



Riskmanagement

Offensives Vertrags- und Qualitätssicherheitsmanagement – Was bringt's?

- Sie sind in der Geschäftsleitung oder im Qualitätsmanagement eines Zulieferers?
- Sie unterzeichnen häufig Rahmenvereinbarungen, Qualitätssicherungsvereinbarungen, Konsignationslagerverträge, Lieferantenlogistikrichtlinien, Rahmenlieferverträge, Qualitätsrichtlinien, Qualitäts- und Umweltrichtlinien, Nomination Letter...ODER: Sie versuchen, diese so lange wie möglich nicht unterzeichnen zu müssen?
- Sie sollen unterzeichnen, dass der Kunde keine Wareneingangsprüfung gem. § 377 HGB durchführen muss?
- Sie sollen nicht nur für Ihren eigenen Arbeitsprozess sondern insgesamt für die Mangel- und Fehlerfreiheit des komplett fertig gestellten Produkts haften?
- Wann hatten Sie das letzte Mal eine Qualitätsdiskussion mit Ihrem Kunden, bei der Sie sich nicht sicher waren, ob Sie im Streitfall verloren hätten? Haben Sie sich geeinigt? Wie viel Geld haben Sie dabei verloren?
- Hat Ihr Kunde im Rahmen etwaiger Schieflagenverhandlungen überhaupt abschließend nachgewiesen, dass a) ein Mangel/Produktfehler vorlag bzw. b) Sie wirklich „schuld“ sind? – Nein? – Sie haben sich schon vorher geeinigt und viel Geld verloren?
- Gleichen Sie die Vertragswerke, die Sie unterzeichnen und die Verpflichtungen, die Sie eingehen, mit dem Deckungsumfang Ihrer Produkthaftpflichtversicherung ab?
- Kennen Sie den Inhalt Ihrer Versicherungsbedingungen unter der Rubrik „Ausschluss des Versicherungsschutzes“ genau?
- Wann haben Sie Ihren Versicherungsbetreuer das letzte Mal gefragt, ob es zwischenzeitlich einen besseren und umfassenderen Produkthaftungsschutz für Ihr Unternehmen gibt?
- Übernahm Ihre Produkthaftpflichtversicherung in der Vergangenheit alles, was Ihre Kunden bemängelt haben? – Haben Sie dort überhaupt angefragt oder sich direkt mit dem Kunden geeinigt?
- Wissen Sie, ob Ihr Versicherungsschutz auch Rückrufkosten erfasst?

Welchen Wert hat es also, die Ablehnungsgründe der Versicherung schon vorher zu kennen und zu eliminieren oder Verträge mit dem Kunden härter als bisher zu verhandeln?

Den Wert der potenziellen Haftung bzw. den Wert des Kompromisses, auf den Sie sich mit dem Kunden in Schieflagen einigen.

Viele Lieferanten unterzeichnen Vertragsbedingungen ihrer Kunden, die versicherungsrechtlich gesehen, deckungsfeindlich sind. Dies können zu weitgehende Garantien, der Ausschluss einer Wareneingangsprüfung des Kunden, die Vereinbarung, dass das Vertragsverhältnis einer ausländischen Rechtsordnung unterliegen soll und vieles mehr sein. Es kann

aber auch sein, dass das Haftungsrisiko, das sich realisiert, von dem Umfang der Produkthaftpflichtversicherung per se nicht gedeckt ist. Dazu zählt z.B. die Haftung für verspätete Lieferung, falls sich der Lieferant vertraglich zu strenge Reaktionszeiten auferlegt hat. Daher sollten Sie z.B. nie Reaktionszeiten vereinbaren, die Sie nicht einhalten können, erst recht nicht, wenn Sie auf die pünktliche Rohteilstellung des Kunden angewiesen sind.

Oder es treten weitreichende Kundenanforderungen immer häufiger auf, da Ihr Unternehmen (unternehmerisch gesehen, erfreulicherweise) aus dem Rahmen des bestehenden Versicherungsschutzes herausgewachsen ist und es wird Zeit den Versicherungsschutz an das gestiegene Niveau Ihres Unternehmens anzupassen. Möglicherweise haben sich z.B. Ihre Geschäftsfelder erweitert und Sie entwickeln nun auch Softwarelösungen für Ihre Kunden.

Im Gegenzug ist die Verhandlungsposition der Zulieferer auch gegenüber Großkunden nach den Erfahrungen der Verfasserin deutlich besser, als viele meinen, denn: Der Kunde braucht einen zuverlässigen Lieferanten notwendiger, als auf den ersten Blick ersichtlich.

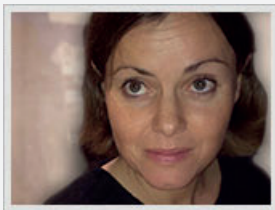
Außerdem weiß jeder Kunde selbst am besten, dass es fahrlässig wäre, Verpflichtungen einzugehen, die Juristen des Kunden in langer Vorarbeit entworfen haben. – Und weshalb? – Da er gegenüber seinen Kunden selbst in der Lieferantenrolle ist.

Viele gute Gründe also, Lieferanten- und Versicherungsverträge genauer unter die Lupe zu nehmen.

Wenn es Ihnen etwas wert ist, dass hinterher nicht alle anderen schlauer sind, empfehlen wir Ihnen einen Vertrags- und Haftungsscheck vorab. Am besten fangen Sie gleich vor Unterzeichnung Ihres nächsten Lieferantenvertrags damit an!

Versuchen Sie es einfach und kontaktieren Sie uns, wenn Sie mal wieder in einer solchen Situation sind oder sich sowieso mit dem Thema befassen müssen, z.B. weil Ihre ISO 9001:2015 Zertifizierung es erfordert!

Ihre Ansprechpartnerin



Nehmen Sie gerne Kontakt auf.
Ich freue mich auf den Dialog mit Ihnen.

Nadja Draxinger
Rechtsanwältin und
Geschäftsführerin der
Draxinger Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Julius-Reiber-Straße 15
64293 Darmstadt
Tel. +49 (0) 6151 8709450
Fax: +49 (0) 6151 8709459
E-Mail: welcome@draxinger-law.de
www.draxinger-law.de