



Whitepaper **Verzeker uw bedrijf in Duitsland**

Internationaal zakendoen zit in ons bloed. Daarbij kijken we als eerste naar onze burens. Duitsland. Hoewel we best op elkaar lijken is de verzekeringsmarkt echt anders. Met dit whitepaper krijgt u een eerste indruk van deze specifieke markt. Ook beschrijven we een aantal onderwerpen waar onze klanten mee te maken kregen. Doe er uw voordeel mee!

Lees meer over:

- Duitsland is geen Nederland en andersom
- ook niet!
- Duitsland is als EU-land een FOS land.
- Verplichte verzekeringen in Duitsland?
- Hoe verzekert u uw bedrijf in Duitsland?
- Wat is een internationaal verzekeringsprogramma?
- Wie zijn wij?
- Over de schrijver.

U staat op het punt om de stap te zetten om ondernemer te worden in Duitsland. Of u heeft al een vestiging in Duitsland. Waar moet rekening mee worden gehouden?

Duitsland is geen Nederland! En andersom.

Van veel adviseurs horen wij dat Nederlandse ondernemers denken dat het in Duitsland ongeveer zo geregeld is als in Nederland. Dat is niet zo. Ieder land heeft zijn eigenaardigheden en specifieke wetgeving.

Wij merken dat veel bedrijven daar niet goed op voorbereid zijn en dat er veel vragen leven. Het onderwerp verzekeringen en risicomanagement komt vaak te laat aan de orde. Internationaal actieve ondernemingen dienen zo vroeg mogelijk met risicobescherming om te gaan. Laat u daarom goed voorlichten over verschillen. Wij nemen u mee op het gebied van internationale verzekeringen.

In dit Whitepaper een eerste aanzet tot een overzicht van verplichte verzekeringen, voorbeelden van specifiek Duitsland vragen en een mogelijke opzet van een internationaal verzekeringspakket. Ons doel is bewustzijn te creëren, kennis te delen en te zorgen dat bedrijven (nieuw of al een tijd werkzaam zijn in Duitsland) niet verrast worden.

Berufsgenossenschaft is geen aansprakelijkheidsverzekering Bedrijven!

Een veelvoorkomend misverstand is dat men vaak denkt dat de Berufsgenossenschaft hetzelfde is als de aansprakelijkheidsverzekering bedrijven (AVB). Nederlands bedrijf vestigt zich in Duitsland. En meldt zich aan bij de berufsgenossenschaft. Dit is een verplichte verzekering "werkgeversaansprakelijkheid". Bedrijf dacht hiermee gelijke dekking te hebben als Aansprakelijkheidsverzekering voor Bedrijven. Dat is niet het geval. Aantekenen van de Duitse dochter op de Nederlandse polis, of beter, een lokale verzekering sluiten is wel een oplossing.

Duitsland is als EU-land een FOS land

Vestigingen in de Europese Unie, IJsland, Liechtenstein of Noorwegen kunnen op basis van Freedom Of Service (FOS) kunnen worden meeverzekerd op de polis van de Nederlandse moedermaatschappij. Dit geldt ook voor Duitsland. Verzekeraars kunnen hier, zonder afgifte van een lokale polis, afdracht van de Europese assurantiebelasting verzorgen. Om dit te bewerkstelligen wordt gebruik gemaakt van een allocatieschema, waarin middels een verdeelsleutel de premie verdeeld wordt over de betreffende landen. Overigens kan in een FOSland wel de verplichting bestaan om in dat land een verzekering te moeten sluiten.

Het is dus mogelijk verzekeringen in Nederland te sluiten en daar de entiteit in Duitsland op mee te verzekeren. Of u kunt ervoor kiezen zoveel mogelijk te verzekeren op in Duitsland afgesloten verzekeringen. Gebaseerd op wat in Duitsland gebruikelijk is. Hoewel FOS mogelijk is, is dat niet in alle gevallen de beste oplossing.

Verzekeren van aanhangers op Duitse wegen

In Nederland is een aanhanger (een getrokken voertuig) automatisch verzekerd onder de dekking van het trekkende voertuig. Bij een schade veroorzaakt door het getrokken voertuig wordt de verzekering van het trekkende voertuig aangesproken.

In Duitsland is dit anders. Daar moet het getrokken voertuig zelf een aansprakelijkheidsverzekering hebben. Dus een eigen groene kaart. Wanneer een schade veroorzaakt wordt door het getrokken voertuig wordt de schade voor 50% verhaald op de WA-verzekering van het getrokken voertuig. Veel Nederlandse ondernemingen die door Duitsland rijden zijn hier niet van op de hoogte en hebben geen WA-dekking voor het getrokken voertuig. Deze dekking is in Nederland wel verkrijgbaar, maar u moet wel weten waar.



Verplichte verzekeringen in Duitsland?

Onderstaand overzicht met de verplichte verzekeringen in Duitsland. Een aantal zijn zeer specifiek en vaak niet van toepassing. Toch goed te weten wanneer u in deze branches werkzaam bent. Bij twijfel even checken, bij ons of via onze Duitse partner.

- Werkgeversaansprakelijkheid (staatsregeling) via de Berufsgenossenschaft.
- WA-verzekering voor uw auto.
- Beroepsaansprakelijkheid voor accountants, advocaten, accountants, belastingadviseurs, vastgoedbeheerders, financiële beleggingsbemiddelaars en verzekeringsmakelaars.
- Wettelijke aansprakelijkheid voor producenten van diervoeders.
- Aansprakelijkheid van derden voor nucleaire exploitanten en gebruikers.
- Luchtvaart aansprakelijkheid (vliegtuigexploitanten en passagiersongevallen).
- Verzekering voor overlijden of letsel van deelnemers aan klinische onderzoeken (zonder schuld).
- Inboedelverzekering voor pandjesbaasjes.
- Kredietverzekering voor de fabrikanten van elektrische goederen, makelaars, bouwers en reisagenten.
- Productaansprakelijkheid voor farmaceutische bedrijven.
- Aansprakelijkheid van derden voor genetische manipulatie-activiteiten.
- Aansprakelijkheid van de reder voor olieverontreiniging op zee (een financiële garantie of verzekering).
- Jagersaansprakelijkheid.
- Aansprakelijkheid spoorwegexploitanten (een financiële garantie of verzekering).
- Vervoer van afval (een financiële waarborg of verzekering).

Daarnaast zijn verzekeringen gebruikelijk in Duitsland (of anders dan wij gewend zijn)

Opmerkelijkste (en veel gevraagd) is de “Erweiterte Produkthaftpflicht”.

Ieder bedrijf heeft doorgaans een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering. Daaronder valt de normale productaansprakelijkheidsverzekering (schade als gevolg van het defecte product of pas ontstaan nadat de activiteit is afgerond). Persoonlijk letsel en materiële schade zijn verzekerd. Financiële schade is alleen verzekerd als gevolg van persoonlijk letsel of materiële schade. Soms heeft de bedrijfsaansprakelijkheidsverzekeraar ook pure financiële schade met een sublimiet verzekerd. Hierbij wordt echter vrijwel alles uitgesloten wat als schade denkbaar zou zijn.

Het is gebruikelijk dat productiebedrijven een “uitgebreide productaansprakelijkheids-verzekering” afsluiten. Dit dekt o.a.:

- Materiële gebreken door ontbreken van overeengekomen eigenschappen.
- Aansluiting, menging, verwerkingsschade.
- Verdere verwerking of verwerkingsschade.
- Verwijder- en installatiekosten.
- Machineclausule (optioneel).
- Test- en sorteerkosten (optioneel).

Deze dekking is niet te verkrijgen via een Nederlandse verzekeraar. Het komt regelmatig voor dat een Nederlands bedrijf deze voorwaarde van haar klanten krijgt en ervan uitgaat dat dit ook via de normale verzekering is gedekt. Dekking alleen te verkrijgen via een Duitse verzekeraar (op Duitse polis).

Hoe verzekert u uw bedrijf in Duitsland?

Wanneer een Nederlands bedrijf een eigen entiteit (GmbH) start zijn er de volgende mogelijkheden:

1. **FOS: De Nederlandse moeder tekent haar Duitse dochter aan op de eigen verzekering. De Duitse dochter is op de Nederlandse manier verzekerd.**

Voordelen

- Makkelijk te regelen (overigens niet bij iedere verzekeraar).
- Verzekeraar is verantwoordelijk voor afdragen assurantiebelasting.
- Het is goedkoop.

Nadelen

- Bij schade moeten de Nederlandse verzekeraar en adviseur dit in Duitsland regelen.
- Ontbreken van specifieke Duitse dekkingen op Nederlandse polis.
- Geen lokale ondersteuning in Duitsland.

Conclusie: Om te starten een praktische oplossing. Als u zich bewust bent van de nadelen. Als de dochter groeit zal dit steeds minder werken.

2. **De Duitse dochter regelt haar eigen verzekeringen. De moeder bemoeit zich nergens mee.**

Voordelen

- Specifieke Duitse dekking.
- Lokale ondersteuning door Duitse adviseur.

Nadelen

- Geen afstemming, hopen dat alles goed geregeld is.
- Verschillende dekkingen per land.
- Grote kans op dubbele dekking of hiaten.



3. De Nederlandse moeder geeft aan welke adviseur de dochter moet gebruiken om lokaal haar eigen verzekeringen af te sluiten.

Voordelen

- Specifieke Duitse dekking.
- Lokale ondersteuning door Duitse adviseur.
- Afstemming van verzekeringen via de met elkaar samenwerkende adviseurs.
- Beide landen dezelfde dekkingen.

Nadelen

- Bij een groeiende organisatie zal dit duurder zijn.

Conclusie: Voor kleinere onderneming is dit een goede, betaalbare en duidelijke oplossing. Men weet wat men waar heeft verzekerd.

4. De Nederlandse moeder coördineert de verzekeringen en creëert een geïntegreerd pakket verzekeringen. De adviseur van de Nederlandse moeder werkt samen met de adviseur van de Duitse dochter.

Voordelen

- Specifieke Duitse dekking.
- Lokale ondersteuning door Duitse adviseur.
- Afstemming van verzekeringen via de met elkaar samenwerkende adviseurs.
- Beide landen dezelfde dekkingen.
- Mogelijk kostenvoordelen
- Keuze uit de beste verzekeraars ter wereld.

Nadelen

- Belangrijkste nadeel is dat bedrijven zich realiseren dat ze dit eerder hadden gewild. Of wisten dat dit kon.

Conclusie: Dit is met afstand de beste oplossing. Alleen aangeboden via internationaal werkende adviseurs via internationale verzekeraars. Dit noemen wij een internationaal programma

Wat is een internationaal verzekeringsprogramma ?

Wanneer ergens ter wereld een polis of dekking nodig is voor een lokale entiteit met een moedermaatschappij in Nederland bestaan twee opties:

1. De buitenlandse (Duitse) entiteit kan lokaal een eigen verzekering afsluiten.
2. De buitenlandse (Duitse) entiteit kan aansluiting zoeken bij de verzekeringen van de moeder.

In het laatste geval spreken we over een internationaal verzekeringsprogramma.

De opzet

Het hoofdkantoor en de adviseur bepalen gezamenlijk wat er verzekerd moet worden. Samen met de betrokken verzekeraar(s) wordt de verzekeringsconstructie opgezet. De verzekeraar en de verzekeringnemer komen (mogelijk) overeen dat een verzekering voorziet in bepaalde aanvullende lokale onderliggende polissen (de "Lokale Polissen"). Dit omdat het wettelijk verplicht is, of wenselijk vanwege lokale gebruiken. De lokale polissen zijn gekoppeld aan de Masterpolis die het Hoofdkantoor afsluit.

Wij zoeken voor een internationaal programma altijd een verzekeraar die eigen kantoren heeft in die landen waar ook het bedrijf gevestigd is. De lokale polissen worden door de verzekeraar via onze lokale (UNIBA) partners afgegeven.

Voor elke door een aangesloten verzekeraar afgegeven Lokale Polis gelden eigen voorwaarden, condities en uitsluitingen. Zo wordt een lokale polis (met de lokale eisen en gebruiken) gekoppeld aan het contract van het hoofdkantoor. Geen hiaten of dubbeldekkingen!

De 10 voordelen van een internationaal verzekeringsprogramma voor u zijn:

1. Goed overzicht verzekeringen en kosten voor CFO.
2. Voldoen aan de wettelijke vereisten (Compliance).
3. Gemak van lokale polissen ("good local standard") onder centrale polis.
4. Mogelijkheid tot lokale schadebehandeling (in samenwerking met en ondersteund door lokale UNIBA- partner en lokale verzekeraar).
5. Het behoud van controle op uw verzekeringsportefeuille (overzicht).
6. Goede afstemming tussen diverse landen en ondernemingen.
7. Eén makelaar, één lokaal aanspreekpunt (geen taalbarrières) per land.
8. Specifieke dekkingen in de verschillende landen.
9. "Global coverage and local service".
10. Kostenbesparing, ook door pooling!

Assurantiebelasting

Elk land wil (assurantie-) belasting ontvangen. Hiermee moet rekening worden gehouden bij het opzetten van een internationaal verzekeringsprogramma. Ervoor zorgen dat elk land de juiste assurantiebelasting ontvangt, voorkomt veel problemen. Dit goed doen kan de grootste uitdaging zijn voor een verzekeringsadviseur en het bedrijf zelf.

Uniformiteit

Bij een internationaal verzekeringsprogramma bepaalt het hoofdkantoor de dekkingen en eigen risico's. Hiermee wordt bereikt dat alle entiteiten op eenzelfde wijze zijn verzekerd in Nederland en daarbuiten. Door uniforme dekkingen is duidelijk hoe de entiteiten wereldwijd zijn verzekerd en worden eventuele onaangename verrassingen bij schade voorkomen.

Van Luin, www.vanluin.nl

Van Luin is sinds de oprichting in 1986 uitgegroeid tot een bekende naam in Midden-Nederland. Vanuit De Bilt adviseren wij kleine en middelgrote bedrijven op het gebied van werknemerspensioen, risicomangement, de duurzame inzetbaarheid van personeel en internationaal zakendoen.

Onze specialisten zijn thuis in de materie en helpen u deze te doorzien. Dat maakt het mogelijk dat u met uw onderneming vooruit kan zien en zo uw bedrijf kan laten groeien, ook internationaal! Sinds januari 2021 is Van Luin partner van VLC & Partners.



Samen helpen wij Nederlandse bedrijven in Duitsland met onze partners

Wij zijn de Duitse en Nederlandse partner van UNIBA. Samen hebben wij een ruime ervaring in het begeleiden van bedrijven in Nederland, Duitsland en een tal van andere landen



Van Luin (www.vanluin.nl)

Van Luin is sinds de oprichting in 1986 uitgegroeid tot een bekende naam in MiddenNederland. Vanuit De Bilt adviseren wij kleine en middelgrote bedrijven op het gebied van werknemerspensioen, risicomangement, de duurzame inzetbaarheid van personeel en internationaal zakendoen.



UNIBA

Een internationaal werkend bedrijf kan niet zonder een internationaal werkende adviseur. Van Luin ondersteunt u hierbij, waar dan ook in de wereld. Wij doen dit via UNIBA Partners. Samen met onze partners binnen UNIBA bieden wij u wereldwijde dekking in combinatie met lokale ondersteuning. Van Luin is een van de 'founding partners' van het 'UNIBA brokers network'. Dit netwerk bestaat inmiddels ruim 30 jaar en telt meer dan 60 partners wereldwijd. Partners die elkaar jaarlijks ontmoeten, vertrouwen en geleerd hebben om op een efficiënte manier samen te werken in het belang van hun internationaal werkende relaties. De ondersteuning die u in Nederland gewend bent, verkrijgbaar over de hele wereld



Dr. Hörtkorn

Dr. Hörtkorn (www.dr-hoertkorn.de) Met meer als 200 medewerkers en 9 vestigingen in Duitsland. Dr. Hörtkorn is één van de leidende Duitse "private-owned" verzekeringsadviseurs. Hörtkorn is gespecialiseerd in het ondersteunen van internationaal actieve ondernemingen

Van Luin en Dr. Hörtkorn zijn lid van de Deutsch-Niederländische Handelskammer Duits-Nederlandse Handelskamer

Meer weten?

Wilt u weten over het ondernemen en verzekeren in Duitsland? Neem dan contact met ons op.



Kom in contact met Robert

☎ 030-2326328 (direct)

☎ 06-29052077 (mobiel)

✉ robert@vanluin.nl



Partner van
VLC & PARTNERS

Bezoekadres
Soestdijkseweg Zuid 15
3732 HC De Bilt
Postadres
Postbus 1999
5200 BZ Den Bosch

T 030 232 6321
E info@vanluin.nl
W www.vanluin.nl
IBAN NL81 INGB 0668 1077 90
IBAN NL75 INGB 0656 2120 12
BIC INGBNL2A

BTW nr. 0011.45.691.B01
KvK Utrecht 30079000
AFM Wft nr. 12008245

Algemene voorwaarden
vanluin.nl/algemenevoorwaarden