



Photovoltaik-Freilandprojekte
in schwierigem Umfeld ...

Seite 4

Die Johannisbeere lässt grüßen!
Krisen-Management bei NGO-Kampagnen ...

Seite 6

Bange Blicke auf den D&O-Versicherungsmarkt ...

Seite 8

Liebe Leser,

die Nachrichten in diesen Tagen werden bestimmt von der Naturkatastrophe in Japan mit nahezu unbeherrschbaren Technikfolgen. Daraus möglicherweise resultierende wirtschaftliche Krisen können die ganze Welt erschüttern. Auch die Versicherungsmärkte werden hierdurch maßgeblich betroffen. Diese aktuelle Lage führt dazu, dass Risiko- und Krisenmanager in Unternehmen kritisch ihre Aufgabenprofile und ihr Handwerkszeug überprüfen.

Ein Versicherungsmakler spielt dabei als externer Berater für seine Industriekunden und alle anderen von ihm betreuten Unternehmen eine immer bedeutendere Rolle. Das Bewusstsein der Kunden für eine kompetente Begleitung auch in diesem Bereich des technischen und kaufmännischen Risikomanagements nimmt ständig zu. Die Anforderungen an diese Beratergruppe, an uns Versicherungsmakler, steigen immer weiter.

Der Leitartikel und die anderen Beiträge dieser Ausgabe beschäftigen sich deshalb eingehend mit dem Leistungsbild eines Industrie-Versicherungsmaklers. Neben sehr gutem technischen und kaufmännischem Fachwissen, einem detaillierten Verständnis für die Kundenbedürfnisse in ihren jeweiligen Wirtschaftsbranchen, einem hohen Organisationsgrad und einer starken Durchsetzungsfähigkeit für die Kunden am Versicherungsmarkt sind Internationalität und Dienstleistungsorientierung oberste Voraussetzungen.

Robert von Bennigsen
Dr. Johann-Christian Paschen

Weitere Themen:

Die Haftung des Wagenmeisters	2
Nie ohne – Risikomanagement für Medizinprodukte-Hersteller	3
Terror – Eine Gefahr für Sicherheitsunternehmen.....	3
Photovoltaik-Freilandprojekte in schwierigem Umfeld	4
Große Nachfrage bei der BDJ Krisenstabsübung 2010.....	4
Bei Terroranschlägen stehen Immobilien weiter im Fokus	5
In produktbegleitenden Dienstleistungen lauern Risiken	5
Die Johannisbeere lässt grüßen! Krisen-Management bei NGO-Kampagnen	6
BDJ berät Projekt der Europäischen Union	7
Neues aus der BDJ-Welt.....	7
BDJ-Leserservice	7
Bange Blicke auf den D&O-Versicherungsmarkt	8

SIND INDUSTRIEUNTERNEHMEN GUT BERATEN?

Große mittelständische, insbesondere international tätige Industrieunternehmen haben hohe Anforderungen an ihr Risiko- und Versicherungsmanagement. Diesem Maßstab entsprechen nur wenige Makler umfassend und vollständig trotz einer Vielzahl registrierter Versicherungsvermittler. Das Ergebnis von Analysen, zu denen BDJ im vergangenen Jahr beauftragt wurde, ist: Unnötig viele Einzelverträge, zu hohe Prämien, doppelte Versicherungen und ungedeckte Risiken; Ausschreibungen lagen zu lange zurück, Intransparenz und ein zu hoher Arbeitsaufwand dieser Kunden vervollständigen das Bild.

In Deutschland stehen rund 40 000 Firmen- und Industriekunden (mehr als 100 Mitarbeiter, Umsatz größer 25 Mio. €, eigene Aktivitäten im Ausland) gegenwärtig knapp 260 000 Versicherungsvermittlern aller Ausprägungen (siehe Abb. 1) gegenüber. Der größte Anteil der davon gut 43 000 Versicherungsmakler ist lediglich im Finanzvertrieb tätig. Nur eine kleine Zahl von Versicherungsmaklern mit Spezialisierung auf Industrieunternehmen ist in der Lage, die besonderen Anforderungen dieser größeren Unternehmen für das Risiko- und Versicherungsmanagements zu erfüllen.

Zu den wichtigsten organisatorischen Voraussetzungen und fachlichen Leistungsmerkmalen (siehe Abb. II – Seite 2) gehören eingehende Kenntnisse der Kunden durch Ausrichtung auf Wirtschaftsbranchen, eine einflussreiche Marktstellung, Beratung und Betreuung durch fachkundige Teams mit Risikomanagern und Schadenexperten, entsprechende Online-Kundenbereiche, ein funktionierendes internationales Netzwerk sowie schließlich eine durchgängige intensive Kommunikation und Transparenz bei allen Tätigkeiten. Dazu zählt auch, sich mit dem Kunden über die Höhe der Erlöse aus dieser Tätigkeit auszutauschen und, sofern dazu die technischen Voraussetzungen gegeben sind, eine Honorarvereinbarung auf Basis einer detaillierten Aufwandserfassung anstelle der herkömmlichen Provisions-Entlohnung anbieten zu können.

diese Auswahlkriterien für Berater in Versicherungsfragen häufig nicht zugrunde gelegt. Immer wieder stoßen Industrie-Versicherungsmakler deshalb auf Kunden, die unzureichend betreut sind. Dies überrascht auch deshalb, weil diese Makler neben der Pflicht zur Risikobewertung, zur Beschaffung von Deckungen mit wettbewerbsgerechten Konditionen und zur Vertretung in Schadenfällen auch für seine fehlerhafte Beratung haftet – im Gegensatz zu Vermittlern, die an Versicherer gebunden sind. So hat der Bundesgerichtshof die Versicherungsmakler wegen ihrer umfassenden Pflichten als treuhänderähnliche Sachwalter bezeichnet und sie mit den sonstigen Beratern von Unternehmen, wie Anwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Unternehmensberatern gleichgesetzt (Siehe Infobox).

Infobox – Die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers (Urteil des BGH vom 22.05.1985; Az.: IVa ZR 190/83; Auszug) II. ... Die Pflichten des Versicherungsmaklers gehen weit. ... Er hat als Vertrauter und Berater des VN individuellen, für das betreffende Objekt passenden Versicherungsschutz oft kurzfristig zu besorgen. ... Dem entspricht, dass der Versicherungsmakler von sich aus das Risiko untersucht, das Objekt prüft und den VN als seinen Auftraggeber ständig, unverzüglich und ungefragt über die für ihn wichtigen Zwischen- und Endergebnisse seiner Bemühungen, das aufgegeben Risiko zu platzieren, unterrichten muss. Wegen dieser umfassenden Pflichten kann der Versicherungsmakler für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten VN als dessen treuhänderähnlicher Sachwalter bezeichnet und insoweit mit sonstigen Beratern verglichen werden...

Fortsetzung auf Seite 2 ➤



Abb. 1 – Quelle: VDVM-Tätigkeitsbericht, Stand 30.09.2010

➤ Fortsetzung von Seite 1

Mittelständische Industrieunternehmen sollten also genauer prüfen, welcher der infrage kommenden Berater für ihr Risiko- und Versiche-

rungsmanagement in welchem Umfang diese Anforderungskriterien erfüllt.

PRÜFKRITERIEN UND LEISTUNGSMERKMALE FÜR DIE DIENSTLEISTUNG DES VERSICHERUNGSMAKLERS

Abb. II - CHECKLISTE zur Prüfung der Qualität des Betreuers für Risiko- und Versicherungsmanagement

01.	Ausschließlich im Kundeninteresse tätig (in Abgrenzung von Vertretern unabhängig von Versicherern, entsprechende Eintragung im IHK-Vermittlerregister vorhanden)	✓
02.	Zusammenarbeit mit allen wesentlichen nationalen und internationalen Industrieversicherern; Zugang zu den wesentlichen internationalen Versicherungsmärkten	✓
03.	Besondere Fachkenntnisse für die Wirtschaftsbranche der Kunden; Mitarbeit in Verbänden, Arbeitsgruppen, Messe-Teilnahmen und Presseaktivitäten	✓
04.	Kundenbetreuungs-Team mit einem Hauptansprechpartner (zugleich Branchenspezialist) und Fachkollegen, Schaden- und Risiko-Managern; ergänzende von Inhaber zu Inhaber Kontakte	✓
05.	Internationales Netzwerk verbundener Versicherungsmaklern in allen wesentlichen ausländischen Wirtschaftszentren	✓
06.	Befähigung zur Konzeption und Umsetzung eines internationalen Versicherungsprogramms am Standort der Hauptverwaltung	✓
07.	Vorhalten der wesentlichen Risikomanagement-Dienstleistungen (Umwelt- und Brandschutz, Ertragsausfallanalysen, IT-Sicherheit, Krisenberatung, Managerhaftung, Vorsorgemanagement)	✓
08.	Existenz einer eigenen Schadenabteilung mit Versicherungsjuristen; Begleitung der Kunden, Durchsetzung seiner Interessen gegenüber den Versicherern	✓
09.	Online-Kundenbereich; hoch geschützten Zugriff auf täglich aktualisierte Versicherungsdaten und diversen Analyse- und Kommunikationsinstrumente	✓
10.	Online jederzeit verfügbare, ständig aktualisierte Versicherungsübersichten, -bestätigungen und andere im Versicherungsbereich benötigte Dokumente	✓
11.	Regelmäßige Betriebsbesichtigungen, Durchsprachen der Risikoverhältnisse und Veränderungen der Versicherungssituation	✓
12.	Regelmäßige Ausschreibungen der Kunden-Deckungen, um stets marktgerechte Prämien und Bedingungen zu kennen und einschätzen zu können	✓
13.	Ausführliche Dokumentierung aller Besichtigungen und Protokollierung von Gesprächen und Vereinbarungen zwischen Kunden, Versicherer und Versicherungsmakler	✓
14.	Transparenz über erzielte Courtagen und Provisionen; Vorhandensein einer detaillierten Zeiterfassung; Angebot der Vereinbarung einer Zusammenarbeit auf Honorarbasis	✓
15.	Vorliegen einer umfassenden Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung mit einer angemessenen Deckungssumme	✓

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de



DIE HAFTUNG DES WAGENMEISTERS

Ein Wagenmeister ist ein bei Eisenbahnunternehmen eingesetzter Mitarbeiter, der technische Untersuchungen an Güter- und/oder Reisezugwagen durchführt. Dabei überprüft er diese Wagen auf Schäden und Mängel und muss eigenständig entscheiden, ob diese für die Reparatur aus dem Zug ausgesetzt werden müssen oder zu ihrem Ziel weiterlaufen dürfen und damit erst später repariert werden.

Auftretende Unfälle im Eisenbahnverkehr werfen immer wieder die Frage zur Sicherheit dieses Verkehrsmittels auf. Eine wichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang der Wagenmeister, dem die Kontrolle der Züge vor Fahrtantritt obliegt. Dabei wird geprüft, ob Mängel an den Fahrzeugen oder fehlerhafte Beladungstechniken festzustellen sind. Gleichzeitig führt er die ordnungsgemäße Bremsprobe entweder mit dem Lokführer unmittelbar vor Fahrtantritt oder mit Hilfe einer stationären Bremsprobeanlage kurz vorher durch. Stellt er Mängel fest, so sind diese vor Fahrtantritt zu beseitigen oder der entsprechende Wagen wird aus dem Zugverband ausgesetzt und einer Werkstatt zugeführt. Kleinere Reparaturen, wie zum Beispiel das Ersetzen von abgenutzten Bremssohlen, werden vom Wagenmeister dabei selbst durchgeführt.

Bei seiner Prüfungstätigkeit hat der Wagenmeister natürlich einen Ermessens- und Handlungsspielraum. Unterläuft ihm ein Fehler und kommt es zum Schaden, so genießt er als Mitarbeiter des Eisenbahnunternehmens den Schutz seines Arbeitgebers. Der wiederum muss seine Risiken durch geeignete Versicherungen absichern. Für Eisenbahnunternehmen besteht eine Haftpflichtversicherung nach dem Allgemeinen Eisenbahngesetz (AEG) in Verbindung mit der Verordnung über die Haftpflichtversicherung der Eisenbahnen (EBHaftPflV) Versicherungspflicht. Vom Versicherungsschutz umfasst ist neben der verschuldensabhängigen Haftung des allgemeinen Deliktrechts die verschuldensunabhängige Gefährdungshaftung der Eisenbahnen, welche sich aus dem Haftpflichtgesetz (HPfG) ergibt.

Die EBHaftPflV schreibt eine Deckungssumme von 10,225 Mio. € je Schadensereignis vor. Die Deckungssumme muss für jede Versicherungsperiode mindestens zweimal zur Verfügung stehen. Üblich sind jedoch heute Deckungssummen zwischen 30 und 50 Mio. € für Haftpflichtschäden.

Im Eigentum des Eisenbahnunternehmens befindliche Sachen wie zum Beispiel Waggons oder die Infrastruktur kann nur durch geeignete Sachversicherungen geschützt werden. Schäden an der Ladung deckt eine Verkehrshaftungsversicherung.

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de



NIE OHNE – RISIKOMANAGEMENT FÜR MEDIZINPRODUKTE-HERSTELLER

Im vergangenen Jahr trat das 4. Medizinprodukte-Änderungsgesetz in Kraft. Daraus resultieren neue Anforderungen in der Konformitätsbewertung, der klinischen Bewertung und für klinische Prüfungen. Für die Hersteller von Einmalprodukten ergibt sich Mehraufwand. Höhere Verpflichtungen kommen auf Sonderanfertiger zu. In kaum einer anderen Branche wird das Risikomanagement dieser Unternehmen so durch gesetzliche Bestimmungen geprägt.

Medizinprodukte sind komplizierte und innovative Produkte. Für ihre Herstellung und Vermarktung gelten in Deutschland, in der EU und in anderen Teilen der Welt komplexe rechtliche und gesellschaftliche Bedingungen, die exponierte Haftungs- und Risikosituationen schaffen. Deren Verständnis und Beherrschbarkeit erfordern vor allem ein wirkungsvolles Risikomanagement.

Medizinprodukte-Hersteller sind einer sehr weiten Haftung ausgesetzt. Diese ergibt sich bei ihren in- und ausländischen Aktivitäten aus vertraglichen und gesetzlichen Bestimmungen sowie aus eigenen und fremden Geschäftsbedingungen. Neben dieser zivilrechtlichen Haftung, zum Beispiel Schadenersatzansprüche aus Gefährdungshaftung für Medizinprodukte nach dem Produkthaftungsgesetz sowie Schmerzensgeld, haben sie die Regelungen des Strafrechts (strafrechtliche Haftbarkeit beim Inverkehrbringen fehlerhafter Produkte) und des öffentlichen Rechts, wie etwa Meldepflichten bei Vorkommnissen, zu beachten.

Bei Erprobung und Einsatz von Medizinprodukten können erhebliche Personenschäden verursacht werden. Den Herstellern steht allerdings ein breites Instrumentarium von Risikomanagementmaßnahmen und Versicherungslösungen zur Verfügung, um Schäden zu vermeiden oder Schadenersatz nicht selbst tragen zu müssen. Ein wesentlicher Teil des Risikomanagements sind die klinischen Bewertungen von Probandenstudien. Da Implantate, Prothesen oder andere Geräte zunehmend nachgefragt werden, intensivieren die Hersteller Forschung und Entwicklung. Dafür benötigen sie immer mehr klinische Prüfungen. Für dieses frühe Stadium der Prüfung sind jetzt durch die EU-Richtlinie 2007/47/EG, umgesetzt durch das 4. Medizinprodukte-Änderungsgesetz, neue Anforderungen für die Hersteller bei der Durchführung klinischer Prüfungen und Leistungsbewertungsprüfungen normiert worden, die den Patienten- und Probandenschutz weiter verbessern sollen. Neben diesem ausgefeilten, weitestge-

hend gesetzlich vorgeschriebenen Risikomanagement benötigen die Hersteller auch maßgeschneiderte und kreative Versicherungslösungen. BDJ liefert als spezialisierter Industrie-Versicherungsmakler alle erforderlichen Beratungsdienstleistungen und Versicherungslösungen.

Wer ist Hersteller nach dem Medizinprodukte-Gesetz?

Als Medizinprodukte-Hersteller gelten dabei

- Hersteller, Händler sowie Personen, die Medizinprodukte montieren, abpacken, behandeln, aufbereiten, kennzeichnen oder deren Zweckbestimmung festlegen,
- Personen, die Medizinprodukte erstmalig in Verkehr bringen, Importeure oder Lieferanten, soweit der Hersteller seinen Sitz nicht innerhalb des Geltungsbereiches des Medizinproduktegesetzes (MPG) hat oder dieser nicht festgestellt werden kann.
- Sogenannte Quasi-Hersteller, die sich, ohne selbst Hersteller zu sein, als solcher nach außen hin ausgeben, indem sie ihren Namen auf dem Produkt anbringen.

Medizinprodukte-Hersteller und ihre Versicherungslösungen

- In der Forschungs- und Entwicklungsphase wird der reine Versicherungsbedarf der Hersteller durch inländische bzw. ausländische Probandenversicherungen gedeckt.
- Für die Phasen danach, wenn das Produkt im Handel ist, sollten Hersteller und Zulieferer zudem eine betriebliche Haftpflichtversicherung haben, in deren Fokus dabei weniger das Betriebsstättenrisiko als das Produkthaftpflichtrisiko steht.
- Zusätzlich kann für Medizinprodukte eine Haftpflichtversicherung für Rückrufkosten abgeschlossen werden. Diese Versicherung greift immer dann, wenn ein Rückruf zur Vermeidung von Vorkommnissen im Sinne der Medizinprodukte-Sicherheitsplanverordnung durchgeführt wird.

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

TERROR EINE GEFAHR FÜR SICHERHEITSUNTERNEHMEN

Bundesinnenminister de Maizière spricht am 17. November 2010 eine Terrorwarnung aus. Was bedeutet das für ein Sicherheitsunternehmen? Nehmen wir an, das Unternehmen wäre mit dem Schutz eines Bankenhochhauses in Frankfurt beauftragt. Nach dem Muster von 9/11 fliegt ein Flugzeug in das Gebäude und zerstört es. Hat das Sicherheitsunternehmen hier schuldhaft gehandelt? Hätte es bei größter Sorgfalt den Anschlag verhindern können? Sicherlich sind beide Fragen zu verneinen. Aber dennoch wird es bei den vielen Geschädigten, die sich mit der juristischen Aufarbeitung des Falles befassen werden, auch kreative Geister geben, die zunächst einmal alle an dem Vorfall beteiligten Parteien haftbar halten, darunter auch den Sicherheitsdienst.

Problematisch ist dabei, dass regelmäßig in den Betriebshaftpflichtversicherungen der Bewacher Schäden durch Terror von der Deckung ausgeschlossen sind. Ob allerdings Terror vorliegt, wird oft erst nach Jahren durch Gerichte festgestellt werden können. Zwei Varianten sind denkbar: In dem Versicherungsvertrag gibt es einen Terror-Ausschluss, aber keine Terror-Definition. Hier kann der Haftpflichtversicherer nach eigenem Ermessen behaupten, es läge ein Terroranschlag vor und kann dies scheinbar mit einer Vielzahl von reißerischen Überschriften aus der Presse belegen („Terror in Frankfurt“ usw.). In dem zweiten Fall gibt es einen Terror-Ausschluss mit Definition des Begriffes. Dieser orientiert sich regelmäßig an dem Vorschlag des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft und zielt insbesondere darauf ab, dass ein zahlenmäßig erheblicher Anteil der Bevölkerung in Angst und Schrecken versetzt wird. Ist dies bei einem solchen Flugzeugangriff der Fall? Vermutlich nicht, aber auch hier könnte der Versicherer behaupten, es wäre so. In beiden Fällen wäre ein Bezug auf die Terrorwarnung des Ministers gewiss.

Dadurch könnte der Fall eintreten, dass sich das Sicherheitsunternehmen Haftpflichtansprüchen gegenüber sieht, die erst nach langen Jahren gerichtlich aus der Welt geschafft werden, und es parallel dazu eine Deckungsklage gegen seinen Haftpflichtversicherer führen muss. Durch die Ungewissheit, ob die Abwehr der Ansprüche gelingt und die Deckungsklage erfolgreich sein wird, kann die bilanzielle Berücksichtigung dieses Anspruchs die Existenz des Unternehmens gefährden.

Deshalb ist es notwendig, den Betriebshaftpflichtvertrag des Sicherheitsunternehmens ohne einen Terror-Ausschluss mit dem Versicherer zu verhandeln. Gelingt dies, übernimmt der Versicherer die Abwehr der geltend gemachten Ansprüche auch dann, wenn als Schadenursache ein Terroranschlag möglich ist. Es ist Aufgabe eines spezialisierten Versicherungsmaklers, passende Konzepte zu entwickeln und Versicherer davon zu überzeugen, diesen wichtigen Schritt mitzugehen.

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

PHOTOVOLTAIK-FREILANDPROJEKTE IN SCHWIERIGEM UMFELD

Seit dem 1. Juli 2010 ist die Einspeisevergütung für Solarstrom aus Photovoltaikanlagen auf Ackerland vollständig entfallen. Lediglich auf sogenannten Konversionsflächen, das heißt vorbelasteten Industrie- und Gewerbeflächen, Deponiegelände, ehemaligen militärisch genutzten Flächen oder Seitenstreifen von Autobahnen und Schienenwegen, können weiterhin Freilandprojekte realisiert werden. Im Gegensatz zu „normalen“ Bauvorhaben steigen bei den genannten Flächen die Risiken für Montage und Betrieb von Photovoltaikanlagen allerdings erheblich.



Es gibt hinreichend viele Flächen im gesamten Bundesgebiet, welche für Freilandprojekte geeignet scheinen. Allerdings sind die Voraussetzungen für die Bebauung deutlich problematischer als bei Ackerflächen. Die hier üblichen Baugrunduntersuchungen für Bodenbeschaffenheit und Auswahl der richtigen Unterkonstruktion zur Sicherung der Standfestigkeit sind nicht immer ausreichend. Neben der weiterhin notwendigen Prüfung des Überschwemmungs- und Erdbebenrisikos, sind zusätzlich Untersuchungen über die Vorbelastung der Flächen zum Beispiel durch Munitionsreste oder anderer Kontaminationen und durch Nachbarschaftsrisiken notwendig.

Die Versicherungswirtschaft sieht die Entwicklung durchaus kritisch, da sich 2010 insbesondere Schäden aufgrund von Wald- und Flächenbränden, instabiler Untergründe, aber auch Vandalismus und Diebstahl deutlich vermehrt haben. Die langfristige und nachhaltig günstige Absicherung der Montage und des Betriebes der Solaranlage macht es erforderlich, die potentiellen Risikoträger frühzeitig einzubinden. So kann bereits vor der Realisierung geklärt werden, welche besonderen Gefährdungslagen aus Sicht des Versicherers vorliegen und diese durch geeignete Maßnahmen und in einem überschaubaren Kostenrahmen abgemildert werden können. Bereits

jetzt ist eine deutlich kritischere Risikobewertung durch die Versicherer zu spüren, was im schlimmsten Fall bedeutet, dass einzelne Risiken nicht mehr gezeichnet werden.

BDJ verfügt über das notwendige Beratungs-Know-how und eigens entwickelte Bedingungswerke für Projektentwickler, Generalübernehmer und Investoren von PV-Anlagen. Diese entsprechen genau den besonderen Kundeninteressen.

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

GROSSE NACHFRAGE BEI DER BDJ KRISENSTABSÜBUNG 2010

Am 22. November letzten Jahres fand die erste BDJ-Krisenstabsübung in Hamburg statt. Anhand eines realistischen Krisenszenarios wurde den Teilnehmern gezeigt, wie sie sich erfolgreich auf Krisensituationen vorbereiten können.



In einem für diese Übung gebildeten Krisenstab wurde geübt, wie man den Überblick behält, eine Lage richtig einschätzt und effizient und effektiv Entscheidungen trifft. Ein wesentlicher Teil der Übung war die Krisenkommunikation. Gerade in akuten Krisen werden Kommunikationsstrategien benötigt, um alle internen und externen Zielgruppen über den Vorfall und das spezifische Lösungsprogramm zu informieren. Es gilt, unter Berücksichtigung von zivil- und strafrechtlichen Haftungsfragen, die möglichen Auswirkungen der Krise auf Image

und Reputation des Unternehmens sowie auf die materiellen und immateriellen Unternehmenswerte zu minimieren.

Der Teilnehmerkreis setzte sich branchenübergreifend aus Geschäftsführern und Sicherheitsbeauftragten von großen mittelständischen Firmen und Firmengruppen aus ganz Deutschland zusammen. Da aufgrund der großen Nachfrage nicht alle Teilnahmewünsche erfüllt werden konnten, plant BDJ für April 2011 einen weiteren Termin.

„Krisen treffen mittelständische Unternehmen in der Regel härter als Großkonzerne, ein Grund

hierfür ist eine geringere Kapitaldecke, sowie ein weniger ausgeprägtes Risikomanagement“, sagt Frederik Köncke, Mitglied der Geschäftsleitung der BDJ Versicherungsmakler GmbH & Co KG. „Umso wichtiger ist es, dass gerade mittelständische Unternehmen ein Krisenmanagement einführen und dieses zur Chefsache erklärt wird“ so Köncke.

„Das Wort Krise setzt sich im Chinesischen aus 2 Schriftzeichen zusammen. Das eine bedeutet Gefahr und das andere Gelegenheit.“ (John F. Kennedy)

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

BEI TERRORANSCHLÄGEN STEHEN IMMOBILIEN WEITER IM FOKUS

Nach wie vor steigt weltweit die Gefahr von Terroranschlägen. Auch Deutschland steht wieder stärker im Visier international agierender Terrororganisationen. Ziele dieser Angriffe sind heute zunehmend bestimmte Wirtschaftszweige, einzelne Unternehmen und vor allem exponierte Objekte. Der Bedarf an Terror-Deckungen nimmt wieder zu.

Banken und Versicherungen, Konzernzentralen, markante Bauwerke und Immobilien vor allem in konzentrierten Innenstadtlagen stehen genauso im Fokus wie Stadien, Bahnhöfe und öffentliche Plätze, an denen sich viele Menschen gleichzeitig aufhalten. Priorität für Risikomanager ist damit neben dem organisatorischen Schutz der Immobilien weiter die richtige Versicherung.

So entfallen mehr als 60 % der Abschlüsse beim Spezialversicherer Extremus auf den Immobilienbereich, auf markante Gebäude, Sportstadien, Messen, Flughäfen, Freizeitparks und Gebäude mit mehr als 20 Etagen.

Die derzeitigen Konzepte der deutschen Sachversicherer bieten keinen automatischen Versicherungsschutz für Terrorschäden. Bis zu einer Versicherungssumme von 10 Mio. € sind die Ver-

sicherer in der Regel bereit, den Einschluss von Terrorschäden prämienfrei vorzunehmen. Ab einer Versicherungssumme von über 10 Mio. € erfolgt der Einschluss in die Sachsubstanz-, Kosten- und Betriebsunterbrechungsversicherung erfahrungsgemäß nur gegen eine Zusatzprämie. Übersteigt die Versicherungssumme 25 Mio. € kann eine Terrorversicherung nur durch Spezialversicherer zur Verfügung gestellt werden. Hierzu zählt in Deutschland die Extremus Versicherungs-AG. Weitere Kapazitäten werden über den Londoner Versicherungsmarkt angeboten. Auch für ausländische Risiken kann eine Terrorversicherung geboten werden.

Die Prämienkalkulation wird individuell auf das Risiko abgestellt. In den meisten Fällen ist die Prämie bei Miet- und Pachtobjekten auf die Mieter umlagefähig.

📞 **Kontakt** – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de



IN PRODUKTBEGLEITENDEN DIENSTLEISTUNGEN LAUERN RISIKEN

Vielfältige produktbegleitende Dienstleistungen sind inzwischen eine typische Erscheinung in der Investitionsgüterindustrie.

Die daraus resultierenden zusätzlichen Risiken führen zu deutlich erhöhtem Beratungsbedarf und zu speziellen Versicherungslösungen.



Unter produktbegleitenden Dienstleistungen werden alle Angebote zusammengefasst, die über die reine Lieferung des Produktes hinaus gehen. Angefangen mit der klassischen Errichtung und Inbetriebnahme von Maschinen und Anlagen über alle Leistungen im Bereich Wartung, Service und Reparatur bis hin zu Betreibermodellen, Mietkauf usw. gibt es eine große Vielfalt von Möglichkeiten.

Genauso vielfältig wie die Dienstleistungen sind die damit verbundenen Risiken. Bei der Einschätzung von Risiken sind zwei Aspekte wesentlich: Zum einen das Haftungsrisiko, wie es sich aus gesetzlicher und aus vertraglicher Haftung ergibt. Zum anderen das Verhältnis zum Kunden, das in keiner Weise getrübt werden soll. Oft wird diesem Aspekt höhere Bedeutung beigemessen, obwohl keine Haftung für den entstandenen Schaden vorliegt. Diesen Interessenkonflikt zu lösen, ist die Aufgabe des versierten Versicherungsmaklers.

Zunächst müssen die durchgeführten Tätigkeiten erfasst und verstanden werden. Zur vollständigen Risiko-einschätzung ist also neben ausgeprägter Kenntnis der Tätigkeit des Unternehmens und der Branche, in der das Unternehmen tätig ist, eine Analyse der Liefer- und Leistungsverträge erforderlich. Um die sich hieraus ergebenden Risiken richtig einschätzen zu können und die damit verbundenen Versicherungslösungen zu entwerfen, bedarf es weitgehender Kenntnisse des Versicherungsmarktes. Es ist vor allem zu klären, welche der Risiken überhaupt versicherbar sind.

Ziel ist die Erarbeitung individueller Versicherungslösungen, die in einem hohen Grad finanzielle Risiken reduzieren. Klassischerweise handelt es sich um Betriebs- und Umwelthaftpflichtversicherungen, Produkthaftpflichtversicherungen, Montageversicherungen und Montage-Betriebsunterbrechungsversicherungen, sowie Maschinen-Garantieversicherungen.

📞 **Kontakt** – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

DIE JOHANNISBEERE LÄSST GRÜSSEN! KRISEN-MANAGEMENT BEI NGO-KAMPAGNEN

In einer im Sommer 2010 von Greenpeace veranlassten Untersuchung wurden in einer gesundheitsgefährdenden Menge Pestizidrückstände in Johannisbeeren nachgewiesen. Non-Governmental Organizations (NGOs) wie Greenpeace oder Foodwatch gelingt es, derartige Informationen durch gezielte Kampagnen in der öffentlichen Diskussion zu platzieren, Ängste zu schüren und Verbraucherverhalten zu beeinflussen. Derartige Vorwürfe sind für Nahrungs- und Genussmittelhersteller heute eine ständige, ernst zu nehmende Herausforderung. Die richtige Aufklärung, eine angemessene Reaktion und gute Krisenkommunikation gehören heute genauso in den Werkzeugkasten von Kosumgüterherstellern wie Produkthaftpflicht-, Produktschutz- und Rückrufkostendeckungen.



Das Beispiel zeigt, wie wichtig es ist den Sachverhalt richtig einzuschätzen und angemessen zu reagieren. Das Bundesinstitut für Risikobewertung (BfR) informierte im August 2010 die Verbraucher, dass sie durch Johannisbeeren nicht gefährdet sind. Es widerspricht damit der Einschätzung von Greenpeace. „Von den Pestizidrückständen in Johannisbeeren, die in einer von Greenpeace veranlassten Untersuchung nachgewiesen wurden, geht kein gesundheitliches Risiko für Verbraucherinnen und Verbraucher aus. Die Bewertung der gemessenen Pestizidrückstände durch Greenpeace entspricht nicht den Kriterien einer wissenschaftlichen Risikobewertung“, sagt BfR-Präsident Professor Dr. Dr. Andreas Hensel. Das BfR teilt hier auch die Einschätzung des Bundesamtes für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit (BVL), wonach die Umweltschutzorganisation ihrer Bewertung unrealistische Verzehrsmengen zugrunde legte.

Emotionslose Klärung des Sachverhalts

Betroffene Unternehmen sind mit negativen NGO-Kampagnen nicht nur gefordert, sondern reagieren im Management oftmals überfordert. Ein angemessener Umgang mit NGOs und deren zuweilen aggressivem medialen Auftreten bedeutet für viele Unternehmen absolutes Neuland. Oft reagieren die betroffenen Unternehmen mit einer eher resignierenden Grundeinstellung, da sie glauben, gegen die Medienpräsenz der attackierenden NGO ohnehin nicht bestehen zu können.

Die Vorgehensweise der NGOs verlangt jedoch nach einer sachlichen Argumentation und zielgerichteten Kommunikation. „Im angemessenen Umgang mit NGOs – und nicht nur im Falle einer Konfrontation – ist ein sachgerechtes und zielgerichtetes Vorgehen angeraten“, so Dr. Michael Lendle, Geschäftsführender Gesellschafter bei AFC Risk & Crisis Consult GmbH. Zunächst müssen alle relevanten Informationen zur NGO-Kampagne erfasst und inhaltlich aufbereitet werden. Die Betroffenen sollten dabei stets die relevanten Fakten und sachdienliche Informationen in den Vordergrund stellen und dazu beitragen, den tatsächlichen Sachverhalt aufzuklären, statt auf Konfrontationskurs zu gehen. Bei der Abschätzung des Risikopotenzials sind zudem rechtliche Bedingungen und

daraus folgende Konsequenzen nicht unerheblich. Die Einleitung geeigneter Aktivitäten als Reaktion auf eine NGO-Kampagne sollte sich deshalb immer an der Abschätzung möglicher Risiken für alle Beteiligten orientieren. Ein umfassender berechtigter Verbraucherschutz steht dabei immer im Vordergrund. Durchaus empfehlenswert ist die Zusammenarbeit mit anderen Branchenvertretern und Fachverbänden. Welche Bedeutung dabei dem spezialisierten Versicherungsmakler zukommt, erläutert Ihnen gern der Fachberater von BDJ.

Ziele der Krisenkommunikation

Zudem werden in derartigen akuten Krisen mit der Gefahr erheblicher Ertragsausfälle Kommunikationsstrategien benötigt, um alle internen und externen Zielgruppen über den Fall und das spezifische Lösungsprogramm zu informieren. Ziel ist es, negative Auswirkungen auf Image und Reputation des Unternehmens sowie auf die materiellen und immateriellen Unternehmenswerte zu minimieren. Dabei sind alle zivil- und strafrechtliche Haftungsfragen zu beantworten.

Strategische Ziele einer gelungenen Krisenkommunikation sind beispielsweise:

- Vertrauen in das Unternehmen und seine Produkte zu bewahren
- Glaubwürdigkeit für die problemlösenden Aktivitäten des Unternehmens zu gewinnen
- Offenheit und Dialogbereitschaft gegenüber allen Zielgruppen einzuhalten.

Erfolgreiche Krisenkommunikation dient ferner dem Erreichen konkreter operativer Ziele, wie beispielsweise:

- Verhindern negativer Schlagzeilen in den Medien und kritischer Kommentare in Social-Media-Formaten
- Vermeiden von Kollateralschäden (Kündigungswelle, Auslistungen etc.)
- Kontinuität von Handlungsspielräumen in Marketing und Vertrieb
- Sichern von Konsens mit den zuständigen Behörden hinsichtlich Prüfung und Überwachung der Prozesse.

„Krisenkommunikation ist nicht schlicht das Adaptieren von PR-Instrumenten auf kritische Phasen“, so Frederik Köncke, Mitglied der Geschäftsleitung, BDJ Versicherungsmakler GmbH & Co. KG. Sie ist eine eigene Disziplin, die Erfahrung und fachspezifisches Know-how erfordert. Kann ich mit der Veröffentlichung noch warten, bis das letzte Testergebnis vorliegt? Was erfährt ein Journalist, der bewusst statt bei der Pressestelle im Kundenservice anruft und die Kollegen zum Fall befragt? Warum bewegen sich die Themen in den Medien weg vom eigentlichen Problemfall? „Diese und andere Fragen des Kommunikationsmanagements im Krisenfall bedürfen klarer Richtlinien, die die tägliche Arbeit und das Vorgehen im Krisenfall regeln“ so Köncke.

BDJ BERÄT PROJEKT DER EUROPÄISCHEN UNION

BDJ berichtete zuletzt in Ausgabe Nr. 12 (Mai 2010) dieses Newsletters über die Tätigkeiten im IMSK Projekt (Integrated Mobile Security Kit) der EU.

Das Projekt entwickelt neue technische und organisatorische Schutzsysteme für Großveranstaltungen. Ein von BDJ organisierter Workshop am 9. November 2010 stellte die Verbindung her zwischen diesen neuen Lösungen, Risikomanagement und Versicherung.

Neben den ständigen Projekt-Mitgliedern, die sich – geleitet von Saab AB, Schweden – aus Vertretern europäischer Großkonzerne, Ministerien, namhafte Forschungsinstitute, Polizeien und Universitäten zusammensetzen, hatte BDJ Experten von Munich Re, Extremus Insurance, VdS, Result Group und die Allianz Versicherungs-AG eingeladen.

„Das neuartige IMSK System wird das Risiko- und Sicherheitsmanagement und somit die Versicherbarkeit von Großveranstaltungen verbessern.“ resümieren Hendrik Bockelmann und Norbert Knau von BDJ. IMSK schütze insbesondere vor Terror, bisheriges Hauptrisiko für Großevents wie Fußball-WM, Olympische Spiele etc. Durch eine Früherkennung von Gefahren und deren Abwehr werden die Risikoumstände deutlich verbessert. Ein verbessertes Risikomanagement führt zu einem preiswerteren Versicherungsschutz – ein weiterer Marketingansatz für potentielle Anwender.

Alle Beteiligten werten den Workshop als großen Erfolg. In einer für Herbst 2011 geplanten Folgeveranstaltung, erneut unter der Führung von BDJ, werden konkrete Risikomanagementansätze erarbeitet.

📞 **Kontakt** – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de



NEUES AUS DER BDJ-WELT



Mit der DSE – **Deutsche Sport und Entertainment Versicherungsgemeinschaft** hat die BDJ Gruppe seit Jahresbeginn einen weiteren alternativen Versicherungsmarkt geschaffen. Die neue Mitversicherungsgemeinschaft verstärkt neben der DFG – Deutsche Filmversicherungsgemeinschaft die Präsenz der Gruppe im Bereich der Sonderrisiken. Fokus der DSE ist die Absicherung von Musik-, Sport- und Unterhaltungs-Veranstaltungen aller Art, aber auch von Hauptversammlungen, Messen und Gewinnspielen. Neben der ERGO Versicherung als führender Versicherer haben sich weitere namhafte Risikoträger an der DSE beteiligt und BDJ entsprechende Vollmachten erteilt.

Die **BDJ-Fußballmannschaft** hat Ende Januar 2011 bei dem zum 7. Mal ausgetragenen Benefiz-Fußballturnier der Hamburger Versicherungswirtschaft den 5. Platz errungen.

📞 **Kontakt** – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de



BDJ-LESERSERVICE

RATINGS FÜHRENDER INDUSTRIE-SACHVERSICHERER

Quelle: Standard and Poor's, Stand: März 2011

Versicherer / Rückversicherer	Rating März 2011	Outlook
ACE	AA-	stable
Allianz	AA	stable
AXA	AA-	stable
Basler	A-	stable
Chartis	A	stable
Chubb	AA	stable
ERGO	AA-	stable
Euler Hermes	AA-	stable
Gothaer	A-	stable
HDI-Gerling	A+	stable
Mapfre	A+	negative
Mitsui Sumitomo	AA-	stable
QBE	A+	stable
R+V	A+	stable
VHV	A	stable
XL	A	stable
Zurich	AA-	stable
Hannover Rück	AA-	stable
Münchener Rück	AA-	stable
Swiss Re	A+	positive

Finanzielle Stabilität

AAA = herausragend	BBB = gut	CCC = sehr schwach
AA = ausgezeichnet	BB = marginal	CC = extrem schwach
A = sehr gut	B = schwach	NR = not rated
+ = leichte Aufwertung	- = leichte Abwertung	pi = public information

IMPRESSUM

No 1 – BDJ-Newsletter • Informationsdienst für Kunden, Interessenten, Kooperationspartner und Freunde

Verantwortlich: Robert v. Bennigsen, bennigsen@bdj.de
 Redaktion: Hendrik Bockelmann, bockelmann@bdj.de,
 Andreas Lietz, lietz@bdj.de, Judith Pfaff, pfaff@bdj.de,
 Michael Stavenhagen, stavenhagen@bdj.de,
 Frederik Koencke, koencke@bdj.de

Herausgeber: BDJ Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
 Trostbrücke 1, 20457 Hamburg
 Telefon: +49(0)40-37603-0, Telefax: +49(0)40-37603-144
 E-Mail: info@bdj.de
 Internet: www.bdj.de; Portal: www.bdj.info

© Bildrechte: visdia (istockphoto.com), Dutchy (istockphoto.com), dra_schwartz (istockphoto.com), arahan (Fotolia.com), DNY59 (istockphoto.com), pab_map (Fotolia.com), ajafoto (istockphoto.com), pagadesign (istockphoto.com), creativedoxfoto (istockphoto.com), Jakub Krechowicz (Fotolia.com)

Sitz: Hamburg
 Registrierter Versicherungsmakler gemäß § 34 d Abs. 1 der Gewerbeordnung unter der Nummer D-7XB9-LCTFO-58, Registergericht: Amtsgericht Hamburg, HRA 102706

Komplementär: BDJ Beteiligungsgesellschaft mbH
 Geschäftsführer: Dr. Johann-Christian Paschen, Robert v. Bennigsen
 Sitz: Hamburg, Registergericht: Amtsgericht Hamburg, HRB 87823

Wir bitten um Verständnis, dass trotz sorgfältigster Prüfung der Angaben und des Inhalts dieses Newsletters keine Garantie für die Richtigkeit übernommen werden kann.



BANGE BLICKE AUF DEN D&O-VERSICHERUNGSMARKT

Fragt man die Verantwortlichen der D&O-Versicherer nach der Ertragssituation in ihrer Branche, dann hört man nichts als ein undefinierbares Seufzen. Wird Geld verdient mit den Versicherungsprämien, mittlerweile gut 500 Millionen Euro jährlich? Oder sind alle Prämien durch die Fälle Daimler, Lufthansa, Siemens und Telekom sowie die Missgeschicke der Landesbänker und unzählige Inanspruchnahmen der Geschäftsführer mittelständischer GmbHs verbraucht?

Laut Chartis, vormals AIG, gab es 35 Neuschäden pro Monat im Jahr 2010, kein Fall mit weniger als 1 Millionen Euro und steigende Tendenz für 2011. Der Aufsichtsrat der Apotheker- und Ärztekammer macht die volle Deckungssumme im hohen zweistelligen Millionenbetrag geltend, MAN überschreitet deutlich 200 Millionen Euro; nicht bekannt sind den D&O-Versicherungsgesellschaften zahlreiche Schadenersatzansprüche, deren Erfolgsaussichten gerade in deutschen Großkanzleien geprüft werden! Die Versicherer geben keine genaueren Zahlen preis, die Schadenaussichten sind jedenfalls dramatisch. Anders die Einnahmesituation: Das Prämienniveau ist auf einem historischen Tiefstand. Betrachtet man die erwähnte D&O-Schadenentwicklung, werden die Versicherungsprämien in den kommenden Jahren gewaltig ansteigen. Bleibt nur zu hoffen, dass dabei die Ausgestaltung des D&O-Verschutzes nicht angetastet wird.

Die von Beratern und Maklern entwickelten Wordingen liegen weltweit auf Platz 1! In ersten Be-

schwerden bemängeln die D&O-Rückversicherer, dass sich diese Versicherung zu einem „Rundum-Sorglos-Paket“ entwickeln könnte, wenn eine vorsorgliche Rechtsberatung bereits bei weit entfernt liegenden oder nahezu undenkbareren Schadensszenarien versichert ist oder der D&O-Versicherer Gehaltsfortzahlungen übernimmt, wenn Managern ihre Gehälter einbehalten werden. Allerdings muss der Versicherungsschutz der Haftungssituation folgen und möglichst lückenlos funktionieren. So beispielsweise auch im Zusammenhang mit den verlängerten Verjährungsfristen für Vorstände börsennotierter Aktiengesellschaften und Geschäftsleiter von Banken, die nun nicht nur 5 Jahre, sondern 10 Jahre im Risiko sind.

Das Vorstandsvergütungsgesetz hat durch die darin verankerte Verpflichtung von Vorständen, eine Selbstbeteiligung in D&O-Policen zu vereinbaren, den Markt 2010 spürbar belastet. Die Diskussion setzt sich 2011 insoweit fort, als niemand genau weiß, wie das neue Regelwerk im Detail zu ver-

stehen ist. So ist beispielsweise ungeklärt, ob der Selbstbehalt in Höhe des 1,5-fachen der Jahresfixvergütung innerhalb eines Jahres auch mehrfach zur Anwendung gelangen kann. Die herrschende Meinung spricht sich dagegen aus, da die gesetzliche Regelung andernfalls existenzvernichtende Bedeutung erlangen könnte. Fest steht jedenfalls, dass sich der überwiegende Teil der vom Gesetz betroffenen Vorstände privat in Höhe der jeweiligen Selbstbeteiligungen versichert hat. Das waren im Jahr 2010 ca. 5 000 Versicherungspolicen mit Prämieinnahmen von rund 5 Millionen Euro. Dieser Prämientopf wäre allerdings schon verbraucht, wenn ein einzelner, gut verdienender DAX-30-Vorstand seine Police in Anspruch nehmen müsste!

Michael Hendricks,
Gründer und Geschäftsführer von
Hendricks & CO

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

D&O – VERSICHERUNG WAS WISSEN DEUTSCHE MANAGER ÜBER IHREN VERSICHERUNGSSCHUTZ?

Hendricks & Co., der Berater für Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen, veranlasste eine Umfrage unter den D&O-versicherten Unternehmen.

Diese ergab, dass 42 Prozent der Manager der befragten Großunternehmen die sie betreffenden D&O-Vertragsbedingungen vom Unternehmen nicht ausgehändigt bekamen. Diese Manager wissen damit weder den Namen ihres D&O-Versicherers, noch die Höhe der Deckungssumme, noch welche Ausschlüsse in den Policen stehen. Damit laufen diese Manager ein großes Risiko

in der Durchsetzung ihrer Interessen. Kommt es zum Streit zwischen ihnen und dem Unternehmen, wird ein Hausverbot erteilt und kommt er nicht mehr an seine Unterlagen heran, wird seine Verteidigung erheblich erschwert.

31 Prozent der Großunternehmen geben ihren Vorständen, Geschäftsführern oder Aufsichtsräten

zumindest einen Überblick über die bestehende Deckung. Lediglich 27 Prozent händigen das komplette Vertragswerk aus.

📞 Kontakt – Judith Pfaff: pfaff@bdj.de

BDJ VERSICHERUNGSMAKLER GMBH & CO. KG

– EIN UNTERNEHMEN DER BURMEISTER, DUNCKER & JOLY GRUPPE –

TROSTBRÜCKE 1 · 20457 HAMBURG

TELEFON +49 (0) 40-37603-0 · TELEFAX +49 (0) 40-37603-144

BDJHAMBURG@BDJ.DE · WWW.BDJ.DE

KREUZSTRASSE 19 · 40210 DÜSSELDORF

TELEFON +49 (0) 211-542138-0 · TELEFAX +49 (0) 211-542138-20

BDJDUESSELDORF@BDJ.DE · WWW.BDJ.DE