



Thema heute: Warum müssen Regress-Vereinbarungen so kompliziert und unübersichtlich sein? Der Versuch einer Erklärung

Mit unserem heutigen Thema beschäftigt man sich wirklich nur, wenn man betroffen ist. „Regress-Vereinbarungen“ – das hört sich nicht nur kompliziert, umständlich und schwer verständlich an, die meisten dieser Dokumente sind tatsächlich an Komplexität kaum zu übertreffen. Wenn man als Hersteller jedoch gezwungen ist, auf Regressforderungen – ausgelöst durch Verträge, die zu unterzeichnen sind oder durch fehlerhafte Produkte im Schadensfall – zu reagieren, dann hat man keine Wahl: Der Verantwortliche im Unternehmen muss sich dem unangenehmen Thema stellen. Denn es kann ganz schnell um ein paar Millionen gehen, die kein Unternehmen leichtfertig aufs Spiel setzen wird.

Mit unserem Newsletter wollen wir versuchen, die aktuelle Situation und die Anwendung in der Praxis verständlich darzustellen und allen Betroffenen oder Interessierten einen Überblick zu verschaffen.

Wenn es darum geht Vertragswerke besonders innovativ aufzusetzen, dann zeichnet sich die Automobilindustrie besonders aus - meistens zum Leidwesen der Vertragspartner. Das trifft vor allem auf die Vereinbarungen zu, mit denen die Abwicklung von Regressansprüchen aufgrund mangelhafter Lieferungen geregelt werden.

So widmet z. B. DAIMLER in seinen „Mercedes-Benz Spezial Terms 18/02r“ alleine 6 DIN-A4-Seiten dem Thema „Abwicklung bei mangelhaften Lieferungen“. Der Vertragspartner lernt dort die Unterscheidung zwischen „Standardregress“ und „Sonderregress“ kennen. Und er wird mit Begrifflichkeiten wie etwa „Definition/Bildung einer Teilefamilie“, „Referenzmarkt und Stichprobengröße“, „Durchführung der Schadteilanalyse und Ermittlung der Anerkennungsquote“, „No Trouble Found-Prozess“ usw. konfrontiert.

Natürlich existieren auch Empfehlungen von den Verbänden (in Deutschland für Kfz der VDA = Verband der Automobilindustrie), doch die werden in der Praxis nahezu immer ausgehebelt.



Thema heute: Warum müssen Regress-Vereinbarungen so kompliziert und unübersichtlich sein? Der Versuch einer Erklärung

Im Kern aller Auseinandersetzungen steht eigentlich immer die Höhe der Haftungssumme. Die Verhandlungspositionen sind klar: Der Lieferant, also der Schadensverursacher, will trotz Zugeständnis so wenig wie möglich zahlen. Der Geschädigte – also der OEM (Original Equipment Manufacturer – etwa VW oder BMW) – pocht darauf, dass seine sämtlichen, durch den Schaden entstandenen Unkosten ersetzt werden. Dazu führt er alle Begleitumstände auf und die haben es - speziell bei der Automobilproduktion - in sich.

Beispiel: Der fehlerhafte Airbag



Bitte stellen Sie sich vor, dass ein Airbag als fehlerhaft erkannt wird. Ein Austausch ist unumgänglich, da etwa als Folge des Defekts der Airbag-Auslöser bei einem Aufprall einen so hohen Druck aufbauen kann, dass ein Gehäuse zerbricht und Insassen durch herumfliegende Teile verletzt oder gar getötet werden. Zwölf entsprechende Fälle sind bekannt geworden, bei einem ist ein Mensch ums Leben gekommen. So bei Honda geschehen ... Das bedeutet in diesem Fall: Es besteht eine direkte Gefährdung für die Insassen - der Rückruf ist lt. Gesetz unausweichlich.

Nehmen wir weiterhin an, dass es dabei um 437.763 Fahrzeuge geht, weltweit verteilt.

Um den Rückruf für die Endkunden so einfach wie möglich zu halten, wird der gesamte Airbag ersetzt. Die Einzelteile des Airbags - wie z. B. Auslösegerät oder Luftsack stammen jedoch von verschiedenen Zulieferern.

Kleiner Schaden mit enormen Auswirkungen auf die Regulierung

Weiteres Beispiel: Aktuell werden 9.500 Autos eines bekannten Herstellers zurückgerufen, weil es durch Risse im Kunststoffgehäuse der Zusatzkühlmittelpumpe für den Turbolader zu einem Kurzschluss und somit zum Brand im Motorraum kommen kann. Bislang sollen zwei Fälle bekannt sein, bei denen aber niemand zu Schaden kam. Der Großteil der Fahrzeuge ging in die USA ...

Thema heute: Warum müssen Regress-Vereinbarungen so kompliziert und unübersichtlich sein? Der Versuch einer Erklärung

Sie sehen, es sind viele kleine Schritte nötig, um den schadhafte Teile den Gar-aus zu machen. Dabei ist kein Schaden wie der andere, die Unterschiede von Mal zu Mal sind beträchtlich. Und die Kosten für jeden einzelnen dieser Schritte summieren sich zu einer astronomischen Summe.

Allerdings sind Nachweis und schuldhaftes Verhalten in der Lieferkette bei solchen Schäden äußerst schwierig zu beweisen und das führt oft zu langwierigen Auseinandersetzungen. OEM's versuchen deshalb den Umfang der gesetzlichen Haftpflicht so weit wie möglich auszulegen. Ein Verhalten, das von den Versicherern äußerst kritisch betrachtet und längst nicht immer anerkannt wird.



Regulierung mit dem Referenzmarkt-Modell

Da Produktfehler aber immer wieder auftauchen, versucht man, mit pauschalisiertem Schadensersatz, Referenzmarkt-Modellen, Anerkennungsquoten usw. dem Problem beizukommen. Die Märkte werden bei Referenzmarkt-Modellen nach Referenzmarkt (auch als „sendepflichtiger Markt“ bezeichnet) und Nicht-Referenzmarkt („nichtsenedepflichtiger Markt“ = Rest of the world) aufgeteilt, das heisst, dass eine Rückführung von mangelbehafteten Teilen aus Nicht-Referenzmärkten eingeschränkt, i. d. R. sogar ausgeschlossen werden. Zur Reduzierung des Aufwands zur Teilerückführung und Analyse, erfolgt die Mängelfeststellung und die damit verbundene Kostenbeteiligung des Lieferanten anhand einer unselektierten Zufallsstichprobe von ausgebauten Schadteilen nur aus dem Referenzmarkt. Im Anschluss erfolgt eine Hochrechnung auf Basis der Stichprobe. Grundlage für die Ermittlung der Hochrechnung ist die Relation der weltweiten Feldausfälle in nichtsenedepflichtigen Märkten zur Summe in sendepflichtigen Märkten. Um die exakten Berechnungskordinaten zu vermitteln, fehlt in diesem Newsletter jedoch der Platz.

Regulierung durch das Anerkennungsverfahren

Einen anderen Weg verfolgt das Anerkennungsverfahren. Hierbei wird ganz pauschal festgelegt, wie hoch in Prozenten die jeweilige Schuld des Herstellers ist. Wichtigster Schritt in der Ermittlung ist dann die Anerkennung der Quote von

Thema heute: Warum müssen Regress-Vereinbarungen so kompliziert und unübersichtlich sein? Der Versuch einer Erklärung

allen Beteiligten. Per Stichproben erhält man den Prozentwert, der mit den Kosten für die weltweiten Ausfälle multipliziert wird, um auf diese Weise den Anteil des Zulieferers an den angefallenen Kosten zu ermitteln. Hierfür werden im ersten Schritt die vom Lieferanten gelieferten Teile in verschiedene Produktgruppen, sog. „Teilefamilien“ - auch „Warenkörbe“ genannt, eingeteilt.



Im zweiten Schritt ordnet der OEM die weltweiten schadensbedingten Kosten der jeweiligen Produktgruppe zu. Der bedeutsamste Schritt besteht dann in der Ermittlung einer Anerkennungsquote, die auch gerne „Technischer Faktor“ bzw. „Quote der technischen Verantwortung“ genannt wird. Auch hier begegnet einem die Stichprobe.

Aus dem Verhältnis der fehlerhaften Teile zu den fehlerfreien Teilen dieser Stichprobe wird die Anerkennungsquote ermittelt. Sie merken selbst, das ist alles starker Tobak! Oder wie ein renommierter Sachverständiger stets anmerkt: Wer das nicht versteht, der ist gesund.

Mit Vorsicht zu genießen: No Trouble Found-Prozesse

Äußerst kritisch sind schließlich „No Trouble Found-Prozesse“ zu betrachten. Sie kommen dann zum Einsatz, wenn auch nach Durchführung der Schadteilanalyse kein Fehler bzw. keine Ausfallursache festgestellt werden kann.

Gerne wird dann vom OEM gefordert, dass sich in diesem Fall der OEM und der Lieferant die Kosten teilen, was im Klartext bedeutet, dass der Lieferant in diesen Fällen die Kosten zu 50% zu ersetzen hat. M.a.W.: Der Lieferant trägt von beispielsweise € 20 Mio. die Hälfte = € 10 Mio., obwohl gar nicht feststeht, dass sein Teil schadensursächlich ist ...

Es ist Tatsache, dass sowohl große als auch kleinere Schadensfälle von Jahr zu Jahr zunehmen. Je schneller sich Technologien und Modelle ändern, desto größer wird zwangsläufig auch die Gefahr fehlerhafter Produktionen. Gleichzeitig wird es immer schwieriger bei Einzelfällen festzustellen, wie groß der Einfluss eines kleinen Produktfehlers auf das Gesamtsystem ist. Argumente, die natürlich mit Vorliebe von den Zuliefer-Firmen aufgegriffen werden. Beide Seiten versuchen über Haftungsvereinbarungen diesen möglichen Endlos-Diskussionen vorzubeugen.

Thema heute: Warum müssen Regress-Vereinbarungen so kompliziert und unübersichtlich sein? Der Versuch einer Erklärung



Zum Entsetzen vor allem bei kleineren Zulieferern entwickeln sich die Forderungen der Hersteller in Höhen, die weit über dem eigentlichen Teilepreis liegen. Wenn die Versicherungssumme nicht reicht oder die Deckung versagt wird, ist ein kleinerer Betrieb schnell in seiner Existenz gefährdet.

Die dramatische Zunahme an Schadensfällen wirkt sich generell negativ auf die gesamte Branche aus, weil hier irrsinnig viel Energie, Zeit und Geld für die gegenseitigen Schuldzuweisungen investiert wird.

Gegenseitige Abhängigkeiten machen das ganze noch komplizierter - es muss aufgepasst werden, dass die Problemsituation eines Lieferanten nicht zu plötzlichem Bandstillstand führt.

Das starke Ansteigen an Schadensfällen wird die Versicherungsbranche dazu bringen, ihre Prämien mittelfristig deutlich zu erhöhen. Das ist zugleich auch eine Reaktion auf die Entwicklungen in puncto Referenzmarkt-Modell und Anerkennungsquoten. Wenn die Sachlage zu unübersichtlich ist und die Verhandlungen sich über Monate, ja oft Jahre hinziehen, werden die Geschäftsbeziehungen durch horrende Forderungen und typischerweise Abzüge des OEM an fälligen Rechnungen des Lieferanten enorm belastet.

Das starke Ansteigen an Schadensfällen wird die Versicherungsbranche dazu bringen, ihre Prämien mittelfristig deutlich zu erhöhen. Das ist zugleich auch eine Reaktion auf die Entwicklungen in puncto Referenzmarkt-Modell und Anerkennungsquoten. Wenn die Sachlage zu unübersichtlich ist und die Verhandlungen sich über Monate, ja oft Jahre hinziehen, werden die Geschäftsbeziehungen durch horrende Forderungen und typischerweise Abzüge des OEM an fälligen Rechnungen des Lieferanten enorm belastet.

Fazit: Nicht Neues von der Regulierungsfront



Unsere Eingangs gestellte Frage, ob Regressvereinbarungen unübersichtlich sein müssen, können wir hingegen klar beantworten: Bei diesen unübersichtlichen und verwirrenden Sachverhalten, die selten klare Schuldzuweisungen zulassen, wird es wohl kaum anders möglich sein.

Abschliessend - und man möge uns bitte verzeihen, doch jede Geschichte und auch dieser Newsletter verdient ein Happy End – unser kleiner Hinweis, dass die Kanzlei Schweizer & Burkert sich auf die Abwicklung auch kompliziertester Schadensersatzforderungen spezialisiert hat. Und alles dran setzt, dass Sie auch im größten Chaos geschäftsbeziehungs-bewahrend Ihr gutes Recht bekommen.