicherungssumme zu berücksichtigen.



## Lieferung über eine US-Tochtergesellschaft: Fallbeispiel 2: „Anschlussrohre“

Die „Verbindungstechnik GmbH“ stellt in Deutschland ein breites Spektrum von Produkten der Verbindungstechnik her. Neben der Muttergesellschaft in Deutschland besteht ein Tochterunternehmen in den USA. Das innovative Anschlussrohr „FLIX und Fest“ wird in den USA ca. 10.000 mal verkauft. Einsatzbereiche sind Industrieanwendungen (Maschinenbau, Heiztechnik usw.). Nach einiger Zeit kommt es vereinzelt zu Leckagen. In den USA wird eine Sammelklage gegen Mutter- und Tochtergesellschaft erhoben. Es werden Aus- und Einbaukosten für den Austausch der mangelhaften Anschlussrohre gefordert. Bei durchschnittlichen Austauschkosten je Rohr von 3.000 USD soll ein Vergleich über 30 Mio. USD geschlossen werden. Für die US-Tochtergesellschaft und für das Mutterunternehmen bestehen jeweils eigenständige Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherungen.

## Lieferung über US-Tochtergesellschaft

Bei Lieferungen über US-Tochtergesellschaften ist der Versicherungsschutz von Mutter- und Tochterunternehmen zu koordinieren. Die Haftung kann in der Regel nicht erfolgreich auf das Tochterunternehmen beschränkt werden. Es ist mit einem „Durchgriff“ auf das deutsche Mutterunternehmen aus den USA heraus zu rechnen. Die Einrichtung eines internationalen Versicherungsprogramms ist erforderlich:

- Der deutsche Versicherungsschutz der Muttergesellschaft ist regelmäßig weitergehender (z. B. Versicherungsschutz für Aus- und Einbaukosten).
- Ziel: Einheitlicher weltweiter Versicherungsschutz für Mutter- und Tochtergesellschaften.

## Lieferung über US-Tochtergesellschaft

- Erweiterung des Versicherungsgegenstandes in der US-amerikanischen Haftpflichtversicherung (sog. lokale Police) auf die Bereiche Handel und Herstellung.
- Mitversicherung der Muttergesellschaft in der US-amerikanischen Haftpflichtversicherung als „additional named insured“.
- Mitversicherung der US-Tochtergesellschaft in der Haftpflichtversicherung der deutschen Muttergesellschaft als „weitere Versicherungsnehmerin“.
- Einrichtung eines Anschluss-Versicherungsschutzes für die US-Tochtergesellschaft in der Haftpflichtversicherung der Muttergesellschaft (sog. Mastercover).

## „Summendifferenzdeckung“

### DIL = Difference in Limits

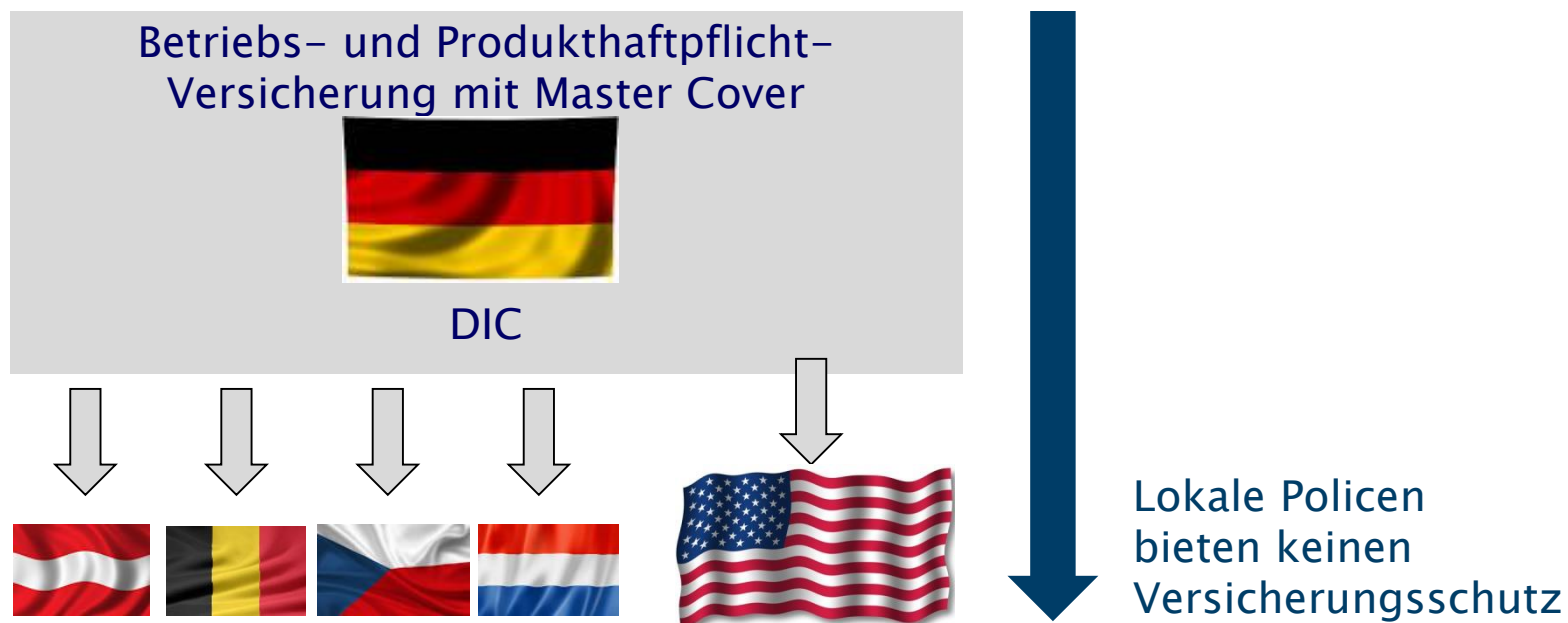
Die Versicherungssumme der deutschen Betriebs- und Produkthaftpflicht-Versicherung gilt in einem Versicherungsfall auch für die ausländischen Tochtergesellschaften.



## „Konditionsdifferenzdeckung“

**DIC = Difference in Conditions**

Der Versicherungsschutz der deutschen Betriebs- und Produkthaftpflicht-Versicherung gilt auch für die ausländischen Tochtergesellschaften, wenn die Lokalpolice keine Deckung bietet (z. B. bei Aus- und Einbaukosten).



## Lieferung über US-Tochtergesellschaft

- Bei koordinierter gegenseitiger Mitversicherung ist die einheitliche Verteidigung in den USA gewährleistet. Ein Regress durch den US-Versicherer zwischen Tochter- und Muttergesellschaft scheidet aus.
- Lokalpolicen in den USA sehen in der Regel keine Anrechnung der Kosten der Rechtsverteidigung auf die Versicherungssumme vor.
- Z. B. Aus- und Einbaukosten („erweiterte Produkthaftpflicht“) sind in den USA regelmäßig nicht versichert. Durch eine DIC-Deckung wird der deutsche Versicherungsschutz für Aus- und Einbaukosten auch für die USA eröffnet.
- Übersteigen Schadenersatzansprüche in den USA die Versicherungssumme der Lokalpolice steht bei einer DIL-Deckung die Versicherungssumme der Muttergesellschaft im Anschluss zur Verfügung.

## Die „richtige“ Versicherungssumme?

- Es besteht eine unbegrenzte Haftung.
- Eine „richtige“ Versicherungssumme kann daher nicht mit „vollkommener“ Sicherheit bestimmt werden.
- Näherung möglich über bestehende Erfahrungs- und Vergleichswerte. Empfehlungen basieren auf:
  - Produktart, –chargen, –verwendung, –gefährlichkeit u.s.w.
  - Vorschäden und Schäden von vergleichbaren Branchenunternehmen
  - Unternehmensgröße

## Kosten des Versicherungsschutzes

- Der Preis für US-Versicherungsschutz liegt über dem Preis für deutsche Haftpflichtversicherungen.
- Vor Aufnahme der US-Aktivitäten sollten die Versicherungskosten kalkuliert und eingepreist werden.
- Bei Produkten mit einer längeren Lebensdauer gilt: Ein Markteintritt in den USA lohnt sich nur bei einem langfristigen Engagement. Solange Schäden in den USA durch noch im Einsatz befindliche Produkte möglich sind, muss der US-Versicherungsschutz aufrecht erhalten werden (z. B. Maschinenbau, langlebige Investitionsgüter usw.)



## „claims made oder occurrence“?

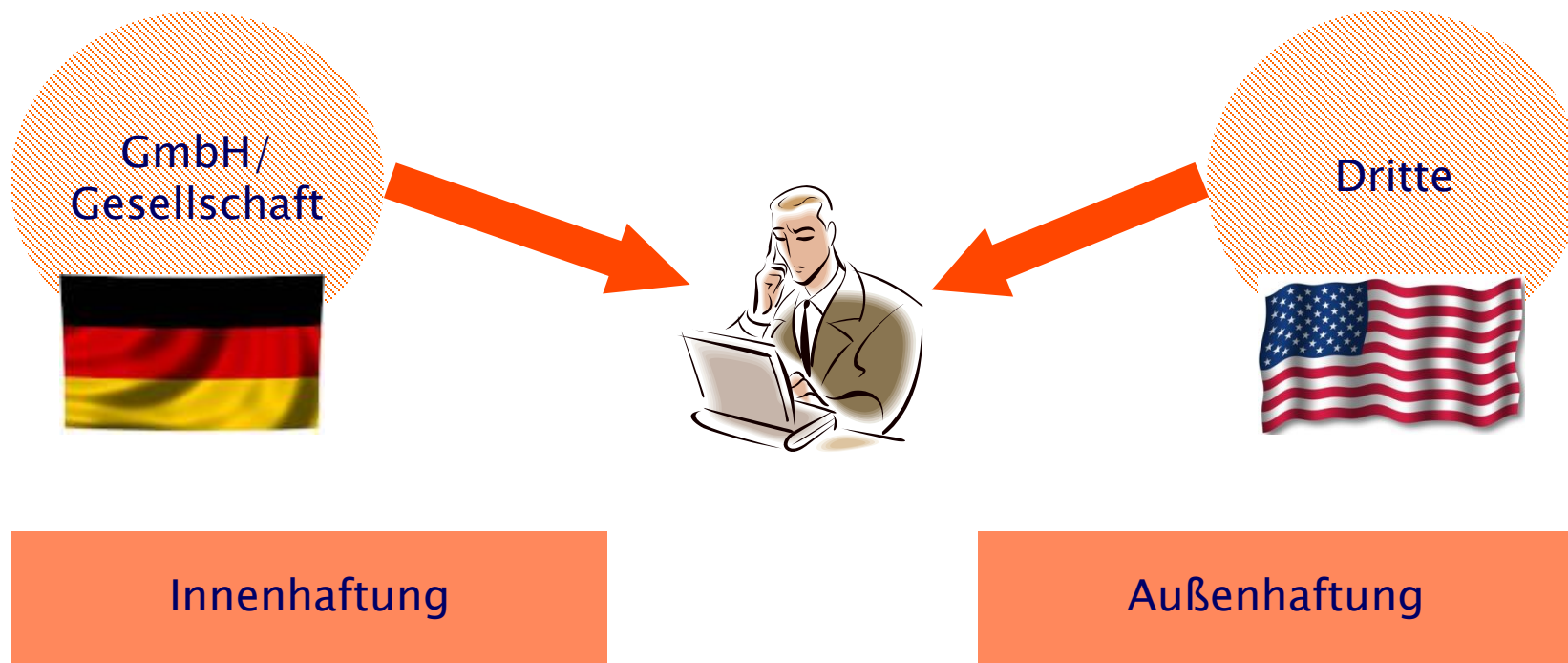
Haftpflichtversicherungen sind durch komplexe Regelungen zur zeitlichen Zuordnung eines Versicherungsfalls geprägt.



## „claims made oder occurrence“?

- In den USA sind „claims made“ Haftpflichtversicherungen verbreiteter als im Deutschen Markt.
- „Claims made“ – Deckungen erfordern Sonderregelungen mit den Versicherern.
- Nach Ablauf der Versicherungsperiode können Schäden nur noch eingeschränkt gemeldet werden.
- Bei Unternehmenskäufen in den USA ist der Versicherungsschutz des Zielunternehmens sorgfältig vor einem Kauf zu prüfen.

## Managementhaftung: Unterschiedliche Schwerpunkte



## D&O Versicherungen

- D&O Versicherungen sind in den USA und in Deutschland üblich.
- Versichert ist die persönliche Haftung der Leitungs- und Aufsichtsorgane.
- Einbindung der Geschäftsführung des deutschen Mutterunternehmens in US-amerikanische Unternehmensleitungen
- Der D&O-Versicherungsschutz ist im Rahmen eines internationalen Versicherungsprogramms zu koordinieren:
  - Lokale D&O-Versicherung in den USA
  - D&O-Versicherung der Muttergesellschaft mit Anschlussversicherung bei Ausschöpfung der Versicherungssumme in den USA und Konditionen-Differenzversicherung.

## Kontakt

Kleist Versicherungsmakler GmbH

Pottkamp 17

48149 Münster

0251-2707670

[kontakt@kleist-versicherungsmakler.de](mailto:kontakt@kleist-versicherungsmakler.de)