

Pressestimmen über Hoesch & Partner

Medium

finanzwelt

Datum/Ausgabe

04/2013

Vom schmückenden Beiwerk zum existenzsichernden Schutz

Was für Unternehmen aus angelsächsischen Ländern und bei globalen Großkonzernen – auch aus Deutschland – längst Standard ist, kommt nun auch bei deutschen KMUs (kleine und mittlere Unternehmen) an: Die Einsicht, dass eine D&O (Directors and Officers Liability Insurance) nicht „nice to have“ ist, sondern ein absolutes „must have“ ist.



Woher kommt diese Entwicklung? Es gibt sicherlich – wie meistens im Leben – mehrere Gründe dafür:

- Die Versicherungsbranche leistet notwendige Aufklärungsarbeit. Die Risiken sind da und aufgrund der gesetzlichen Rahmenbedingungen sind insbesondere Versicherungsmakler auch verpflichtet die Firmen, Unternehmen und Organmitglieder über diese Risiken zu informieren.
- Durch gesamtgesellschaftliche Entwicklungen wie die Wulff-Affäre oder die Finanzkrise und der damit einhergehende Frage nach der Verantwortung der Banken

und der handelnden Personen ist das Thema der persönlichen Haftung ins Bewusstsein gerückt.

- Die Bereitschaft sowohl bei Geschäftspartnern als auch bei Kunden, ihre Interessen bei Fehlern auch auf gerichtlichem Wege geltend zu machen, ist gestiegen.

Bevor wir uns einigen Haftungsfällen widmen, die den Bedarf und den gebotenen Versicherungsschutz konkret illustrieren, noch ein paar grundsätzliche Worte zum D&O-Schutz:

Die Directors & Officers Liability, zu deutsch D&O-Versicherung kommt aus

dem angelsächsischen Raum und wurde für die Haftung – auch die persönliche Haftung – der Organe (Geschäftsführer, Vorstände, Aufsichts- und Beiräte) konzipiert. Versichert sind die Befriedigung begründeter Schadenersatzansprüche sowie eine gerichtliche und außergerichtliche Rechtsschutzfunktion bei begründeten und unbegründeten Schadenersatzansprüchen. Zum Tragen kommt der Versicherungsschutz sowohl in der Außenhaftung – gegenüber Kunden oder Geschäftspartnern – als auch in der Innenhaftung, wenn das Unternehmen z. B. seinen Geschäftsführer für einen von ihm zu verantwortenden Schaden in Regress nimmt.

Anhand von zwei Schadenfällen, bei denen eine D&O zum Tragen käme, soll aufgezeigt werden, dass solch ein Versicherungsschutz nicht nur in extremen Ausnahmefällen eine Rolle spielen kann, sondern auch und gerade für das „daily business“ – das Tagesgeschäft – eine Rolle spielt:

- Ein deutscher Mittelständler erwägt, sein Geschäft nach Großbritannien auszuweiten und verhandelt mit einem lokalen Anbieter über ein Joint Venture. Ohne Angabe von Gründen bricht der Vorstand die weit vorangeschrittenen Verhandlungen ab. Der potenzielle Vertragspartner in Großbritannien verklagt das Unternehmen auf Schadensersatz wegen vertragsbrüchigem Verhalten. Der Aufsichtsrat erwägt, den Vorstand in Regress zu nehmen. Der D&O-Versicherer unterstützt das Verfahren zur Abwehr der Ansprüche.
- Das Unternehmen wächst und entschließt sich daher, aus gemieteten Räumlichkeiten in einen Neubau, der vom Unternehmen selbst errichtet wird, umzuziehen. Der Geschäftsführer hat ein Faible für Design und wählt die besonderen Materialien und maßgefertigten Möbel in Zusammenarbeit mit einer kleinen Schreinerei selbst aus. Bei der Bauabnahme kommt zutage, dass die verarbeiteten Materialien nicht den Brandschutzvorschriften entsprechen. Der Geschäftsführer soll für die Mehrkosten von 300.000 Euro persönlich in Regress genommen werden.

Zum Abschluss noch eine Erläuterung zu den Versicherungsbeiträgen: Die werden natürlich sehr individuell kalkuliert und hängen von Umsatz, Mitarbeiteranzahl und betrieblichem Geschäft ab. Aber auch hier sollen zwei Beispiele die Größenordnung verdeutlichen:

- Bei einem Internet-Startup mit einer Bilanzsumme von 400.000 Euro und einem Eigenkapital von 1,5 Mio. Euro beträgt der Beitrag für eine Deckungssumme von 250.000 Euro pro Jahr 1.250 Euro.
- Bei einem Institut, das forscht, Studien publiziert und berät, beläuft sich die Prämie pro Jahr auf 21.900 Euro bei 10 Mio. Euro Versicherungssumme.

Wir reden also nicht über Kleingeld, aber angesichts des Risikos durchaus bezahlbare Prämien. Das Risiko, für entstandene Schäden persönlich in Haftung genommen zu werden, ist real und wird in Zukunft weiter steigen, deshalb sollten sich auch kleinere und mittelständische Unternehmen mit der D&O-Versicherung beschäftigen. Und deshalb ist das Thema D&O für Versicherungsmakler ein äußerst interessantes Geschäftsfeld. ■



Carlos Reiss
Gründer und Geschäftsführer
der Hoesch & Partner GmbH

Hoesch & Partner Versicherungsmakler ist seit 30 Jahren am Markt. Im Angebot ist das komplette Spektrum an Risiko- und Vorsorgemanagement für Privat- und Firmenkunden. Mit 75 Mitarbeitern gehört das von Dipl.-Kfm. Carlos Reiss gegründete und geleitete Unternehmen zu den größten inhabergeführten, unabhängigen Maklerhäusern in Deutschland.

Carlos Reiss

finanzwelt 04/2013