

Die Versicherung von Vermögensschäden in der Produkthaftpflichtversicherung



Michael Eichner,
Fachbereichsleiter Haftpflicht,
SÜDVERS GmbH

Ist das GDV-Produkthaftpflichtmodell mit seinen Möglichkeiten zur Absicherung von Produktvermögensschäden ausreichend?

Die Ursprünge

Menschen, die dieser Tage in den Ruhestand gehen, standen ganz am Anfang ihrer beruflichen Laufbahn, als im Jahr 1974 das Produkthaftpflichtmodell (ProdHM) nach langen Verhandlungen zwischen dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), dem damaligen Verband der Haftpflicht-, Unfall- und Kraftverkehrsversicherer (HUK-Verband) und dem Deutschen Versicherungs-Schutzverband (DVS) das Licht der Welt erblickte.

Das ursprüngliche ProdHM war zum einen der Versuch, wegweisende BGH-Entscheidungen der späten 1960er Jahre zur Produkthaftung eine versicherungsrechtliche Einordnung zu geben.

Zum anderen erwuchs ein neuer Bedarf für die Versicherung reiner Vermögensschäden in den Jahren, als sich die industrielle Produktion sukzessive von einzelnen Unternehmen auf vertikale Wertschöpfungsketten zu verteilen begann. Zunehmend verschob sich seither der Fokus weg von klassischen Personen- und Sachschäden hin zu reinen Vermögensschäden, die

zwischen den Vertragsparteien durch die Weiterverarbeitung mangelhafter Erzeugnisse entstehen konnten.

Versicherungsnehmende Industrie und Versicherungswirtschaft haben sich in der Abwägung beiderseitiger Interessen schließlich zu einer Kompromisslösung durchgerungen, die noch bis heute – also 48 Jahre später – in ihren Grundzügen Bestand hat.

Verkürzt gesagt, müssen zwei entscheidenden Voraussetzungen gegeben sein, dass Versicherungsschutz für reine Vermögensschäden im Rahmen des ProdHM (bzw. der erweiterten Produkt-Haftpflichtversicherung) besteht:

1. Es muss ein definierter Weiterverarbeitungstatbestand vorliegen.
2. Innerhalb der Weiterverarbeitungstatbestände besteht Versicherungsschutz nur für dort enumerativ aufgezählte Vermögensschadenarten.

Dieses Grundprinzip gilt bis heute unverändert, wobei anzumerken ist, dass sich das ProdHM, wie es der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) als Musterbedingungswerk herausgibt und damit einen Orientierungsrahmen für alle Versicherer bildet, über mehrere Schritte weiterentwickelt hat. So beispielsweise durch die Aufnahme der Maschinenklausel im Jahr 1979 oder die Ergänzung der Prüf-/Sortierkosten im Jahr 2000.

Mit der neuerlichen Überarbeitung des ProdHM im Jahr 2000 vollzieht sich ein bemerkenswerter Schritt: Erstmals wurden die Bedingungen nicht mehr in Kooperation zwischen versicherungsnehmender und versicherungsgebender Wirtschaft erarbeitet, sondern wurden einseitig durch den GDV gestellt.

Der Weg zu einer offenen Deckung

In der Folge fand die Weiterentwicklung der Versicherungsbedingungen nicht mehr miteinander, sondern entkoppelt

voneinander statt. Dabei hat der GDV das ProdHM nach der Jahrtausendwende im Wesentlichen entlang von großen Gesetzesreformen weiterentwickelt (Schuldrechtsmodernisierung, VVG-Reform). Nennenswerte Deckungserweiterungen kamen seither nicht mehr hinzu.

Parallel dazu haben technische Versicherungsmakler und Versicherungsnehmer selbst immer wieder konzeptionelle Vorstöße unternommen, das bestehende Modell weiterzuentwickeln und die Deckung zu erweitern.

Anders als man vielleicht annehmen könnte, war es aber nicht ausschließlich die Versicherungsnehmerseite, die Weiterentwicklungen des ProdHM umzusetzen versuchte. Auch seitens einzelner Versicherer gab es individuelle Vorstöße, offenere Deckungen am Markt zu bewerben.

Allen Entwicklungsansätzen gleich war, dass sie das ProdHM nicht vollständig ablösen wollten, sondern sich als Ergänzung zum ProdHM verstanden, z.B. indem ein neuer Baustein aufgenommen wurde. Diese Ergänzungsdeckungen waren und sind dann mehrheitlich als „offene Deckung“ ausgestaltet.

Eine offene Deckung bedeutet in diesem Zusammenhang, dass Versicherungsschutz grundsätzlich für sämtliche Vermögensschäden besteht, soweit diese durch vom Versicherungsnehmer hergestellte oder gelieferte Erzeugnisse verursacht werden und nicht bereits Versicherungsschutz nach den herkömmlichen Bausteinen der erweiterten Produkthaftpflichtversicherung besteht (Subsidiarität). Somit ist z.B. das Vorliegen eines versicherten Weiterverarbeitungstatbestandes (z. B. eine Aus-/Einbausituation) nicht mehr zwingend erforderlich.

Die ersten Ansätze einer offenen Deckung waren dabei jedoch häufig eher gut gemeint, denn gut gemacht: Denn ausgehend von dem eben skizzierten All-Risk-Ansatz bestimmt sich der materielle Wert einer solchen Deckung eben auch durch Art und Reichweite der jeweiligen

einschränkenden Rückausnahmen und Risikoausschlüsse. Und hier lagen mitunter zahlreiche Defizite verborgen.

Moderne Ausgestaltungsformen offener Deckungen schaffen es jedoch zwischenzeitlich ein breites Spektrum bislang nicht versicherter Vermögensschäden mit Versicherungsschutz zu begleiten. Dies soll nachstehend beschrieben werden.

Der Bedarf entlang verschiedener Schadenszenarien

In der herkömmlichen Deckungskonzeption ist Folgendes offensichtlich:

Es gibt Schadenszenarien, die insgesamt nicht versichert sind, weil keine der geforderten Weiterverarbeitungskonstellationen vorliegt.

Darüber hinaus gibt es bei grundsätzlich versicherten Fallkonstellationen (z.B. im Rahmen eines Ein-/Ausbaukostenzenarios) weitere Schadenpositionen, die nicht unter den enumerativ ausgestalteten Versicherungsschutz fallen. In erster Linie fallen hierunter der entgangene Gewinn bzw. der entgangene Deckungsbeitrag (Beispiel 1).

In eine vergleichbare Kategorie fällt das gerne zitierte Beispiel, dass beim Abnehmer einer mangelhaften Produktionsmaschine, die vom Versicherungsnehmer hergestellt und geliefert wurde, ein Bandstillstand/Produktionsausfall entsteht. Ein Unterschied zum Eingangsbeispiel besteht jedoch unter anderem darin, dass hier kein Baustein des herkömmlichen ProdHM angesprochen ist.

Ebenso wenig, wenn die vom Versicherungsnehmer gelieferten Kunststoffgranulate falsch deklariert und nicht für den vom Abnehmer vorgesehenen Spritzgussprozess geeignet sind, sofern dies rechtzeitig vor Weiterverarbeitung auffällt. Sofern beim Abnehmer selbst kein Lagerbestand mangelfreier Ware mehr vorhanden ist, stehen die Bänder still und es können keine weiteren Kunststoffserzeugnisse produziert werden.

Neben der klassischen Vermögensschadenposition des entgangenen Deckungsbeitrags sind aber auch Zusatzaufwände („Mehrkosten“) in verschiedenen

Beispiel 1 (entgangener Gewinn/Deckungsbeitrag)

Ein Hersteller von Schrankanlagen (VN) liefert mangelhafte Schranken an einen Parkhausbetreiber.

Neben den Kosten für den notwendigen Ausbau der mangelhaften Schranken und den Einbau mangelfreier Schranken entstehen dem Parkhausbetreiber Umsatzausfälle, da das Parkhaus bis zum Zeitpunkt der Mangelbeseitigung nicht ordnungsgemäß betrieben werden kann.

Den entgangenen Deckungsbeitrag auf Grund nicht verkaufter Parktickets macht der Parkhausbetreiber beim Hersteller der Schrankanlagen geltend.

Beispiel 2 (Mehrkosten)

Die vom VN gelieferten Hackschnitzel sind mit Fremdstoffen verunreinigt und dürfen daher nicht verbrannt werden.

Der Abnehmer des VN kann kurzfristig keine Ersatzware beschaffen und muss daher Heizgeräte anmieten, um die Räumlichkeiten zu beheizen.

Beispiel 3 (Erfüllungssurrogate)

Ein Hersteller (VN) verkauft mangelhaft produzierte Durchfluss-Messgeräte an einen Erdgasversorger, der mit dem Messgerät die abgegebene Menge Gas misst und auf dieser Basis mit seinen Kunden abrechnet.

Mit dem entstandenen Schaden wendet sich der Erdgasversorger an den Hersteller.

Erst nach langer Zeit wird festgestellt, dass auf Grund des Produktmangels zu wenig Durchfluss gemessen und abgerechnet wurde.

Szenarien denkbar. Während diese Mehrkosten in manchen Konstellationen der erweiterten ProduktHV noch unter den Versicherungsschutz fallen, besteht hierfür jedenfalls dann kein Versicherungsschutz, wenn keine mitversicherte Weiterverarbeitungskonstellation vorliegt (Beispiel 2).

In wiederum anderen Konstellationen resultiert der Schaden weder aus einem entgangenen Deckungsbeitrag noch aus den soeben dargestellten Mehrkosten. Trotzdem tritt ein Schaden am Vermögen des Abnehmers ein (Beispiel 3).

In dem soeben dargestellten Beispiel 3 wird darüber hinaus erstmals deutlich, wie wichtig es ist, im Rahmen einer offenen Deckung auch verschiedene sog. Erfüllungssurrogate explizit mitzuversichern. Auch Gerichte kommen immer wieder

zu unterschiedlichen Ergebnissen bei der Frage, wie weit der noch in Ziffer 1.2 AHB verankerte Ausschluss für Ansprüche „wegen des Ausfalls der Nutzung des Vertragsgegenstandes oder wegen des Ausbleibens des mit der Vertragsleistung geschuldeten Erfolges“ reicht. Dieser Ausschluss muss daher zunächst vollständig abgedungen werden.

Darüber hinaus sind auch versicherungswürdige Konstellationen denkbar, in denen der Versicherungsnehmer auf Schadenersatz statt der Leistung in Anspruch genommen wird, der grundsätzlich zunächst auch über Ziffer 1.2 AHB ausgeschlossen ist. Im Rahmen einer offenen Deckung darf Schadenersatz statt der Leistung jedoch nicht grundsätzlich vom Versicherungsschutz ausgenommen sein (Beispiel 4).

Beispiel 4 (Schadenersatz statt der Leistung)

Ein Hersteller von Schaltschrankanlagen bekommt von seinem Zulieferer (VN) mangelhafte elektronische Bauteile geliefert. Da die Ursachenermittlung auf Seiten des VN noch nicht abgeschlossen ist, kann der VN keine mangelfreien Bauteile nachproduzieren. Der Hersteller tritt vom Vertrag zurück und tätigt einen Deckungskauf bei einem anderen Zulieferer.

Da der alternative Zulieferer nicht in unmittelbarer Nähe sitzt, muss der Hersteller höhere Transportkosten aufwenden, die er beim VN als Schadenersatz statt der Leistung geltend macht.



Eine offene Vermögensschadendeckung besticht gerade dadurch, dass nicht sämtliche Fallkonstellationen durchkonjungiert werden müssen, damit ersichtlich ist, ob Versicherungsschutz besteht. So fallen auch Vermögensnachteile unter die Deckung, die man ggf. nicht auf den ersten Blick hierunter vermuten würde (Beispiel 5).

Gerade in Lieferkettensituationen ist es für den Versicherungsnehmer von Bedeutung, dass nicht nur die Schadenpositionen abgesichert sind, die bei seinem unmittelbaren Abnehmer entstehen, sondern sich der Versicherungsschutz sozusagen über die gesamte Lieferkette erstreckt. Übertragen auf das soeben dargestellte Beispiel 5 würde das bedeuten, dass Versicherungsschutz für den Versicherungsnehmer auch dann bestehen sollte, wenn die Vertragsstrafe erst beim Abnehmer seines Abnehmers ausgelöst wird und ein entsprechender Regress schließlich beim Versicherungsnehmer ankommt.

Die Liste der Beispielfälle lässt sich beliebig fortsetzen und es bleibt nur zu statuieren: Eine sinnvolle Eingrenzung, für welche Branchen, Betriebsarten oder

Beispiel 5 (sonstige Vermögensschäden)

Der Hersteller von Drahtgebunden (VN) liefert mangelhafte Ware an einen Weiterverarbeiter. Nach Feststellung der Mangelhaftigkeit müssen die verbauten Drähte ausgetauscht werden. Dadurch gerät der Weiterverarbeiter im Verhältnis zu seinem Abnehmer in Verzug und löst dadurch eine Vertragsstrafe aus.

Diese (nicht überzogene) Vertragsstrafe macht der Weiterverarbeiter neben den Aus- und Einbaukosten beim Drahthersteller geltend.

Unternehmensgrößen eine offene Produktvermögensschadendeckung Sinn macht und für welche nicht, lässt sich nicht vornehmen.

Daraus resultiert ein grundsätzlicher Bedarf an einer offenen Produktvermögensschadendeckung für (nahezu) alle herstellenden und handelnden Unternehmen.

Herausforderungen und Abgrenzungsfragen

Im Vergleich zur erweiterten Produkthaftpflichtversicherung erscheint der Eingang in eine offene Deckung auf den ersten Blick einfacher: Denn weder muss eine eingangs erwähnte Weiterverarbeitungssituation vorliegen, noch müssen einzelne Schadenpositionen unter den enumerativ ausgestalteten Versicherungsschutz subsumiert werden.

Dies soll aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es wohlbegründete Herausforderungen in der Umsetzung offener Deckungen gibt, von denen hier nur einige wenige angerissen werden sollen:

- **Versicherungsfalldefinition:** Die allermeisten der am Markt verfügbaren Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen operieren – aus gutem Grund – mit einer Versicherungsfalldefinition auf Basis des Ursachenergebnis („Verstoß“) oder aber auf Basis des Anspruchserhebungsprinzips („claims-made“). In einer offenen Deckung als Zusatzklausel zur erweiterten Produkthaftpflichtversicherung wäre der Versicherungsfall in Ermangelung einer abweichenden Regelung jedoch das „Schadenergebnis“ gemäß AHB (oder AVB BHV), zumindest für die Fälle, in denen nicht gleichzeitig

auch ein Versicherungsfall der erweiterten ProdHV vorliegt (z.B. bei Aus-/Einbaukosten).

Im konkreten Einzelfall kann es sehr schwer sein, das relevante „Schadereignis“ zeitlich festzulegen, da es häufig an einem äußerlichen, objektiv eindeutig bestimmbar Ereignis mangelt.

- Eine weitere, beachtenswerte Frage ist: Soll im Rahmen der offenen Deckung Versicherungsschutz nur für Schäden bestehen, soweit diese durch vom Versicherungsnehmer hergestellte oder gelieferte Erzeugnisse verursacht wurden oder darüber hinaus auch für Schäden durch „erbrachte Arbeiten oder sonstige Leistungen“ (analog Ziffer 1.1 ProdHM)?

So entfaltet beispielsweise eine offene Deckung unter Einschluss von „sonstigen Leistungen“ bei einem Unternehmen, welches z.B. auch reine Drittplanung vornimmt, eine ganz andere Wirkung als bei Zugrundelegung einer herkömmlichen erweiterten ProduktHV.

- Schon heute gibt es zahlreiche Haftpflichtversicherungen, die vom Grundsatz einen Versicherungsnehmer gegen Schadenersatzansprüche für Vermögensschäden aus seinem Produkt- und Dienstleistungsportfolio absichern, wie zum Beispiel die Haftpflichtversicherung für IT-Dienstleister, die Berufshaftpflichtversicherung von Architekten, die Produkt- oder auch die Kfz-Rückrufkostenversicherung. Um sowohl ungewollte Deckungsüberschneidungen als auch Deckungslücken zu vermeiden ist es wichtig, diese Bereiche klar von einer offenen Deckung abzugrenzen.
- Während die erweiterte Produkthaftpflichtversicherung ein zwischenzeitlich viel kommentiertes, an einigen Stellen auch belastbar ausgeurteiltes Regelwerk darstellt, müssen innovative Ansätze anfänglich denknotwendig mit einem geringeren Orientierungsrahmen auskommen. Einer der spannendsten Bereiche ist dabei mit Sicherheit die Abgrenzung zwischen der nicht versicherten

Erfüllungsleistung, die dem Äquivalenzinteresse zuzuordnen ist und den darüberhinausgehenden Schadenersatzansprüchen (Erfüllungsfolgeschäden), die dem grundsätzlich versicherten Integritätsinteresse zuzuordnen sind. Dies Insbesondere, da im Rahmen vieler Klauseln, die derzeit im Markt kursieren, ganz bewusst tief in den Bereich der Erfüllungssurrogate hinein versichert werden soll. Dies führt wohl dazu, dass – anders als heute – der weiterhin vom Versicherungsschutz ausgeschlossene Erfüllungsbereich – verkürzt formuliert – nur noch aus dem Wert der ursprünglich vertraglich geschuldeten Leistung besteht.

- Das Argument, dass Vermögensschäden in nahezu allen Industrien in unterschiedlichster Form auftreten können, ist sogleich ein Hauptgrund mancher Versicherer, die Deckung nur zurückhaltend anzubieten: Die möglichen Schadensszenarien sind ex-ante nur schwer einschätzbar, sowohl in ihren verschiedenen Ausprägungen als auch in der konkreten Schadenhöhe. Hinzu kommt die Tatsache, dass die Datenbasis in den Schadenssystemen der Versicherer diese Schadenkategorie (da in der Vergangenheit konsequent nicht versichert), wenn überhaupt, dann nur lückenhaft erfassen dürfte.
- Höhere Anforderungen werden dementsprechend auch an ein adäquates Underwriting gestellt. Neben einer hohen Schnittmenge an Risikofragen, die sowohl die erweiterte ProdHV als auch eine offene Deckung gleichermaßen betreffen (Umsatzaufteilung nach Produkten, Abnehmerstruktur, Vorschäden usw.), gibt es auch neuen Informationsbedarf, beispielsweise
 - Substituierbarkeit der VN-Erzeugnisse bzw. Lagerhaltung (vgl. Beispielfall 4);
 - Vertragliche Vereinbarungen (z.B. Haftungsbegrenzungen, Vertragsstrafen) in der Lieferkette;
 - Anzahl der Abnehmer in der Lieferkette.
 - VN-eigene Einschätzung von Schadensszenarien.

Fazit

Der multiple Bedarf aller herstellenden und handelnden Unternehmen an einer breiteren Form der Vermögensschadendeckung für das Produkthaftpflichtrisiko ist kein ausschließliches Phänomen der letzten Jahre. Der Bedarf wurde jedoch in dem Maße verstärkt, wie eng verflochtene Lieferbeziehungen anfälliger geworden sind.

Demgegenüber steht ein zwischenzeitlich fast 50 Jahre altes Absicherungskonzept, das sich seit der Jahrtausendwende eher einseitig statt im kooperativen Miteinander von versicherungsnehmender und versicherungsgebender Wirtschaft entwickelt hat.

Einem vollumfänglichen Absicherungsbedürfnis des Produkthaftpflichtrisikos kann man nach meinem Dafürhalten nur gerecht werden, wenn eine offene Vermögensschadendeckung für Haftpflichtansprüche aus der Herstellung/Lieferung mangelhafter Erzeugnisse obligatorisches Element einer Produkthaftpflichtversicherung wird.

Zwar befindet sich der Markt in Teilen bereits auf dem Weg hin zu einer offenen Deckung auch als Standardabsicherung, jedoch noch immer entgegen spürbaren Beharrungskräften.

Die Herausforderungen, die eine innovative Absicherung mit sich bringt, müssen gelöst werden, weil sie gelöst werden können. Entscheidend ist dabei, dass das Ringen um eine Lösung nicht mit dogmatischen Argumenten erstickt wird.

Hierzu benötigt es aus meiner Sicht zum einen Versicherungsnehmer, die eine in den Jahren des weichen Marktes quasi verlernte Bereitschaft zeigen, sich intensiv und kritisch einem Risikodialog mit dem Versicherer zuzuwenden.

Zum anderen benötigt es aber auch Versicherer, die den Mut und den Willen beweisen, sich einen Schritt aus bekanntem Terrain herauszubewegen. Dazu gehört auch, die entsprechende Schadenerfahrung machen zu wollen. ■

GVNW – immer gut informiert