

Die Risikosituation der Automotive-Industrie in Deutschland



Jahr für Jahr verzeichnet das deutsche Kraftfahrtbundesamt (KBA) weit über 150 sicherheitsbedingte Rückrufaktionen. Man unterscheidet dabei zwischen freiwilligen, durch den Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer – OEM) initiierten, Maßnahmen und solchen, die vom KBA angeordnet werden. Die überwiegende Anzahl der Aktionen werden dabei durch die OEM selbst eingeleitet.

„CONSUMER SATISFACTION CAMPAIGNS“ AUF DEM VORMARSCH

In den USA, einem der wichtigsten Exportländer der deutschen Automotive-Industrie, liegt die Anzahl der zurückgerufenen Fahrzeuge inzwischen über den Neuzulassungen der einzelnen OEM.

Diese Statistik erfasst allerdings nicht die reinen Gewährleistungsaktionen, die vor allem der Kundenzufriedenheit dienen und Mängel beseitigen, die nicht sicherheitsrelevant sind. In den USA heißen sie folgerichtig auch „Consumer Satisfaction Campaigns“ (CSC) und werden dort werbewirksam als Qualitätsoffensive von den OEM vermarktet.

RÜCKRUFaktionen IN DEUTSCHLAND

Die Anzahl der in Deutschland durchgeführten CSC wird von den bei diesen Aktionen technisch oder

juristisch eingeschalteten Experten mindestens genauso hoch eingeschätzt wie die sicherheitsbedingten Rückrufaktionen über das KBA. Da diese durch den OEM bei einer Gefährdung für die Gesundheit von Personen gemäß der herrschenden Rechtsprechung quasi ohne weiteren Ermessensspielraum durchgeführt werden müssen, erfolgen sie meist sehr schnell nach Auftauchen des Problems im Felde.

Der Zulieferer wird relativ früh involviert bei der Suche nach der sogenannten „Root Cause“ und erhält eine Ahnung, was am Ende finanziell auf ihn zukommen mag.

CSC sind reine Gewährleistungsfälle wegen nicht sicherheitsrelevanter Mängel, die behoben werden, wenn der Kunde mit der Reklamation in die Werkstatt kommt. Je nach nationalen „Garantiefrieten“, die formaljuristisch als Gewährleistungsfristen bezeichnet werden müssten, können daher Kosten über mehrere Jahre auflaufen, bevor der OEM sich an den Zulieferer zwecks Kostenübernahme

wendet. Allerdings kann bei den CSC auch eine Tendenz zur proaktiven Durchführung verzeichnet werden, indem der OEM die Händler und sogar die Kunden dazu aufruft, zur kostenlosen Reparatur in die Werkstatt zu kommen.

KOSTENFALLE FÜR DIE OEM

Sicherheitsbedingte Rückrufaktionen und CSC stellen aufgrund der Plattformstrategie für die OEM eine enorme Herausforderung dar, da nicht selten mehrere hunderttausend Fahrzeuge betroffen sind – weltweit gelegentlich sogar mehrere Millionen! Die dabei entstehenden Kosten können im Einzelfall dreistellige Millionenbeträge erreichen. Die OEM verfolgen dann konsequent den Regress gegen den Zulieferer. Dies liegt zum einen daran, dass die OEM selbst nicht gegen Rückrufkosten versichert sind. Zum anderen sind die OEM aber der Auffassung, dass aufgrund der immer geringer werdenden Fertigungstiefe ein auftretendes Mangelsymptom



ohnehin nur vom Lieferanten verursacht worden sein kann.

Es haben sich daher bei den OEM eigene Regressabteilungen etabliert, die nun die Forderungen gegen einen oder mehrere Lieferanten intensiv und teilweise unterstützt durch die Einkaufs- und Rechtsabteilung durchzusetzen versuchen.

DIE KUNDENBEZIEHUNG WIRD ZUR VERTRAGSBEZIEHUNG

Im Zuge dieser Regressierungen ist jetzt eine interessante Entwicklung zu beobachten: Plötzlich hält die „Juristerei“ Einzug in die oft über Jahrzehnte gewachsene Kundenbeziehung. Was früher noch per Handschlag unter Inhabern geregelt wurde, findet heute zum Teil nur noch unter den Argusaugen der

Rechtsabteilungen von OEM und Zulieferer statt.

Ist eine Rechtsabteilung nicht vorhanden, wenden sich die Mittelständler zunehmend auch an externe Anwaltskanzleien, wobei nur wenige tatsächlich über profunde Erfahrung in der Automobilbranche verfügen. Denn die Rechtslage ist kritisch: Die haftungsbegründenden Regelungen sind nämlich nicht nur „offiziell“ in den Gewährleistungsvereinbarungen und Einkaufsbedingungen aufgeführt. Häufig finden sich diese auch in Qualitätssicherungsvereinbarungen und an versteckten Stellen in technischen Lieferbedingungen oder Lastenheften. Hinzu kommt die Internationalisierung der Lieferketten und damit die mögliche Einschlägigkeit unterschiedlicher Rechtssysteme. Es bedarf also eines erfahrenen Automotive-Juristen auf Seiten der Zulieferer, um die Waffen-

gleichheit mit den hochgerüsteten Rechtsabteilungen der OEM wiederherzustellen.

DECKUNGSSCHUTZ IN DEUTSCHLAND EINZIGARTIG

Neben einer professionellen anwaltlichen Beratung ist der Zulieferer auch darauf angewiesen, sich gegen die Ansprüche der OEM aus Rückrufaktionen und CSC zu vernünftigen Konditionen risikogerecht abzusichern. Den meisten Zulieferern im deutschsprachigen Raum ist sicher nicht bekannt, dass die hier erhältlichen Versicherungslösungen gegen derartige Risiken relativ einmalig sind.

Ihre Mitbewerber im Bieterverfahren aus Fernost zum Beispiel haben es in der Praxis schwer, sich

adäquaten Versicherungsschutz zu vernünftigen Konditionen zu besorgen. Ebenso geht es den Zulieferern in den USA oder Südamerika.

Es ist daher ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil, den die Assekuranz den Zulieferern hier zur Verfügung stellt. Geschätzte 90 % der sogenannten Tier-1-Systemlieferanten, die direkt an den OEM liefern, haben deshalb auch einen wie auch immer ausgeprägten Deckungsschutz gegen Ansprüche der OEM aufgrund von Rückrufaktionen oder CSC eingekauft. Vielfach werden sie auch nur als zertifizierter Lieferant für das Bieterverfahren zugelassen, wenn sie gegenüber dem OEM eine entsprechende Deckung nachweisen können.

Die Tier-1-Lieferanten wiederum versuchen, in „Back to back“-Verträgen mit ihren Lieferanten die gleichen Lieferbedingungen durchzusetzen, die sie gegenüber den OEM unterzeichnen mussten. Dazu gehört auch der Nachweis eines ausreichenden Versicherungsschutzes. Von daher hat sich bei den Tier-2- und den nachfolgenden Tier-Ebenen ebenfalls die Bereitschaft für den Abschluss von Versicherungen gegen die im Regresswege auf sie zukommenden Kostenforderungen durchgesetzt. Allerdings zeigt sich die Qualität des Versicherungsschutzes meistens erst im Schadenfall, insbesondere, wenn im Vorfeld keine professionelle Beratung durch einen Versicherungsmakler stattgefunden hat.

Die Haftpflichtsparte der Versicherer setzt sich auch aus Versicherungen gegen Rückrufaktionen und CSC zusammen. Diese sind immer nur im Zusammenhang mit der Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung und nicht separat erhältlich. Isoliert betrachtet hätten nämlich alle Versicherer wegen der vielen Schadenfälle ein großes Kostenproblem; nur in Kombination

mit der allgemeinen Haftpflicht erscheint das Geschäft noch rentabel.

Da die Versicherungsprämien aber seit vielen Jahren im sogenannten Soft Market eine All-time-Baisse erreicht haben und auch die Anlage der Prämien an den Finanzmärkten keine interessanten Renditen mehr verspricht, müssen sich die Versicherer wieder auf das Kerngeschäft konzentrieren und versuchen, die Verträge mit Zulieferern rentabel zu gestalten.

VERSICHERER BEI SCHADENREGULIERUNG RESTRIKTIV

Sind diese im Branchenjargon „Sanierungen“ genannten Bemühungen wegen der scharfen Wettbewerbssituation nicht ohne weiteres auf der Vertrags- und damit der Prämienseite erfolgreich, kann die Entwicklung nur dahingehen, dass im Schadenfall der Grund und die Höhe des Anspruchs kritisch hinterfragt werden. Dies passiert insbesondere auf der technischen Seite, wenn es um die Ermittlung der Ursachen der Kundenreklamation und die Höhe der geltend gemachten Kosten geht. Hierzu bedienen sich nahezu alle Versicherer außenstehender Sachverständiger oder halten eigene hochspezialisierte Abteilungen von Technikern und Ingenieuren vor.

GESCHÄFTSBEZIEHUNG GERÄT UNTER DRUCK

Rückrufaktionen und CSC sind sehr komplexe, anspruchsvolle Schadenfälle, da die Ansprüche meist von den Kunden der Versicherungsnehmer geltend gemacht werden und die Geschäftsbeziehung damit erheblich unter Druck gerät. Gleichzeitig muss die Lieferbeziehung aufrechterhalten bleiben – nicht selten ein Druckmittel der OEM, den Fall schnell zu erledigen und sich ihren Ansprüchen



BRANCHEN- EXPERTISE

Das Branchenteam Automotive von Marsh besteht aus Versicherungsexperten, Juristen und Schadenmanagern, die das gebündelte Know-how des weltweiten Netzwerks von Marsh & McLennan Companies nutzen.

Unsere Spezialisten verfügen über langjährige Erfahrung in der Beratung von Erstausrüstern und Automobilzulieferern und entwickeln marktführende Lösungen, um branchenspezifische Risiken zu erkennen, zu bewerten und zu bewältigen. Weltweit zählen führende Unternehmen der Automobilindustrie zu unseren Kunden. Dadurch sind wir in der Lage, Vergleichswerte und Best Practices aufzuzeigen.

zu fügen. Hier Licht ins Dunkel zu bringen ist die primäre Aufgabe der Sachverständigen. Die Ermittlung der „Root Cause“ und damit die Beantwortung der Frage, ob das Produkt des Lieferanten tatsächlich mangelhaft ist, steht im Vordergrund der Untersuchungen.

Die jahrzehntelange Regulierungspraxis zeigt, dass die meisten Fälle eine Gemengelage von Schnittstellenverantwortlichkeiten und unreflektierten Freigaben sind, von unterzeichneten, nicht erfüllbaren Lastenheften und unspezifischen Spezifikationen, von Entwicklungsirrtümern und „Verschlimmbesserungen“.

WER KOMMT FÜR DEN SCHADEN AUF?

Nach Feststellung der „Root Cause“ stellt sich dann die Frage, wer diesen Mangel rechtlich zu vertreten hat, wer also letzten Endes dafür zahlt. Denn die Versicherer sind nur dann

in der Zahlungsverpflichtung gegenüber dem Anspruchsteller, wenn der eigene Versicherungsnehmer den Mangel auch verschuldet hat. Dies gilt zumindest noch nach deutschem Recht. Auch wenn inzwischen die reinen Aus- und Einbaukosten durch eine Novellierung des § 439 BGB dem Händler durch den OEM verschuldensunabhängig zu zahlen sind. Wobei unter Juristen streitig ist, wie sich das letztlich auf die Regresskette auswirkt.

Das hat sich zu einem zeitintensiven und spitzfindigen Technik- und Rechtsringkampf zwischen Versicherern, Versicherungsmaklern und spezialisierten Rechtsanwaltskanzleien entwickelt. Denn der Versicherer hat auch die Aufgabe, unberechtigte Ansprüche abzuwehren, sich also in die Kundenbeziehung einzumischen und dem Kunden des Versicherungsnehmers die Stirn zu bieten und notfalls auch eine Klage durch den Anspruchsteller in Kauf zu nehmen. Gericht-

lich ausgetragene Streitigkeiten zwischen Kunden und Lieferanten sind aber immer noch die Ausnahme. Denn die große Herausforderung für die involvierten professionellen Berater ist es, als Rechtsanwalt, Sachverständiger oder Versicherungsmakler eine für alle Seiten tragbare Lösung im Vorfeld zu finden.

FAZIT

Zusammenfassend kann man sagen, dass die Zulieferer in den Bereichen Qualitäts-, Vertrags- und Versicherungsmanagement erheblichen Herausforderungen gegenüberstehen. Diesen kann nicht mehr auf herkömmliche Weise begegnet werden, sondern es bedarf der entscheidenden Professionalisierung der Zulieferer, auch und gerade in diesen bislang eher stiefmütterlich behandelten Bereichen.

Über Marsh

Marsh ist ein weltweit führender Industrieversicherungs-makler und Risikoberater. Unsere rund 30.000 Mitarbeiter helfen mittelständischen Unternehmen und Konzernen aller Branchen in mehr als 130 Ländern, ihre Risiken erfolgreich zu managen. Für die Marsh GmbH sind in Deutschland über 700 Mitarbeiter an den neun Standorten Baden-Baden, Berlin, Detmold, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Leipzig, München und Stuttgart tätig.

Marsh ist eine hundertprozentige Tochter von Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC), einem weltweit führenden Beratungsunternehmen in den Bereichen Risiko, Strategie und Personal. Neben Marsh gehören zu Marsh & McLennan Companies der Rückversicherungsmakler Guy Carpenter, Mercer, ein Anbieter von Dienstleistungen im Bereich Personalmanagement, und Oliver Wyman, eine der führenden Managementberatungen.

Weitere Informationen unter www.marsh.de und www.mmc.com

Wenn Sie Interesse an einem Gespräch über unsere Dienstleistungen haben oder weitere Informationen wünschen, erreichen Sie uns unter folgender Adresse:

DIRK GROTE

Leiter Branchenteam Automotive
und Bereichsleiter Haftpflicht
Telefon: (0 89) 2 90 56-198
dirk.grote@marsh.com

Diese Informationen sollten nicht als Beratung für eine individuelle Situation betrachtet werden. Versicherungsnehmer sollten bei spezifischen Versicherungsfragen ihren Marsh-Kundenbetreuer konsultieren. Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung der Marsh GmbH unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Vorstehendes gilt nicht für den internen Gebrauch durch Kunden der Marsh GmbH.

Ausführliche Informationen zur Verwendung Ihrer personenbezogenen Daten sowie Hinweise dazu, wie Sie Ihre Rechte in Bezug auf diese Daten ausüben können, finden Sie in der Datenschutzerklärung von Marsh (<https://www.marsh.com/de/de/privacy-policy.html>). Sie können Marketing-Kommunikation jederzeit abbestellen, indem Sie eine E-Mail an datenschutz@marsh.com schicken.

Copyright 2018 Marsh GmbH.