

IMPULS

No3 APRIL 2017

MARTENS/
PRAHL/SICHER SEIN

DAS MARTENS & PRAHL KUNDENMAGAZIN

CYBER-ATTACKEN: LIEBER GESCHÜTZT ALS GEHACKT

„Ich bin überzeugt, dass es nur zwei Arten von Unternehmen gibt: Diejenigen, die schon gehackt wurden, und diejenigen, die noch gehackt werden.“ Diese Aussage des FBI-Direktors Robert Mueller ist häufig belächelt worden, heute ist sie bittere Realität!

Nahezu täglich berichten betroffene Unternehmen und die Wirtschaftspresse über massivste Störungen im gesamten Bereich der internen und externen Datennutzung und Datenverarbeitung. Mit gravierenden Auswirkungen auf Arbeitsabläufe, Produktion und auf das Vertrauensverhältnis zwischen dem betroffenen Unternehmen, den Lieferanten und Kunden und der Öffentlichkeit.

Die Ursachen dieser Probleme sind vielfältig; es können technische Störungen in Datenverarbeitungs- und Steuerungsanlagen, absichtliche oder unabsichtliche Fehlbedienungen von Mitarbeitern oder kriminelle Angriffe durch Dritte von außen sein, die sogenannten Cyberattacken. Dieser Terminus ist heute im betrieblichen wie auch im privaten Bereich allgegenwärtig und nahezu jeder ist von Angriffen

in mehr oder weniger gravierender Weise schon betroffen und beeinträchtigt worden. Aktuelle Beispiele für derartige cyberbasierte Eingriffe in Betriebsprozesse sind Abfahren eines Hochofens, Zahlungen an Dritte (Fake President), Diebstahl von Hochregal-Lagerdaten, Blockierung von Telefon-/Internetsystemen.

Fortsetzung auf Seite 2.

AKTUELL UND NUR FÜR SIE: UPDATES ZUM THEMA SICHERHEIT

Liebe Kunden, Geschäftspartner und Entscheider in Versicherungsfragen,

die dritte Ausgabe von MARTENS & PRAHL IMPULS hat wieder alles, was für Sie wichtig ist: aktuelle Informationen zu Versicherungsthemen, Branchen-Know-how aus erster Hand und Expertentipps, die Ihnen bei der strategischen Planung und der Absicherung Ihres Unternehmens von Nutzen sein werden.

Mehr zu den einzelnen Themen und Wege zu individuellen Lösungen liefern wir Ihnen natürlich jederzeit gern, am liebsten im persönlichen Gespräch. Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören!

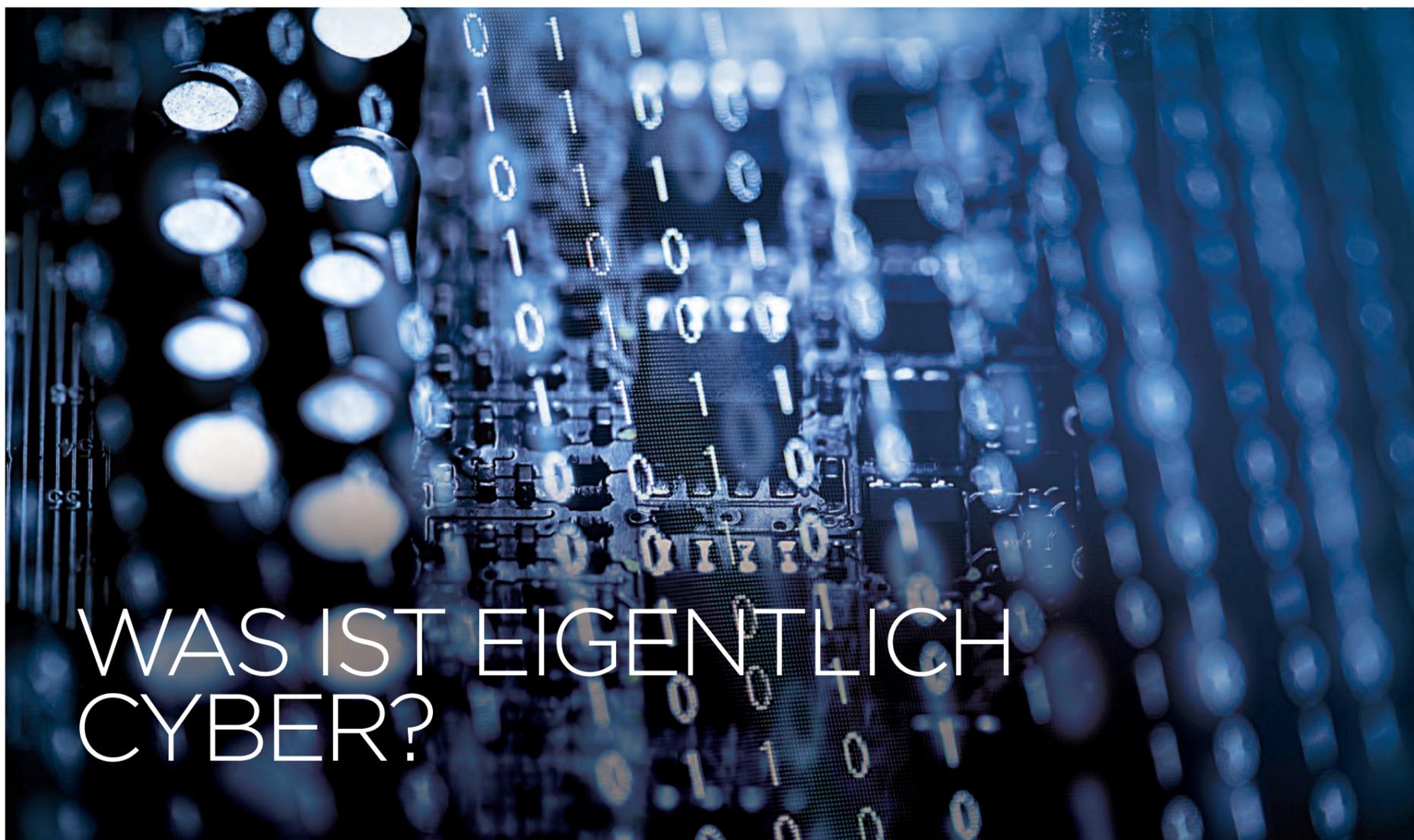
In diesem Sinne: eine wie immer interessante Lektüre!

MARTENS & PRAHL EXPANDIERT WEITER: KNOW-HOW ALS WACHSTUMSBASIS

Die Zahl unserer Partner hat sich in den vergangenen Jahren konstant nach oben entwickelt. Eine Konsequenz unserer Unternehmensstrategie: Das Konzept der MARTENS & PRAHL Gruppe schafft eine echte Win-Win-Win-Situation. Für unsere Kunden, für unsere Partner, für unsere vielfältigen Kompetenzen und wirtschaftliche Leistungskraft.

Neben den über 80 MARTENS & PRAHL Partnerunternehmen in Deutschland ist MARTENS & PRAHL nun auch in der Schweiz und Österreich präsent und international mit führenden Spezialisten vernetzt.

Weltweiten Service gewährleisten wir durch unser internationales Netzwerk: In über 60 Ländern arbeiten wir mit führenden Versicherungsmaklern zusammen. Unsere Kooperationspartner nehmen in den wichtigsten Industrieländern und an den bedeutendsten Handelsplätzen die Interessen unserer Kunden wahr.



WAS IST EIGENTLICH CYBER?

Nach einer möglichen Definition ist der Begriff abgeleitet vom engl. Cybernetics, der Kybernetik, und damit von der Lehre von Regel- und Steuerungsvorgängen. Cyber und Cyberspace beschreiben künstliche Realitäten und umfassen alle speziell durch das Internet weltweit erreichbaren Informationssysteme und -strukturen.

Über 90% der deutschen Unternehmen haben Internetzugang; ein Großteil nutzt Cloud-Dienste. Die Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette nimmt rasant zu. Die globale Vernetzung von Informationsströmen mit direkten Einflüssen auf betriebliche Vorgänge wie Beschaffung, Produktion, Absatz und Verwaltung (Industrie 4.0) schafft damit auch eine besorgniserregende Risikosituation für alle Teilnehmer.

Nahezu jedes zweite Unternehmen ist bereits Opfer von zufälligen oder zielgerichteten (z. T. bestellten!) Attacken geworden. Die Hackerangriffe mit Datendiebstählen betreffen keineswegs nur Großunternehmen, sondern in besonderem Maß den Mittelstand. Hier wird die organisatorische und anlagentechnische Datensicherheit vielfach nicht ausreichend geprüft, nicht ständig aktualisiert und damit nur relativ gesichert.

Typische Schwachstellen erleichtern Cyberangreifern das Eindringen in mittelständische IT-Systeme:

- Sicherheitsaudits im eigenen Unternehmen und auch bei Geschäftspartnern sind noch kein Standard
- es gibt kaum eindeutig definierte Sicherheitsregeln zum Schutz sensibler Daten
- es werden selten Status- und Bedarfsanalysen erstellt
- vorhandene Sicherheits-Tools werden unzureichend genutzt

- das Risiko durch mobil eingesetzte Geräte wird unterschätzt
- Risiken durch den Informationsaustausch in sozialen Netzwerken werden außer Acht gelassen
- die Mitarbeiterloyalität ist schwer einschätzbar (insbesondere bei strukturellen Veränderungen im Unternehmen)
- die rechtlichen, finanziellen und öffentlichen Auswirkungen von Cyber Risiken/-schäden werden unterschätzt

Zur Minimierung der Risiken (Eintritts- und Auswirkungswahrscheinlichkeiten) durch Cyberangriffe bietet sich, wie auch bei anderen „traditionellen“ Risiken, folgendes Vorgehen an:

- detaillierte Aufarbeitung, Analyse und Bewertung des Ist-Zustandes in den Bereichen IT, Compliance und Recht
- regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung der Erkenntnisse und Maßnahmen
- Einrichtung einer Notfall-Planung und Benennung eines Krisenmanagements
- Verlagerung von Tätigkeiten und/oder Risiken auf Dritte (Service-Provider) und auf Versicherer

Es wird häufig hilfreich sein, an dieser Stelle spezielle Beratungsunternehmen hinzuzuziehen. Die eigenen IT- und Rechtsabteilungen kennen zwar die Art und Qualität der implementierten Maßnahmen, aber Consultingunternehmen kennen aus der Vielzahl der unterschiedlichen Verhältnisse, Vorgänge und Anforderungen die Risiken und Lücken und wissen, wie intern und extern vorgegangen werden kann. Durch diese Identifizierung, Bewertung und zumindest partielle Beseitigung von Schwachstellen wird die Risikolage schon deutlich besser.

In geringem Umfang kann bereits Versicherungsschutz über traditionelle Versicherungsverträge (z. B. Sach- und Betriebsunterbrechung, Vertrauensschaden, Elektronik, Haftpflicht, Kidnapping und Ransom) bestehen. Eine relativ weitgehende Deckung ist heute über sogenannte Cyberschutz-Policen möglich.

Diese Deckungen werden mittlerweile von etlichen Versicherern mit unterschiedlichen Bezeichnungen angeboten. Die Bedingungswerke sind uneinheitlich,

Krisenberatungskosten (zur Vermeidung von Reputationsschäden und angemessener Information der Geschäftspartner, Behörden und Öffentlichkeit)

- Lösegeld

Die Prämien für diese Cyberdeckung sind einzelfallbezogen. Kriterien sind unter anderem die Art des Unternehmens, Sicherheitsstandards, Deckungsumfänge, Versicherungssummen, Selbstbehalte usw. Bei höheren Deckungssummen ist



redaktionell und substanziell nur schwer vergleichbar. Außerdem wird das Wording in kurzen Abständen den Marktanforderungen und dem Wettbewerberverhalten angepasst.

Versicherbar sind im Wesentlichen:

- Haftpflichtansprüche Dritter zum Beispiel durch Vertraulichkeits- und Datenschutzverletzungen, Netzwerksicherheitsverletzungen, Vertragsstrafen
- Eigenschäden/Kosten wie Informationskosten, Betriebsunterbrechungen, Datenmanipulation, Erpressung, forensische Dienstleistungen (zur Feststellung von Ursachen und Umfängen),

eine detaillierte Risikoanalyse (siehe oben) Voraussetzung.

Sowohl hinsichtlich der Risikoanalysen als auch der versicherungstechnischen Alternativen/Lösungen ist der professionelle Versicherungsmakler ein hervorragender Partner. Er kann bei der Auswahl von Consultants helfen und ist insbesondere bei der Konzeption, Ausschreibung und Platzierung bedarfsgerechter Versicherungslösungen unverzichtbar.

RISIKOMANAGEMENT FÜR DEN ÖFFENTLICHEN SEKTOR

Versicherbarkeit, Alternativen und rechtliche Vorgehensweisen

Der öffentliche Sektor ist wie kein anderer durch seine Vielschichtigkeit geprägt. So vielschichtig wie die Betätigung im Bereich der allgemeinen Verwaltung, der Ver- und Entsorgung, dem Nahverkehr, im Bereich des Gesundheitswesens oder der Projektrealisierung sind auch die Risiken, die die öffentliche Hand vor sich herschiebt.

Was in der Privatwirtschaft vollkommen üblich ist, ist für Kommunen und öffentliche Unternehmen häufig noch eine Herausforderung! Doch gerade in diesem Bereich müssen sich alle Beteiligten im Rahmen von Haushaltskonsolidierungen und im Hinblick auf den Grundsatz der sparsamen Mittelverwendung fragen, wie sie mit ihren vielschichtigen Risiken richtig umgehen.

In vielen Rathäusern und Chefetagen von öffentlichen Unternehmen ist diese Frage schnell geklärt: mit einer Versicherung beim öffentlich-rechtlichen Versicherer, der seit Jahrzehnten seine Zelte in unmittelbarer Nachbarschaft zu den Rathäusern und Entscheidungsträgern aufgeschlagen hat. Nur so einfach ist es leider nicht.

Neben der reinen Versicherung von Risiken der öffentlichen Hand muss im Rahmen eines ganzheitlichen Risikomanagements darüber hinaus geprüft werden, ob die Risiken überhaupt (sinn-

voll) versicherbar sind oder nicht alternative Maßnahmen zur Risikominimierung ergriffen werden müssen. Daneben gilt für die öffentliche Hand die Einhaltung vergaberechtlicher Vorschriften, die einen gravierenden Beitrag zum Risikomanagement des öffentlichen Sektors leistet.

Versicherbarkeit von öffentlichen Risiken

Der grundsätzliche Gedanke der öffentlichen Hand, Risiken auf private oder öffentliche Versicherer, aber auch auf sogenannte „Schadenausgleiche“ auszulagern, ist im Kern ein sinnvolles und in vielen Fällen wirtschaftlich logisches Mittel, um die Standardrisiken abzusichern. Mangelnder Wettbewerb, vielschichtige Bedingungswerke und dauerhafte Prolongationen erfordern jedoch zwingend, den aktuellen Versicherungsbestand neutral zu analysieren. Es gilt, die tatsächliche Ist-Risikosituation der öffentlichen Einrichtung zu erfassen und anhand dieser sowie des versicherungstechnischen Solls ein passgenaues Versicherungspaket zu entwickeln, welches die Risikosituation abdeckt.

Alternative Risikomanagementmaßnahmen

Ergebnis einer entsprechenden Analyse kann jedoch auch sein, dass es kosten-

mäßig nicht sinnvoll ist, die bestehenden Risiken am klassischen Versicherungsmarkt zu platzieren. Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn die Prämienausgaben über einen langfristigen Zeitraum nicht mit den Schadenaufwendungen in einem wirtschaftlichen Verhältnis stehen. Hier gilt es also zu prüfen, ob ein innerhalb des Unternehmens oder der Verwaltung geschaffener Ausgleichsfonds, in den regelmäßig eingezahlt wird und aus welchem etwaige Schadenzahlungen heraus geleistet werden, die Lösung sein kann.

Ein anderer Fall wäre denkbar, wenn die grundsätzliche Versicherbarkeit eines Risikos nicht oder nicht vollständig möglich ist. Hier kann beispielsweise durch Maßnahmen eines betrieblichen Qualitätsmanagements die Eintrittswahrscheinlichkeit von Schadenfällen minimiert werden.

Rechtliche Risikomaßnahmen

Die vergaberechtlichen Vorschriften, die die öffentliche Hand bei der Beschaffung von sachlichen Mitteln und Leistungen einzuhalten hat, folgen einer recht komplizierten Struktur. Daneben erfährt das Vergaberecht durch die Rechtsprechung einen ständigen Wandel, was zu einem hohen Fehlerpotenzial in der Vergabepaxis führen kann. Soweit Vergabeverfahren und damit verbundene Zuschlagsentschei-

dungen aufgrund von Fehlern angegriffen werden, können sich die Verfahren unter Umständen in die Länge ziehen oder auch Schadenersatzforderungen zur Folge haben. Abgeschlossene Verträge können unter Umständen unwirksam sein, was eine Rückabwicklung mit sich bringt.

Bei all diesen Besonderheiten und zu berücksichtigenden Feinheiten überrascht es, dass bei mehr als 11.000 Gemeinden und Kommunen in Deutschland und weit über 10.000 öffentlichen Unternehmen im Jahr 2016 gerade einmal knapp 100 Versicherungsverträge zur Risikoprävention öffentlich europaweit ausgeschrieben wurden.

Wir empfehlen daher, sich bei der Ausschreibung der Versicherungsverträge stets an den Regelungen zu Rahmenvereinbarungen zu orientieren, die regelmäßig alle vier Jahre ausgeschrieben werden müssen. So kann der öffentliche Auftraggeber sein vergaberechtliches Risiko minimieren und seine tatsächliche Risikosituation in einem regelmäßigen Abstand mit der versicherungsvertraglichen Ist-Situation abgleichen.

Tom Hennig –
MARTENS & PRAHL Public

BEIM MITTELSTAND DIE NR. 1 MARTENS & PRAHL ÜBERZEUGT DIE ENTSCHEIDER

Holger Mardfeldt im Interview zur Umfrage der WirtschaftsWoche

IMPULS:

Herr Mardfeldt, Glückwunsch zu diesem Ergebnis! Was genau war das für eine Umfrage?

Holger Mardfeldt:

Die Umfrage wurde von der Firma ServiceValue im Auftrag der WirtschaftsWoche durchgeführt. Gesucht wurden Deutschlands beste Mittelstandsdienstleister, befragt wurden bundesweit 5.819 Entscheider in mittelständischen Unternehmen.



IMPULS:

Nach welchen Kriterien wurden die Dienstleister beurteilt?

Holger Mardfeldt:

Nach den für die Entscheider relevanten Aspekten wie Kundenzufriedenheit, Produktqualität, Beratungs- und Betreu-

ungsleistung, Servicequalität, Kompetenz der Mitarbeiter und Preis-Leistungs-Verhältnis. Aspekte also, die gleichzeitig die Grundlagen unserer eigenen Strategie sind.

IMPULS:

Was bedeutet das Ergebnis für Sie?

Holger Mardfeldt:

In der Kategorie Versicherungsmakler hat MARTENS & PRAHL alle namhaften Wettbewerber hinter sich gelassen. Das macht uns sehr stolz und bestätigt die gute Arbeit aller MARTENS & PRAHLer. Unsere Kunden im Mittelstand honorieren durch ihr Votum unsere Fokussierung auf ihre Anforderungen und Wünsche.

IMPULS:

Welche strategische Bedeutung hat der Mittelstand für MARTENS & PRAHL?

Holger Mardfeldt:

Eine sehr große Bedeutung! Der Mittelstand ist nicht nur für uns, sondern auch für Deutschland extrem wichtig. Deutschland lebt von diesem Mittelstand. 80% der Arbeitsplätze, 80% der Wirtschaftsleistung in Deutschland werden vom Mittelstand erwirtschaftet. Und 85 bis 90% der Ausbildungsplätze werden vom Mittelstand angeboten. Wir haben uns vor etwa zehn Jahren zusammengesetzt und ein klares

Ziel definiert: Wir wollen Deutschlands führender Versicherungsmakler im Mittelstand werden. Wenn man sich die Ergebnisse der Umfrage anschaut, scheinen wir auf einem guten Weg zu sein.

IMPULS:

Was macht MARTENS & PRAHL zum idealen Partner für mittelständische Unternehmen?

Holger Mardfeldt:

Mittelstand und MARTENS & PRAHL begegnen sich auf Augenhöhe. Auch wir sind Mittelständler. Und meistens sind mittelständische Unternehmen auch Familienunternehmen – so wie wir. Wir kennen also ihre Wünsche, Sorgen und Nöte, die sind ziemlich identisch. Ein großer Vorteil ist sicher auch unsere dezentrale Aufstellung, wir sind sehr nah am Kunden vor Ort, bieten gleichzeitig die Leistungskraft einer starken Gruppe.

IMPULS:

Gehen Sie mit speziellen Lösungen und Produkten auf den Mittelstand ein?

Holger Mardfeldt:

Vor einiger Zeit haben wir uns gefragt, was wir selbst als Mittelständler von unserem Versicherungsmakler an Produkten erwarten würden. Als Resultat sind diverse Mittelstandsdeckungskonzepte entstanden, die eine umfassende und individuelle Absicherung auf einer einfachen vertraglichen Basis möglich machen. Unsere Mittelstandskonzepte bieten viele Vorteile für unsere Kunden, die Rückmeldungen sind äußerst positiv.

IMPULS:

Alles in allem scheint das Ergebnis der Umfrage also die Bestätigung einer konsequenten Mittelstandsorientierung zu sein?

Holger Mardfeldt:

Absolut. Aber nicht nur Bestätigung, sondern auch Ansporn, nicht nachzulassen und unsere mittelständischen Kunden auch weiterhin zu verwöhnen. Auf jeden Fall freuen wir uns, dass unsere Kompetenz und der Einsatz unserer Kolleginnen und Kollegen für den Mittelstand von der Zielgruppe selbst bestätigt wurde. Ein besseres Gütesiegel können wir uns gar nicht wünschen.





WAS IST EIGENTLICH DIE „UVV-PRÜFUNG“? UND SIND SIE AUCH DAVON BETROFFEN?

Neulich stellte sich bei uns im Büro die Frage, was eigentlich eine „UVV-Prüfung“ sei. Diese Prüfung wurde im Rahmen der Inspektion im örtlichen Autohaus angeboten und bislang hatte niemand davon gehört.

Tatsächlich ist es so, dass die Berufsgenossenschaft allen gewerblich genutzten Fahrzeugen (auch den PKW von Außendienstmitarbeitern) eine alljährliche Prüfung des verkehrssicheren Zustandes des Fahrzeuges vorschreibt – geregelt ist dies in den Unfallverhütungsvorschriften (UVV). Die Vorschrift existiert seit dem 1. Mai 2014 und nennt sich exakt „DGUV Vorschrift 70“.

Solange ein Fahrzeug dienstlich zum Einsatz kommt, ist es als Arbeitsmittel im Sinne des Arbeitsschutzgesetzes einzustufen – mit der Folge, dass die entsprechenden Vorschriften gelten.

Praxisrelevant ist das Thema Unfallverhütung deshalb, weil die Berufsgenossenschaft unter Umständen die Versicherungsleistung verweigern kann, wenn sich ein Arbeitsunfall im Zusammenhang mit einem Dienstwagen ereignet hat und dies auf eine Missachtung der einschlä-

gigen Unfallverhütungsvorschriften zurückzuführen ist.

Für einen Fuhrpark besonders relevant sind im Rahmen der UVV-Prüfung:

- die Warnwestenpflicht
- die Ladungssicherung
- Fahrzeugprüfung durch den Fahrer
- Fahrzeugprüfung durch einen Sachverständigen/Sachkundigen

Das heißt, auch der Fahrer selbst hat vor Antritt der Fahrt eine Überprüfung vorzunehmen.

So sollten zum Beispiel die Funktionsfähigkeit aller lichttechnischen Einrichtungen und der Bremsen, ein unversehrter Zustand der Reifen, die korrekte Ladungssicherung, aber auch eisfreie Scheiben sichergestellt sein. Festgestellte Mängel sind dem Fuhrparkverantwortlichen, bei Wechsel des Fahrzeugführers auch dem „Ablöser“, mitzuteilen. Bei Mängeln, welche die Betriebssicherheit gefährden, ist der Betrieb des Fahrzeuges einzustellen.

Bei dem Sicherheitscheck durch einen Sachverständigen werden unter anderem folgende Punkte geprüft:

- Warnweste vorhanden, griffbereit und gebrauchsfähig
- Zustand von: Airbagfrontplatte (keine Aufkleber, Halterungen), Signalhorn, Gurt, Gurtstraffer, Sitzbefestigung, Beleuchtung/Licht, Scheibenwischer, Spiegel, Befestigung/Funktion Freisprecheinrichtung, Einrichtung zur Ladungssicherung/Verzurrösen, Verglasung, Bereifung
- bei Fahrzeugen mit Verbindung zwischen Fahrgast- und Laderaum: Möglichkeiten zur Ladungssicherung vorhanden (Fangnetz, Gurt) und gebrauchsfähig
- Sicherung gegen unbefugte Benutzung (Schlösser)
- Sicherung der Befestigung von zulässigen Aufbauten

Zu der erfolgten Überprüfung durch den Sachverständigen/Sachkundigen wird ein Prüfbefund erstellt.

Nach den Durchführungsbestimmungen zu § 57 DGUV Vorschrift 70 gilt eine Sachkundigenprüfung für PKW und Krafträder als durchgeführt, wenn durch eine vom Hersteller vorgeschriebene und

ordnungsgemäß ausgeführte Inspektion ein mängelfreies Ergebnis einer autorisierten Fachwerkstatt vorliegt, das auch die Prüfung auf arbeitssicheren Zustand (z. B. in Bezug auf Vorhandensein und Zustand der Warnkleidung sowie der Einrichtungen zur Ladungssicherung) ausweist.

Wird die vorgeschriebene jährliche UVV-Prüfung nicht vorgenommen, stellt dies eine Ordnungswidrigkeit dar. Den Fuhrparkverantwortlichen kann dann wegen fahrlässigen oder vorsätzlichen Unterlassens ein Bußgeld zwischen 2.500 Euro und 10.000 Euro treffen. Ausreichend für den Bußgeldtatbestand ist das Zuwiderhandeln gegen eine Unfallverhütungsvorschrift.

Besondere Vorsicht ist also geboten, wenn im Fuhrpark die vorgeschriebene Hauptuntersuchung alle zwei Jahre durchgeführt wird und dabei die jährliche UVV-Prüfung vergessen wird. Sie gehört demnach in den festen Terminkalender eines jeden Fuhrparkmanagements.

(Quelle Flotte.de)

VORSICHT, ZERBRECHLICH! TRANSPORTE RICHTIG VERSICHERT

Als Versender, aber auch als Empfänger gilt es, bei Warenlieferungen Haftungsrisiken zu kennen und zu minimieren.

Wenn Sie im internationalen Frachtverkehr Waren versenden oder erhalten, werden Sie sich meist an den internationalen Handelsklauseln, den Incoterms, orientieren, um die Lieferbedingungen und auch die Haftung für eventuelle Transportschäden bereits bei Abschluss des Kaufvertrages klar zu regeln.

Dort, aber auch im nationalen Lieferverkehr, gibt es zahlreiche Haftungsfragen, denen sich viele Unternehmer nicht vollumfänglich bewusst sind. Der vorliegende Artikel erläutert diese Fragen und betrachtet die verschiedenen Möglichkeiten der Transportversicherung. Im Zusammenhang mit einer Transportversicherung verdienen die Klauseln CIF und CIP der Incoterms 2010 eine besondere Beachtung (für eine genauere Erläuterung der Incoterms siehe Grafik). Bei den anderen Klauseln sind Verkäufer und Käufer selbst für den Teil der Reise verantwortlich, für den sie die Gefahr tragen. Sie können eine Transportversicherung abschließen, sind aber nicht dazu verpflichtet, wenn sie das Risiko selbst tragen wollen. Bei den Klauseln mit dem „I“ im Namen ist aber der Verkäufer verpflichtet, zugunsten des Käufers eine Transportversicherung bis zum Ablieferort abzuschließen. Dies hat verschiedene Vor- und Nachteile für die Parteien, von denen einige nachfolgend kurz dargestellt werden sollen.

umfang in den Transportversicherungsbedingungen des englischen Marktes. Abgedeckt sind im Wesentlichen lediglich die ausdrücklich benannten Gefahren Feuer, Explosion, Strandung, Kollision oder Untergang eines Seeschiffes, Transportmittelunfall und Havarie Grosse. Beschädigungen oder Verluste der Ware aus anderen Ursachen sind nicht mitversichert. Selbstverständlich kann aber im Kaufvertrag auch ein weitergehender Versicherungsschutz vereinbart werden.

- Auf Verlangen des Käufers muss der Verkäufer eine Versicherungspolice oder einen anderen Nachweis für den Versicherungsschutz bereitstellen. Hier hat sich in vielen Jahrzehnten das „Versicherungszertifikat“ bewährt, das dem Käufer den tatsächlichen Deckungsumfang und einen Direktanspruch gegenüber dem Versicherer gewährleistet. In der Praxis werden diese Dokumente meist jedoch nur noch im Akkreditivgeschäft verlangt, da hier die bevorschussende Bank sehr genaue Vorgaben hinsichtlich des Versicherungsschutzes macht.
- Der Käufer hat keinen Einfluss auf die Auswahl des Versicherers. Es sind durchaus Unterschiede im Regulierungsverhalten festzustellen, insbesondere, wenn bei Importschäden die Bearbeitung nicht durch einen deutschen

Inlandsnachreise im Ausland zu versichern.

- Bei Transporten in Länder, die unter ein Embargo fallen, darf die Klausel CIF/CIP nicht vereinbart werden, wenn hierdurch gegen Sanktionsbestimmungen verstoßen wird. Es kann vorkommen, dass zwar eine Lieferung in das Land erlaubt ist, die Bereitstellung von Versicherungsschutz jedoch gegen die entsprechenden Gesetze verstößt und somit nicht versichert ist.

Frei Haus

Neben den Lieferbedingungen der Incoterms, die vorwiegend im internationalen Handelsverkehr zur Anwendung kommen, soll nachfolgend ein kurzer Blick auf die in Deutschland übliche Lieferkondition „Frei Haus“ geworfen werden. Diese Klausel ist in keinem Gesetz oder an anderer Stelle offiziell und rechtswirksam definiert. Vielmehr muss sie anhand des BGB hergeleitet werden:

Nach § 447 BGB geht die Gefahr mit Übergabe an den Verkehrsträger auf den Käufer über, wenn der Verkäufer die Ware auf Verlangen des Käufers an einen anderen Ort als den Erfüllungsort versendet.

Damit hat der Verkäufer lediglich eine Schickschuld, der Käufer trägt die Gefahr und muss sich selbst um den Versicherungsschutz kümmern. In Einzelfällen kann

Wichtig ist aber in jedem Fall, dass die vertragliche Vereinbarung und die Rechnungsstellung auch den tatsächlichen Gegebenheiten entsprechen. Ein häufig erlebter Klassiker ist der Fall, in dem die Handelsrechnung als Lieferkondition „Ab Werk“ ausweist, unten jedoch Fracht- und Versicherungskosten aufführt. Hier liegt ein Widerspruch vor, der leicht vermeidbar wäre, wenn als Lieferkondition „Frei Haus versichert“ aufgeführt würde.

Käufer und Verkäufer müssen beachten, dass ihre eigene Gefahrtragung angemessen abgesichert wird. Die Transportrisiken sind zu bewerten und bei Bedarf über eine Transportversicherung abzudecken.

Es hängt natürlich immer davon ab, bis zu welcher Größenordnung ein Unternehmen Risiken selbst tragen möchte. Die erste Prüfung sollte daher sein, welcher

KLAUSELN FÜR ALLE TRANSPORTMITTEL/ MULTIMODALER VERKEHR/CONTAINER

BEREITSTELLUNG BEIM ABSENDER
EXW

+

LIEFERUNG ZUM FRACHTFÜHRER ODER
BELADUNG + AUSFUHRABFERTIGUNG = FCA

+

ÜBERNAHME DER FRACHTKOSTEN
BIS ZUM EMPFÄNGER = CPT
(GEFAHRTRAGUNG ABER ANALOG FCA)

+

VERSICHERUNG
BIS ZUM EMPFÄNGER = CIP
(GEFAHRTRAGUNG ABER ANALOG FCA)

+

GEFAHRTRAGUNG BIS ZUM EMPFÄNGER
= DAP

+

+

EINFUHRABGABEN
AM TERMINAL = DDP

ENTLADUNG = DAT

KLAUSELN SPEZIELL FÜR SCHIFFSTRANSPORTE

BEREITSTELLUNG AM SEESCHIFF
FAS

+

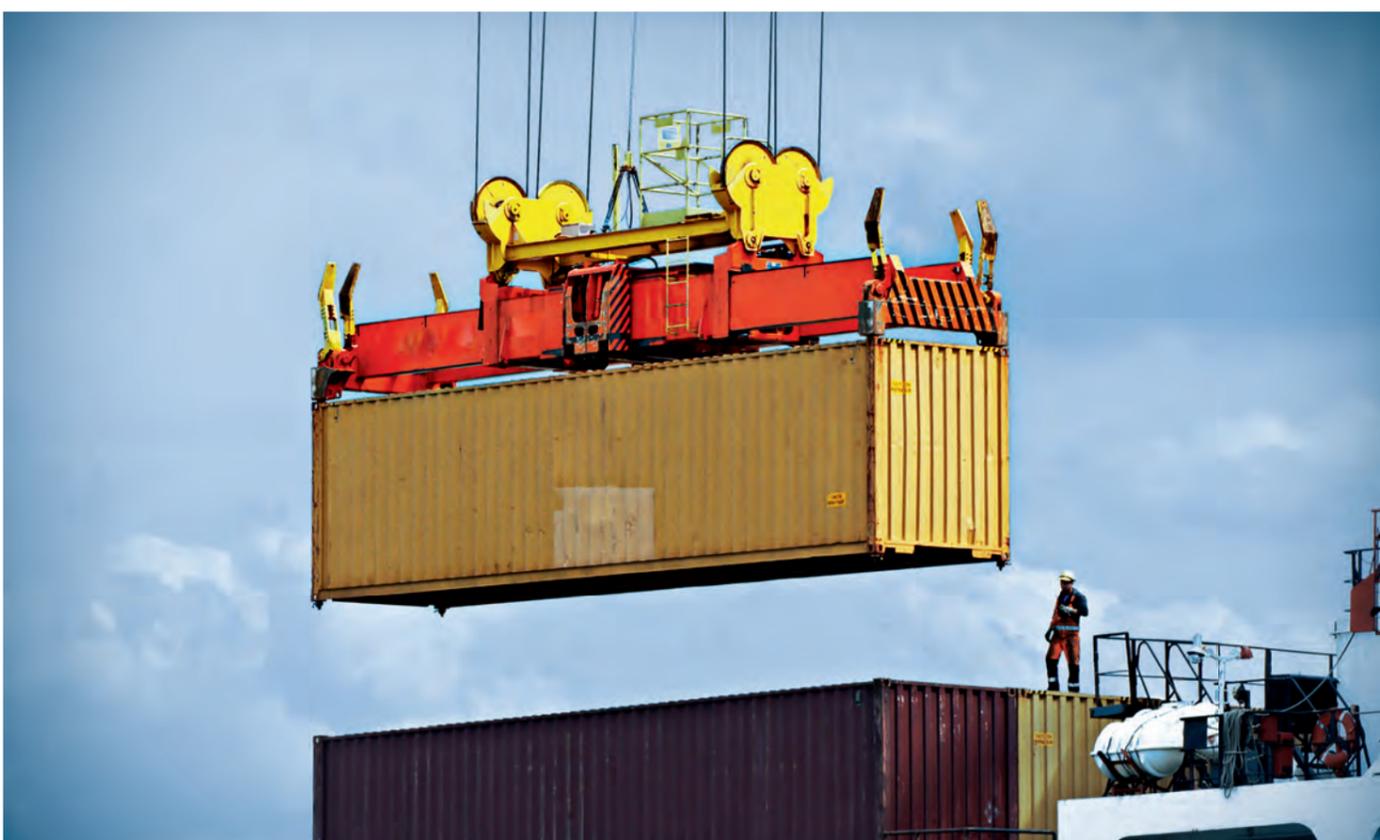
VERLADUNG AUF SCHIFF
= FOB

+

FRACHTKOSTEN BIS ZUM
BESTIMMUNGSHAFEN = CFR
(GEFAHRTRAGUNG ANALOG FOB)

+

VERSICHERUNG BIS ZUM
BESTIMMUNGSHAFEN = CIF
(GEFAHRTRAGUNG ANALOG FOB)



- Grundsätzlich ist ein durchgehender Versicherungsschutz auch bei Transporten sinnvoll, die eine „gebrochene Gefahrtragung“ (Gefahrenübergang während des Reiseverlaufes) beinhalten. Im Schadenfall entfällt die Frage, ob der Schaden vor oder nach dem Gefahrenübergang eingetreten ist.
- Der Deckungsumfang muss mindestens der Klausel „C“ der Institute Cargo Clauses entsprechen. Hierbei handelt es sich um einen sehr eingeschränkten Deckungs-

„Settling Agent“ einer ausländischen Gesellschaft erfolgt, sondern die Verhandlungen mit dem Versicherer direkt in Übersee erfolgen müssen. Grundsätzlich ist es immer empfehlenswert, den Versicherungsschutz für die eigenen Risiken auch in den eigenen Händen zu verwalten.

- Einige Länder beschränken den Warenverkehr dahingehend, dass sie es beispielsweise nicht erlauben, Güter auf CIF-/CIP-Basis zu importieren bzw. die

jedoch der Handelsbrauch von dieser Regelung abweichen, weshalb es sinnvoll ist, eine sichere Regelung in den AGB vorzusehen.

Welche Lieferkondition vereinbart wird, hängt von vielen Faktoren ab, sie ist immer auch ein Element der Preisgestaltung im Kaufvertrag. So kann es durchaus im Interesse des Verkäufers liegen, Leistungen wie die Fracht oder die Versicherung variabel mit dem Käufer zu verhandeln und nicht automatisch „gratis“ mitzuliefern.

Ladungswert sich maximal auf einem Transportmittel befinden kann, wobei zu beachten ist, dass mehrere Container auch auf einem Seeschiff gemeinsam verladen werden können. Sollte sich hier ein Wert ergeben, der als versicherungswürdig angesehen wird, bietet die Transportversicherung angemessene Möglichkeiten zur Abdeckung.

Fortsetzung auf Seite 6.

Begrenzte Haftung

Häufig hört man das Argument, dass die Spedition die Gefahr trägt und für einen Schaden aufzukommen hat. Dabei wird übersehen, dass ein Verkehrsträger (Spedition/Frachtführer) lediglich im Rahmen der Geschäftsbedingungen haftet und nicht die Gefahr trägt.

Die Haftung ist in den meisten Fällen beschränkt auf 8,33 Sonderziehungsrechte (zurzeit etwa 10,60 Euro) je Kilogramm Frachtgewicht und liegt damit häufig weit unter dem Warenwert.

Darüber hinaus ist der Verkehrsträger zum Beispiel von der Haftung befreit, wenn der Schaden durch höhere Gewalt, ungenü-

gende Verpackung oder aufgrund des Be-/Entladens durch den Absender/Empfänger verursacht wurde.

Bei einer eigenen Transportversicherung besteht demgegenüber die Deckung unabhängig von der Haftung eines Verkehrsträgers. Im Falle eines Schadens richtet sich die Ersatzpflicht allein nach den Bestimmungen der Police, die bei einem Mitverschulden des Versicherungsnehmers weitgehende Entlastungsbestimmungen beinhalten kann und natürlich auch keinen Ausschluss bei höherer Gewalt vorsieht. Wenn ein Schadenfall eingetreten ist, für den der Verkehrsträger zur Verantwortung gezogen werden kann, erfolgt dies in einem Regressverfahren

durch den Versicherer und der Versicherungsnehmer bleibt dabei meist außen vor. Wenn sich ein Unternehmen entschließt, eine Transportversicherung abzuschließen, sollte es zunächst seine Warenbewegungen erfassen. Dabei sind nicht nur die selbst beauftragten Transporte zu berücksichtigen, sondern auch zum Beispiel Wareneingänge auf der Basis CIF oder CIP.

Es hat sich immer wieder gezeigt, dass der Versicherungsschutz des Lieferanten im Schadenfall nicht so tragfähig ist, dass voller Ersatz zu erlangen ist. Ähnlich sieht es auch auf der Abnehmerseite aus. Nicht jeder Kunde, der „Ab Werk“ kauft, ist im Schadenfall bereit, den Kaufpreis in voller

Höhe zu bezahlen, was noch verschärft wird, wenn die Beauftragung des Verkehrsträgers durch den Verkäufer erfolgte.

Eine sorgfältig gestaltete Transportversicherung trägt diesen Umständen durch die Vereinbarung entsprechender Klauseln Rechnung. So kann eine Schutzversicherung auch dann Deckung bieten, wenn der Geschäftspartner vertragswidrig keinen ausreichenden Versicherungsschutz bereitstellt oder den Kaufpreis aufgrund eines Transportschadens verweigert, obgleich dieser in seiner Gefahrtragung eingetreten ist.

Joachim Schmieter –
Carl Jaspers Versicherungskontor

DIE BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG ZUKUNFTSFÄHIG MACHEN

Eine gute betriebliche Altersversorgung hat in Familienunternehmen eine lange Tradition.

Unternehmen stehen heute aber vor der Frage, in welcher Form sie sich eine betriebliche Altersversorgung noch leisten wollen oder können.

Warum ist die betriebliche Altersversorgung wichtig?

Angesichts eines wertmäßig abnehmenden Niveaus der gesetzlichen Rente ist eine ergänzende Alters- und ggf. auch Invaliditätsversorgung über das Unternehmen für die Mitarbeiter und die Geschäftsführung von hoher Bedeutung. Auch im privaten Bereich ist Altersvorsorge möglich. Allerdings ist diese in aller Regel deutlich weniger effektiv. Das liegt an Konditionsvorteilen im Kollektiv sowie

der steuerlichen Förderung der betrieblichen Altersversorgung. Eine betriebliche Altersversorgung kann zudem helfen, Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden.

Wie sieht eine bedarfsgerechte, moderne bAV aus?

Eine für Mitarbeiter und Unternehmen heute bedarfsgerechte Altersversorgung sieht anders aus als viele noch existierende alte Versorgungssysteme. Die Erfahrung hat gelehrt, dass eine gute Altersversorgung nicht allein von der Firma geschultert werden kann, sondern auch erheblicher Eigenbeiträge bedarf und deutlich mehr wahrgenommen wird, wenn Eigenbeiträge vorgesehen sind.

Um Finanzierungsrisiken während der aktiven Dienstzeit und in der Rentenphase zu vermeiden, sind moderne Versorgungs-

systeme heute fast immer beitragsorientiert gestaltet. Garantien werden vom Unternehmen zumeist nur noch übernommen, wenn diese an einen externen Versorgungsträger durchgereicht werden können.

Rechtliche Risiken lassen sich vermeiden

Die vielen Urteile des Bundesarbeitsgerichtes zur bAV lassen den Schluss zu, dass es rechtliche Risiken bei der bAV gibt bzw. geben kann. Das ist evident, wenn Arbeitgeber nicht alle Mitarbeiter gleich behandeln oder gesetzliche Pflichten, wie die Pflicht zur Anpassungsprüfung bei laufenden Renten, übersehen.

Viele „rechtliche Unfälle“ beruhen schlicht darauf, dass nach Installation eines Versorgungswerkes die bei einem so langfristigen

Vorgang alle paar Jahre notwendige Überprüfung ausgelassen wurde und das Unternehmen erst durch die Klage eines Mitarbeiters aufmerksam wurde, dass eine veränderte gesetzliche Regelung oder ein Urteil eine Anpassung notwendig gemacht hätte.

Manches Unternehmen war im guten Glauben, dass der Versicherungsmathematiker oder der Berater, der die Versorgung vor vielen Jahren eingerichtet hat, auf notwendige Veränderungen hinweisen würde. Die Praxis zeigt, dass dies in sehr vielen Fällen aber nicht so ist. Von daher kann nur der Rat gegeben werden, explizit eine laufende Betreuung der Altersversorgung zu beauftragen, die proaktiv auf notwendige oder sinnvolle Änderungen hinweist.



Schon heute möglich: bAV ohne Finanzierungsrisiken

Auch (Nach-) Finanzierungsrisiken aus einer betrieblichen Altersversorgung lassen sich, allen Unkenrufen zum Trotz, vermeiden. Erreichbar wird eine risikolose bAV für Familienunternehmen durch eine komplette externe Auslagerung der Finanzierung – und dies in einer Weise, bei der auch der externe Versorgungsträger möglichst nur sehr geringe Risiken übernimmt.

Das ist zum Beispiel mittels einer Beitragszusage mit Mindestleistung über einen Pensionsfonds, eine Pensionskasse, eine Direktversicherung oder eine versicherungsgelundene Versorgungszusage möglich.

Ausblick auf das Betriebsrentenstärkungsgesetz:

Das geplante Betriebsrentenstärkungsgesetz wird vermutlich ab 2018 Sozialpartnermodelle, das heißt tarifliche Versorgungswerke, hervorbringen, bei denen im Rahmen einer sogenannten reinen Beitragszusage jede subsidiäre Haftung des Arbeitgebers ausgeschlossen ist.

Da es zugleich keine festen Leistungsgarantien für die Arbeitnehmer gibt und der Ausschluss der Subsidiärhaftung von den Arbeitgebern über obligatorische Zusatzbeiträge erkauft werden muss, sind deren Sinn und Erfolg allerdings sehr fraglich. Es ist zu vermuten, dass nach Inkrafttreten des Gesetzes Familienunternehmen mit

eigener Altersversorgungstradition einem maßgeschneiderten eigenen Versorgungswerk den Vorzug vor einer Branchenlösung geben werden.

Die betriebliche Altersversorgung wird in modernisierter Form bei Familienunternehmen weiter eine große Bedeutung und – neben dem Betriebsklima und einer nachhaltig agierenden Unternehmensleitung – einen wichtigen Differenzierungsfaktor zu anderen Unternehmen ausmachen.

Marcus Wetzel/Dr. Peter Doetsch –
MARTENS & PRAHL Pensionsmanagement

KLASSIKER-VERSICHERUNG: BESSER FAHREN MIT DEM SPEZIALISTEN



Die Klassiker-Attraktion im Norden: die OCC-Küstentrophy. Drei Tage mit eindrucksvollen Aussichten, lukullischen Highlights und netten Menschen mit stilvollen historischen Fahrzeugen. Unser Tipp: Jetzt Startplatz sichern auf www.occ.eu



Eine Versicherung für Liebhaberfahrzeuge. Zugegeben, das klingt erst einmal so, als hätte jemand nur ein weiteres Produkt in den endlosen Katalog der Versicherungslösungen eingeschleust. Zu Recht stellt sich daher die Frage, warum es einer solchen Versicherung überhaupt bedarf.

Eine Liebhaberfahrzeugversicherung ist auf Vehikel spezialisiert, die nicht im Alltag genutzt werden, während herkömmliche KFZ-Tarife nicht zwischen Liebhaber- und Alltagsfahrzeugen unterscheiden. Entsprechend werden die Versicherungsleistungen den spezielleren Fahrzeugbedürfnissen von historischen und modernen Klassikern meist nicht gerecht. Dazu zählen Oldtimer, Young- und Newtimer, historische Nutzfahrzeuge und Motorräder, Replica sowie hochpreisige Premium Cars.

Bei diesen Fahrzeugarten ist es sinnvoll, die Versicherung nach Wert und Zustand auszurichten, da der Fahrzeugwert häufig den Marktwert übersteigt.

Im Schadenfall ist es deshalb wichtig, dass die Klassiker über ihren Marktwert hinaus abgesichert sind – zum Beispiel durch die Versicherung des Wiederherstellungswertes. Ein Beispiel: Es ereignet sich ein

Auffahrunfall, bei dem ein Mercedes-Benz 280 SL schwer beschädigt wird. Die Reparaturkosten betragen 47.000 Euro und liegen damit weit über dem am Markt geltenden Fahrzeugwert von 35.000 Euro. Die Versicherung übernimmt dennoch die Reparaturkosten, da das Fahrzeug mit einem Wiederherstellungswert von 70.000 Euro versichert ist.

Der Wiederherstellungswert berücksichtigt die über den Markt-/Wiederbeschaffungswert hinausgehenden erforderlichen Instandsetzungs- und /oder Restaurierungskosten und wird vom Gutachter im Wertgutachten festgelegt. Deshalb werden die anfallenden und erforderlichen Instandsetzungskosten bis zum vereinbarten Wiederherstellungswert bezahlt, wenn sich der Zustand des versicherten Fahrzeuges vor Schadeneintritt wiederherstellen lässt.

Neben den versicherbaren Werten spielt auch die Wertsteigerung eine wichtige Rolle bei der Versicherung von Klassikern. Denn anders als bei Alltagsfahrzeugen entwickelt sich der Fahrzeugwert meist gegenläufig zum Zeitwert – seit Jahren steigen insbesondere die Werte von Oldtimern auffallend. So ist der deutsche Oldtimerindex innerhalb der letzten zehn Jahre im Durchschnitt um 5,8% angewach-

sen, 2016 gab es einen Anstieg von 4,4% (Quelle: www.vda.de).

Um diese Wertschwankungen abzusichern, bieten Liebhaberfahrzeugversicherungen eine beitragsfreie Vorsorgeversicherung. Bei einer Vorsorgeversicherung von 30% und einem versicherten Fahrzeugwert von 24.000 Euro bedeutet dies, dass das Fahrzeug bis zu einer Summe von 31.200 Euro abgesichert ist, sofern ein Sachverständiger eine Wertsteigerung ermittelt.*

Für Fahrzeugsammler, die nicht nur einen Klassiker ihr Eigen nennen, ist es zudem interessant, dass Liebhaberfahrzeugversicherungen Tarife für Fahrzeugsammlungen anbieten.

Hier können beliebige Fahrzeug- und Zulassungsarten kombiniert werden, gleichzeitig ergeben sich attraktive Prämiennachlässe für die einzelnen Fahrzeuge.

Alle Informationen zur individuellen Versicherung von Liebhaberfahrzeugen sowie zu den Versicherungsvoraussetzungen und -lösungen finden Sie auf der Webseite des Versicherungsmaklers OCC (www.occ.eu).

Hilke Hildebrandt –
OCC Assekuranzkontor

IMPRESSUM

Herausgeber:
MARTENS & PRAHL Versicherungskontor
GmbH & Co. KG
Moisinger Allee 9 c · 23558 Lübeck

Redaktion:
Chefredakteurin: Alexandra Jung
Autoren: Dr. Peter Doetsch, Werner Förster,
Tom Hennig, Hilke Hildebrandt,
Holger Mardfeldt, Joachim Schmieter,
Marcus Wetzel, Annkatrin Winkler

Kontakt:
E-Mail: holding@martens-prahl.de
Telefon: 0451 88 18 0

Konzeption, Realisation:
Gley Rissom Thieme & Co.
Agentur für Kommunikation Hamburg GmbH

Druckerei:
Tapper GmbH

Bildnachweis:
Shutterstock, S. 5 Fotolia, S. 7 OCC

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise,
nur mit Genehmigung des Herausgebers.

www.martens-prahl.de

* OCC-Beispiel: beitragsfreie Vorsorgeversicherung von bis zu 30% bzw. 50% (Versicherungslösung OCC-All Risk), wenn das Dokument zur Fahrzeugbewertung nicht älter als zwei Jahre ist.

DIE NR. 1 FÜR DEN MITTELSTAND SAGT DER MITTELSTAND



**BEIM MITTELSTAND
DIE NR. 1**
KUNDENZUFRIEDENHEIT
PRODUKTQUALITÄT
SERVICEQUALITÄT

Studie von ServiceValue in Kooperation mit der WirtschaftsWoche mit 5.819 Entscheidern aus mittelständischen Unternehmen zum Thema Kundenzufriedenheit und Mittelstandsorientierung.

Mit über 80 mittelständischen Partnern unter dem Dach der MARTENS & PRAHL Gruppe gehören wir zu den führenden Versicherungsmaklern in Deutschland. Mit Experten, die vom Gewerbebau bis zur Industrieanlage für jeden Kunden die Lösung nach Maß entwickeln. Wir setzen auf Werte, die seit über 100 Jahren unser Handeln bestimmen: Vertrauen, Respekt und Verantwortungsbewusstsein.

Unser Fokus liegt dabei auf mittelständischen Unternehmen. Darum freut uns das Ergebnis der Umfrage „Bester Mittelstandsdienstleister“ der WirtschaftsWoche umso mehr. Entscheider aus Unternehmen wurden zu den für sie entscheidenden Kriterien wie Kundenzufriedenheit, Produktqualität, Beratungs- und Betreuungsleistung, Servicequalität, Kompetenz der Mitarbeiter und Preis-Leistungs-Verhältnis befragt.

Das Ergebnis: MARTENS & PRAHL ist im Segment Versicherungsmakler die Nr. 1! Wir freuen uns, dass unsere Kunden im Mittelstand unsere klare Fokussierung auf ihre Anforderungen so positiv reflektieren. Und falls Sie noch nicht zu unseren Kunden gehören: Willkommen bei der Nr. 1!

Die detaillierten Ergebnisse der Studie finden Sie hier: www.martens-prahl.de



Der Film zu uns.

Moislinger Allee 9 c · 23558 Lübeck
T 0451 88 18 0 · F 0451 88 18 280

**MARTENS/
PRAHL/SICHER SEIN**