

Datum 04.10.2017

Qualität zahlt sich aus: Bestnoten für R+V beim D&O-Check

Beim D&O-Vergleich des Österreichischen Industriemagazins schnitten die Produkte von R+V bei der Deckungsqualität am besten ab. Wir freuen uns über die tolle Bewertung!

Heben auch Sie sich als Makler mit unseren Top-Produkten vom Wettbewerb ab und punkten Sie mit unseren hohen Qualitätsstandards bei Ihren Kunden!



Die Fachzeitschrift „Das Österreichische Industriemagazin“ hat für die Septemбераusgabe die am Markt gängigsten Managerhaftpflichtversicherungen genauer unter die Lupe genommen und bewertet. Beurteilt wurde nach den Kriterien Leistungsumfang, Deckung und Kosten.

R+V mit umfangreichsten Leistungen

Das Urteil über das D&O-Angebot der R+V fiel durchwegs positiv aus: So ist R+V Spitzenreiter bei den abgedeckten Leistungen. Dabei wurde beim Vergleich ein ganz entscheidendes Highlight und Alleinstellungsmerkmal gar nicht berücksichtigt und zwar der zusätzliche Versicherungssummenbaustein in voller Höhe für Abwehrkosten.

Qualität vor Preis - kein Preisdumping bei D&O

Trotzdem landete das R+V Angebot aufgrund der etwas höheren Prämie nur auf dem 3. Platz. Im Ranking war also der Preis ein zentrales Kriterium. Dies halten wir für problematisch, denn beim Thema Managerhaftpflicht ist das reine Vergleichen von Prämien nicht seriös. Der altbekannte Spruch „Wer billig kauft, kauft teuer“ könnte sich nämlich bewahrheiten und schnell zu einer existenzbedrohenden Haftung werden - auch für den beratenden Makler.

R+V schützt vor Beratungsfehlern

Umso wichtiger ist es, dass Sie Ihre Kunden umfassend beraten und über notwendige Deckungsinhalte und Leistungen aufklären. R+V bietet Produkte mit höchsten Qualitätsstandards. Mit unserem rundum Sorglos-Paket brauchen Sie keine Angst vor Beratungsfehlern haben.

[Weitere Informationen zu unserem D&O-Angebot finden Sie hier.](#)

Ansprechpartner: Mag. Rainer Hörmann, Spartenleiter Haftpflicht

Lesen Sie den Original-Artikel auf den folgenden Seiten dieses Dokumentes.

Die Informationen in diesem Newsletter sind sorgfältig geprüft worden. Trotz aller Sorgfalt können sich aber Angaben zwischenzeitlich verändern. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen kann daher nicht übernommen werden. Gleiches gilt auch für alle Websites, auf die mittels eines Hyperlinks verwiesen wird. Für den Inhalt der Websites, die mit einer solchen Verbindung erreicht werden, sind die oben genannten Anbieter nicht verantwortlich.

Impressum

Herausgeber dieses Newsletters:

R+V Allgemeine Versicherung AG
Niederlassung Österreich - Hauptbevollmächtigter: Dkfm. Dr. Martin Beste
Sitz: Wilhelmstraße 68, 1120 Wien
Firmenbuch: HG Wien Fn 351083z, UID-Nr. ATU 65994944, DVR 4003621
Hauptsitz: R+V Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft, Raiffeisenplatz 1, D-65189 Wiesbaden
Handelsregister Nr. HRB 2188, Amtsgericht Wiesbaden, USt-IdNr. DE 811198334

Verantwortlich für den Newsletter:

Dominic Gantner
Leitung Marketing & Vertriebssupport

Redaktion:

Telefon: +43 1 810 5333 0
E-Mail: makler@ruv.at

VORSICHT VERSICHERUNG



INDUSTRIEMAGAZIN fühlte dem Angebot an D&O-Versicherungen auf den Zahn. Leistungsumfang, Kosten, Deckung: Worauf ist bei der Auswahl der Managerhaftpflichtversicherung zu achten?

Von Mario Offenhuber und Birgit Brunhofer, Mitarbeit: Marlene Mikes

Georg Aichinger hat sich mittlerweile an den Umstand gewöhnt. „Vielen Führungskräften ist gar nicht bewusst, dass sie in einer Leitungsfunktion ganz anders und strenger haften als in einem normalen Dienstverhältnis als Angestellter“, beobachtet der Geschäftsführer der Koban Soldora GmbH, der sich seit Jahren mit dem Thema befasst. Manager

trifft eine persönliche und unbeschränkte Haftung für Pflichtverletzungen, die sie bei der Ausübung ihrer Tätigkeit begehen. „Letztlich können sie auch der Höhe nach unbeschränkt für eintretende Vermögensschäden in Anspruch genommen werden“, so Aichinger.

Damit das im Fall der Fälle nicht in einer Privatinsolvenz endet, gibt es in Österreich seit etwa Mitte der 80er

Jahre dafür das passende Versicherungsprodukt: die Managerhaftpflichtversicherung, auch D&O (Directors & Officers) Versicherung genannt. Geschäftsführer, Vorstände, Aufsichtsräte, Prokuristen oder Compliance Officer können sich damit gegen eine Inanspruchnahme wegen aufgetretener Vermögensschäden wappnen.

Eine solche Versicherung ersetzt einerseits die Abwehrkosten von unbegründeten Haftpflichtansprüchen und andererseits die Kosten zur Befriedigung berechtigter Ansprüche bei Pflichtverletzungen. Zum Wachstum des Geschäftsfelds trägt die wachsende Klagefreudigkeit bei. „Die Anspruchsmentalität und das Begehrlichkeitsverhalten haben sich ganz klar verändert“, so Aichinger. Es kann sehr rasch passieren, dass man als Führungskraft in die Schusslinie gerät. Dann ist eine D&O Versicherung Goldes wert.

Nicht jeder will ein Geschäft machen. INDUSTRIEMAGAZIN wollte wissen, wie gut oder schlecht man am Markt für Managerhaftpflichtversicherungen bedient wird und haben daher Angebote angefragt und untereinander verglichen. Von 13 Versicherungen bzw. Maklern wollten wir ein Offert für ein seit Jahren bestehendes KMU (GmbH) mit einem Umsatz von 4,1 Millionen Euro, einem positiven Jahresergebnis und 30%iger Eigenkapitalquote. Die Versicherungssumme sollte bei einer Million Euro liegen.

Unser erstes Aha-Erlebnis: Etwa die Hälfte der angefragten Versicherungen oder Makler wollten gar kein Offert legen – „aus risikopolitischen Gründen“. Eine Erfahrung, die auch Experte Aichinger als Spezialversicherungsmakler für D&O immer wieder macht: „Ein und dasselbe Risiko wird oft unterschiedlich beurteilt.“ Es gibt rund zwanzig relevante Anbieter am Markt und deren Risikokalkulationen fallen zum Teil recht unterschiedlich aus. Aus Erfahrung weiß Aichinger, dass die Risikobewertung der Anbieter häufig mit einer Google-Suche beginnt. Finden sich darin negative Berichte zum Unternehmen oder deren Organe, kann das zu einer höheren Prämie oder Nichtlegung eines Angebots führen.

Die wichtigsten risiko- und prämienrelevanten Informationen sind jedoch Branche, Umsatz, Gewinn, Eigenkapitalquote, wie lange das Unternehmen bereits besteht und ob es Haftungsrisiken aus den USA gibt. „Da der Hauptanwendungsfall für die Organhaftung die Insolvenz ist, sind die finanziellen Kennzahlen natürlich immer maßgeblich“, meint Andreas Schubert, Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten aus Wien. Risiken

aus den USA schließen die Versicherer in aller Regel aus, da es dort bekanntlich zu enormen Schadensersatzforderungen kommen kann.

Manche Branchen bekommen grundsätzlich gar keine D&O Angebote. HIS-COX schließt beispielsweise Finanzdienstleister wie Banken oder Versicherungen, Parteien, Fluggesellschaften, Speditionen, Tabakhersteller, Pharmaunternehmen, Biotechs, Anwälte, Steuerberater, Architekten oder Unternehmen aus dem Bereich der erneuerbaren Energie aus. Hat man das Pech, in einem dieser Bereiche tätig zu sein, muss man sich einer „speziellen Risikoprüfung“ unterwerfen.

Mühsamer Abschlussprozess. Unser zweites Aha-Erlebnis: Die Angebotseinholung ist mühsam und langwierig. Zum einen sind Fragebögen zu befüllen, die von der Mitarbeiteranzahl bis zur Bilanzsumme alles enthalten können, zum anderen muss man Jahresabschlüsse und zum Teil auch Lebensläufe der Organe und Manager bereitstellen. Nachfragen sind keinesfalls ausgeschlossen. Ein paar Wochen Geduld sind notwendig, um eine Handvoll Angebote im Köcher zu haben. Manche Anbieter haben auch nach einhalb Monaten weder Offert noch Absage zustande gebracht.

Davon hebt sich nur die R+V Versicherung positiv ab. Die bietet als einzige einen Online-Abschluss an und war in der Lage, eine Anfrage via Makler innerhalb einer Stunde zu beantworten. Der Nachteil: Das schnelle Angebot ohne genaue Risikokalkulation führt scheinbar zu höheren Prämien. Am Ende steht die Erkenntnis, dass zwischen dem günstigsten und dem teuersten Angebot eine Lücke von mehr als 150 Prozent klappt. Die Offerte, so Aichinger, müssen auf jeden Fall nachverhandelt werden. „Oft ist das, was man am Anfang bekommt, noch gar nicht das, was möglich wäre“, so der Experte. Das erklärt auch die beiden sehr unterschiedlichen Prämien für die R+V Versicherung in unserem Vergleich, wo ein Makler offensichtlich schon sehr erfolgreich beim Feilschen war.

Der Preis ist nicht alles. Auf alle Fälle ist aber nicht der Preis allein entscheidend. „Es gibt keinen billigen Jakob und keinen wirklich teuren“, meint Schubert. Die Prämienvorstellungen



„Anspruchsmentalität und Begehrlichkeitsverhalten haben sich deutlich verändert.“

Georg Aichinger,
Geschäftsführer Koban Soldora

Gut zu wissen!

Als Kunde unterliegen Sie bestimmten Infopflichten. Das beginnt vor Vertragsabschluss, wo man der Versicherung alle angefragten Daten und Dokumente bereitstellen sollte. Auch während der Vertragslaufzeit sind potenzielle Änderungen im Risikoprofil rechtzeitig anzuzeigen: Neuer Geschäftszweig, Börsengang, Zukauf von Unternehmen, Übernahmen, etc. Nichtbeachtung kann zu Kündigung oder Leistungsauschluss führen!

Versicherungen im Vergleich

Rang	Versicherung	Makler	Prämie p.a. (inkl. Versi- cherungs- steuer)	Tage zwischen Erstan- frage und Offert	ausgewählte Leistungen					
					Ausnahms- los kein Selbstbehalt	Unbe- grenzte Nachmelde- frist	Freie Anwalts- wahl	Online abschließ- bar	Abdeckung operativer Tätigkeiten explizit inkludiert	Unbe- grenzte Rückwärts- deckung für neue Toch- tergesell- schaften
1	HISCOX	VERO	909,09	11	✓	✓	✗	✗	✓	✓
2	HISCOX	Allrisk Leue & Nill	909,09	22	✓	✓	✗	✗	✓	✓
3	R+V	Allrisk Leue & Nill	1.053,75	22	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4	AIG	Aon Austria	976,80	21	✗	✗	✗	✗	✓	✗
5	Allianz	ohne Makler	1.180,00	18	✗	✗	✗	✗	✓	✗
6	Donau	ohne Makler	1.276,50	17	✗	✗	✗	✗	✓	✗
7	R+V	3 Banken Versiche- rungsmakler	2.341,66	0	✓	✓	✓	✓	✓	✓

schwanken sehr, und es gibt immer wieder Versicherer, die neu auf den Markt kommen und versuchen, Marktanteile zu gewinnen. Außerdem, so Schubert, soll man sich genau ansehen, was in der Leistungspalette enthalten ist. Entscheidend ist für ihn ein kurzer Ausschlusskatalog: „Wenn man USA-Bestimmungen einmal außen vor lässt, bleibt als einziger Ausschluss oft nur noch die wissentliche oder vorsätzliche Pflichtverletzung.“ Andere Leistungsausschlüsse sind Abweichungen vom Standard.

Gute D&O-Deckungen beinhalten heute auch die Mitversicherung des operativen Risikos der Organe. Lange Zeit waren Organe nur in genau dieser Organfunktion versichert, sobald sie operativ tätig waren, stand das nicht mehr unter Versicherungsschutz. Das führte in der Vergangenheit immer wieder zu Abgrenzungsproblemen, etwa wenn ein Bankvorstand eine Kreditentscheidung treffen musste. Fiel der Kredit dann aus, konnte man trefflich darüber streiten, ob der Vorstand als Organ oder in seiner operativen Funktion gehandelt hat.

Um die Deckungsqualität unserer Angebote zu vergleichen, haben wir einige relevante Elemente, wie einen



„Die Deckungsqualität ist bei den führenden Anbietern mittlerweile sehr gut. Die Unterschiede liegen oft nur noch in Details.“

Andreas Schubert,
Versicherungsmakler

Zwei Arten von D&O-Versicherungen

D&O für Unternehmen:

Ein Unternehmen schließt eine D&O Versicherung für das gesamte Management samt Aufsichtsorganen ab. Alle Organe sind versichert. Versicherungsnehmer und Prämienzahler ist das Unternehmen. Versicherungsfall ist der Zeitpunkt der Anspruchserhebung (Claims-Made-Prinzip). Mit diesem Versicherungsprodukt befassen wir uns hier in unserem Vergleich.

Persönliche D&O:

Die individuelle D&O schließt ein einzelner Manager für sich selbst ab. Er ist Versicherungsnehmer und Prämienzahler. Versicherungsfall ist der Zeitpunkt der Pflichtverletzung (Verstoßprinzip).

Selbstbehalt oder die Qualität der Nachmeldefrist, im Vergleich berücksichtigt. Dazu haben wir hunderte Seiten von Versicherungsbedingungen im üblichen Assekuranzdeutsch durchgeackert. Positiv aufgefallen sind uns in diesem Kontext die Vertragswerke der R+V Versicherung und der HISCOX. Beide bemüht, dem Kunden Leben und Verständnis einfach zu machen.

Die R+V ist es auch, die bei der Deckungsqualität am besten abschneidet. Deshalb wurde das entsprechende Angebot des Maklers Allrisk Leue & Nill auch vor das – eigentlich billigere – Offert von AIG, das wir via Aon Austria erhalten haben, gereiht. Denn in einem Punkt sind sich unsere beiden Experten einig: Der Preis ist nicht alles – im Gegenteil. „Die D&O gilt als

D&O-Versicherungen: Der Check

Wir haben 13 Anbieter nach einem Angebot für eine umfassende D&O Versicherung für die Geschäftsführung eines Unternehmens mit einem Umsatz von 4,1 Millionen Euro, einem positiven Jahresergebnis und 30%iger Eigenkapitalquote gefragt. Die Versicherungssumme sollte 1 Million Euro betragen.

Die Antworten:

Zu langsam. Die einzig prompte war jene mit einem zu hohen Preis. Der Prozess wurde teilweise mit einem unnötigen Frage-Antwort-Spiel verlängert. Die Spalte „Tage zwischen Erstanfrage und Offert“ soll unsere Erfahrung versinnbildlichen.

Zu den ausgewählten Leistungen im Vergleich:

- Selbstbehalt: Taucht bei manchen Anbietern in Subleistungen auf.
- Nachmeldefrist: Jene Frist nach Ende des Vertragsverhältnisses, in der Schadensfälle noch abgedeckt sind.
- Freie Anwaltswahl: Manche Versicherungen wollen den Anwalt auswählen, andere mitsprechen, oder haben ein Veto-Recht.
- Operative Tätigkeiten abgedeckt: Keine Unterscheidung, ob eine versicherte Per-

son als Organ oder als operativ tätiger Manager handelt.

- Rückwärtsdeckung: Deckung für Schäden aus der Vergangenheit, die erst in der Versicherungsperiode schlagend werden.

Zum Ergebnis:

Preis und Leistungen teils deutlich unterschiedlich! HISCOX ist beim Preis top und bei den Leistungen okay. Sieger ist das HISCOX-Offert des Maklers VERO, weil es doppelt so schnell bei uns war, wie jenes von Allrisk Leue & Nill. Den dritten Platz holt sich R+V. Ist zwar teurer als AIG, aber wesentlich besser bei den abgedeckten Leistungen. AIG bildet mit Allianz und Donau das Mittelfeld. Abgeschlagen das zweite Offert von R+V. Das war zwar schnell zur Hand, aber der Preis ist indiskutabel.

Fuhrparkmanagement, das Zeit und Geld spart

T-Mobile hilft bei der effizienten Verwaltung der Fahrzeugflotte.

Der Erfolg eines Unternehmens mit einem Fuhrpark steht und fällt mit der effizienten Steuerung der Fahrzeugflotte, dem optimalen Einsatz der Mitarbeiter sowie der Disposition von Maschinen und Geräten. Bei einer manuellen Koordination der Fahrzeuge per Telefon besteht zudem die Gefahr, schnell den Überblick zu verlieren. Die Konsequenzen sind steigende Kosten, der Verlust wertvoller Zeit und unzufriedene Kunden. Hinzu kommt, dass die Verwaltung von Dienstplänen und Aufträgen mittels Papier mehr Personal erfordert und die Ergebnisse fehleranfällig sind. Zusätzlich kann der Verlust oder Diebstahl von Maschinen zur Behinderung von Arbeitsabläufen führen und ein Loch in die Finanzen reißen.

Mit den intelligenten Fuhrpark-Lösungen von T-Mobile ist es möglich, genau diese Prozesse zu optimieren. Sie unterstützen die Unternehmen dabei, den Überblick über den gesamten Geschäftsbetrieb der Fahrzeuge

und Geräte zu behalten sowie den Einsatz der Mitarbeiter effizient zu koordinieren.

Effiziente Flottensteuerung

Das Salzburger Unternehmen Sanitär-Heinze liefert flächendeckend in ganz Österreich und darüber hinaus Sanitär- und Lüftungstechniken aus und muss dazu in der Lage sein, Außendienstmitarbeiter und Fahrzeuge einfach und effizient zu koordinieren. Mit der Fuhrparkmanagement-Lösung von T-Mobile funktionieren diese Prozesse nun automatisch – eine enorme Zeitersparnis für die Fuhrparkleiter. Dank der verschiedenen Reports, die die Verantwortlichen in Echtzeit zur Verfügung gestellt bekommen, ist zudem jederzeit nachvollziehbar, welcher LKW wann bei welchem Kunden war.

Modernes Fuhrparkmanagement: So funktioniert's

Fest eingebaute Geräte in den Fahrzeugen – sogenannte Blackboxes – erfassen die Daten des aktuellen Standorts und der Bewegungen



des Fahrzeugs und ermöglichen somit die Planung einer optimalen Route. Alle Daten werden dank einer Fuhrparkmanagement-Software in einem Webportal dargestellt und können je nach Bedarf weiterverarbeitet werden. So hat die Zentrale stets einen Überblick über den gesamten Betrieb, kann rasch agieren und ständig mit den Mitarbeitern in Verbindung bleiben.

Mit anderen Worten: T-Mobile ist genau der richtige Businesspartner, wenn es darum geht, ein modernes und sicheres Fuhrparkmanagement umzusetzen.

relativ beratungsintensive Versicherungsart, und als durchschnittlicher Versicherungsnehmer ist es nicht einfach, eine Auswahl zu treffen“, erklärt Schubert.

Wie die Qualität eines Offerts beurteilen? Wie kann man als Endkunde aber nun die Qualität einer D&O-Polizze beurteilen? Laut Aichinger ist das für Laien und „normale“ Makler, die sich nicht auf das komplexe Produkt der Managerhaftpflicht spezialisiert haben, ganz, ganz schwierig. Auch er ist damit konfrontiert, dass die Fälle immer unterschiedlicher werden, vor allem was die Schadensbearbeitung angeht.

Hinzu kommt, dass sich die Standardbedingungen der Anbieter häufig ändern. Aichinger: „Zum Teil gibt es da jährliche Änderungen, wenn man da nicht am Laufenden ist, kann es sein, dass man das gar nicht mitbekommt, etwa eine Verschlechterung im Wording. Auch die Geschäftspolitik der Versicherer ändert sich ständig. Risikofreudige Versicherer werden auf einmal restriktiv und umgekehrt.“ Eine Volatilität, die auch für die Preispolitik der Anbieter gilt. Tendenziell werden die D&O-Versicherungen in den letzten Jahren billiger, da es mittlerweile mehr Anbieter am Markt gibt.

Am Ende unseres Vergleichs bleibt die Erkenntnis, dass der Markt für Managerhaftpflichtversicherungen ein sehr intransparenter ist. Die Risiko- und Preispolitik sind nicht zu durchschauen und wirken teilweise willkürlich, zur finalen Beurteilung der Deckungsqualität braucht man einen Fachexperten, der dann auch laufend Änderungen in den Vertragsbedingungen beurteilen und mögliche Risikoverschlechterungen beim Kunden anzeigen muss.

Prüfen Sie Polizzen und Bedingungen lieber ein zweites Mal und überlegen Sie gut, von welchem Versicherer Sie sich schützen lassen. Damit Sie am Ende nicht im Regen stehen – mit einem löchrigen D&O-Schutzschirm der sein Geld nicht wert ist.

Darauf müssen Sie beim Abschluss einer D&O-Versicherung unbedingt achten!

Folgendes sollte eine gute Polizze enthalten:

- Doppelte Versicherungssumme: Die Versicherungssumme steht pro Jahr zweimal („einmalige Wiederauffüllung“) zur Verfügung.
- Die anfallenden Kosten aus einem Rechtsstreit sollten in Höhe der Versicherungssumme zusätzlich zur Verfügung gestellt und nicht von dieser abgezogen werden. Die Versicherungssumme bleibt somit zur Gänze für die Schadensaufwendungen erhalten und wird nicht durch die Abwehr von Ansprüchen reduziert.
- Manche Anbieter integrieren zusätzlich andere Versicherungsbausteine (z.B. Vermögensschaden-Rechtsschutz, Haftpflichtansprüche wegen Personen- oder Sachschäden).
- Der Versicherer sollte kein Kündigungsrecht im Schadens- und Insolvenzfall haben.
- Eine Fremdmandatsversicherung muss integriert sein, damit die Ausübung von Organfunktionen in dritten Unternehmen abgedeckt ist.
- Beachten Sie die angebotenen „Zusatzservices“, die zum Teil sehr sinnvoll sein können (Kosten psychologischer Betreuung, Kosten für Krisenmanagement, Bezahlung eines PR-Beraters, etc.).
- Achtung: Einzelne Leistungen sind mit „Sublimits“ belegt, für die dann also nicht die gesamte Versicherungssumme aufgewendet werden kann.
- Wichtig ist ein kurzer „Ausschlusskatalog“. Der Versicherer sollte nur bei US-Risiken und bei vorsätzlicher

Pflichtverletzung aus seiner Pflicht entlassen werden.

- Bei manchen Schritten und Entscheidungen besteht Abstimmungspflicht mit der Versicherung. Diese Dinge müssen Sie kennen, um nicht am Ende auf den Kosten sitzen zu bleiben. Das kann etwa die Anwaltswahl sein, oder die Frage, ob man in ein Mediationsverfahren eintritt.
- Die Nachmeldefrist – also jene Zeitspanne, in der Schadensfälle aus der Versicherungsperiode noch gedeckt sind – sollte nicht befristet sein.
- Die Rückwärtsdeckung – also die Abdeckung von Schäden aus der Vergangenheit, die erst in der Versicherungsperiode geltend gemacht werden – sollte auch für neu hinzukommende Tochtergesellschaften unbegrenzt gelten.

Komplexe Schadensregulierung

„Grundsätzlich reagieren D&O-Versicherer bei Schadenseinreichung relativ nervös und stellen einige Fragen, und die Bearbeitung wird intensiver mit den Informationen“, erklärt Versicherungsmakler Andreas Schubert. Eine schnelle Schadensregulierung ist schon daher nicht zu erwarten, da es meist um große Summen geht. Es wird genau geprüft, ob tatsächlich ein Anspruch besteht, oder nicht. Dazu gehört auch ein Check, ob das versicherte Unternehmen, all seine Verpflichtungen erfüllt hat, wie etwa das Bereitstellen erforderlicher Informationen, notwendige Anzeigen oder die Pflicht zur Abwehr und Minderung eines aufgetretenen

Schadens. Hier lauern Gefahren, weil kaum ein Unternehmender die Versicherungsbedingungen genau kennt.

Oft enden angezeigte Schäden in einem Vergleich. Schubert: „Gerade komplexere Fälle sind nicht so eindeutig und man vergleicht sich da in der Regel.“

In Deutschland hat ein Makler potenzielle Diskussionen mit einer D&O-Versicherung als Geschäftsfeld für sich entdeckt: Michael Hendricks bietet Rechtsschutzversicherungen an, um Streitigkeiten mit der eigenen D&O-Versicherung abzudecken.

Gut gebrauchen können hätte dieses Produkt eine heimische Bank, die vor ein

paar Jahren im Wertpapiergeschäft einen hohen zweistelligen Millionenverlust erlitten hat. Dem zuständigen Vorstand wurde eine Pflichtverletzung zur Last gelegt, weil er nicht dafür gesorgt hätte, das Risikomanagement in diesem Bereich ordentlich aufzustellen. Die D&O-Versicherung wollte allerdings nicht dafür aufkommen, weil sie eine „freundliche Inanspruchnahme“ befürchtete. So bezeichnet man die Situation, in der Manager und Unternehmen bei Ansprüchen gemeinsame Sache machen. Erst nachdem der Manager seines Postens enthoben wurde, war die Versicherung bereit, den Schaden abzudecken.

Wo Zukunft getestet wird

Auf der Linzer automotive.2017 wird das Projekt DigiTrans präsentiert. Damit soll der oberösterreichische Kernraum zur Vorzeigeregion für integrierte, automatisierte und multimodale Gütermobilität werden.

Die digitale Zukunft kommt nicht, sie ist längst da. Zugegeben, eine Binsenweisheit, aber eine, die es in sich hat, denn die rasante Entwicklung verlangt der heimischen Forschung und Industrie einiges an Gehirnschmalz ab, um fit für den globalen Wettbewerb zu bleiben. Zahlreiche Initiativen und Projekte widmen sich dieser Aufgabe mit vollem Elan. Ein Leuchtturmprojekt dabei ist DigiTrans, initiiert vom Automobil-Cluster der oberösterreichischen Wirtschaftsagentur Business Upper Austria. Ziel des ambitionierten Projektes ist es, die Region Linz-Wels-Steyr mit den angrenzenden Betriebs- und Frachtgeländen für Binnenschifffahrt und Luftfahrt zu einem Case of good practice für integrierte, automatisierte und multimodale Gütermobilität zu machen. Das Sondierungsprojekt ist abgeschlossen, jetzt wird das Vollprojekt zur Umsetzung gelangen. Treibende Kraft hinter DigiTrans ist die Initiative Connected Mobility (ICM). Die hauptverantwortlichen Konsortial-Partner sind Automobil-Cluster OÖ, IESTA - Institute for advanced Energy Systems & Transport Applications aus Graz, AIT Austrian Institute of Technology GmbH aus Wien und das Logistikum der FH-Steyr.



von Forschungsinstituten technisch unterstützt, um Daten und Analysen aus den Tests für die Weiterentwicklung zu generieren. Diese Testumgebung wird in drei Schritten umgesetzt: Zuerst werden Vorgänge simuliert, danach wird ein Realbetrieb auf einem geschlossenen Betriebsgelände erfolgen und in weiterer Folge sollen die Fahrzeuge autonom auf den angrenzenden öffentlichen Verkehrsflächen Testfahrten absolvieren.“ Die oberösterreichische Testregion wird vor allem auch auf die Vernetzung mit anderen Testregionen setzen. „Ein europäisches Netzwerk sollte nicht ohne Österreich geknüpft werden“, sagt Wolfgang Komatz.

Für den Vertreter des Projektpartners IESTA, Michael Nöst, sind die Synergien von DigiTrans mit der vor Kurzem genehmigten steirischen Testumgebung Alp.Lab von großer Bedeutung: „Alp.Lab hat den Fokus auf Personenmobilität und PKW gelegt. Von Anfang an hat sich DigiTrans mit dem steirischen Konsortium gut abgestimmt und sich komplementär aufgestellt. DigiTrans konzentriert sich auf das automatisierte Fahren in Zusammenhang mit Gütermobilität.“

Und wie gut ist Österreich bei der Entwicklung des autonomen Fahrens aufgestellt? Manfred Gruber vom Wiener AIT weiß darauf die Antwort: „Österreich hat zwar keine Firmen wie

Google, die mit sehr viel „Spielgeld“ vorpreschen und autonome Fahrzeuge entwickeln, es gibt aber eine Reihe von High Tech Firmen wie die AVL oder TTTech, die als Automotive-Zulieferer und Engineering Partner internationale Bedeutung haben und wesentliche Beiträge für das autonome Fahren liefern. Daneben gibt es eine Reihe kleinerer Firmen mit speziellem Know-how und natürlich Forschungseinrichtungen wie das AIT, die TU Graz, TU Wien, das LCM (Linz Center of Mechatronics) oder das VIF und andere.“ Und auch die Politik habe die Bedeutung des Themas erkannt und stelle Fördermittel zur Verfügung.

Das Logistikum der FH Steyr komplettiert den Reigen der DigiTrans-Projektpartner. Oliver Schauer, Professor und Kompetenzfeldleiter in Steyr, ist überzeugt: „Ungeachtet der Tatsache, dass dem autonomen Fahren im PKW Segment aktuell mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird, sehen wir gerade für die Logistik erhebliches Potenzial hinsichtlich der Optimierung logistischer Abläufe sowie deren nachhaltiger Gestaltung.“

Über DigiTrans könnten die vier Herren noch viel berichten. Und sie werden das auch auf der automotive.2017, 14. – 15. November, in der voestalpine Stahlwelt tun. Daher: save the date.

www.automotive-conference.at