

Wereldwijd Verzekeren

Uw specialist op het gebied van Internationaal Verzekeren



Verzeker uw bedrijf in Duitsland



U staat op het punt de stap te zetten om ondernemer te worden in Duitsland. Of misschien heeft u al een vestiging over de grens. Maar waar moet u dan precies rekening mee houden?

Nederlandse bedrijven kiezen opvallend vaak voor specifieke Duitse deelstaten en steden waar de meeste kansen liggen op het gebied van handel, productie, logistiek en dienstverlening. Er bestaan inmiddels tal van Duitsland desks en adviseurs die ondernemers begeleiden bij het opstarten of uitbreiden van hun activiteiten. Toch valt op dat één essentieel onderwerp vaak ontbreekt: verzekeringen en professioneel riskmanagement. Terwijl juist dit een cruciale rol speelt bij een succesvolle en duurzame bedrijfsvoering in Duitsland. De Duitse markt kent eigen wettelijke eisen, lokale gebruiken en specifieke verzekeringsverplichtingen die sterk kunnen afwijken van de Nederlandse situatie

Internationale focus: Duitsland

Internationaal zakendoen zit in ons DNA. En daarbij kijken Nederlandse ondernemers al snel naar onze oosterburen: Duitsland, onze grootste handelspartner. Hoewel Nederland en Duitsland veel overeenkomsten hebben, werkt de Duitse verzekeringsmarkt op belangrijke punten écht anders.

In deze White paper krijgt u een eerste indruk van de specifieke kenmerken van de Duitse verzekeringsmarkt. Ook delen we praktijkvoorbeelden van vraagstukken waar onze klanten in Duitsland mee te maken kregen.

Doe er uw voordeel mee!



Onderwerpen

- ▶ In Duitsland zijn (verzekerings-)zaken anders geregeld dan in Nederland
- ▶ Duitsland (EU-land) mag je op Freedom of Services (FOS) verzekeren
- ▶ Hoe verzekert u uw bedrijf in Duitsland (vanuit Nederland)
- ▶ Verplichte verzekeringen in Duitsland
- ▶ Wat is (nodig voor) een internationaal verzekeringsprogramma?
- ▶ Onderschat exporteren niet: Exporteren zonder vestiging in het buitenland
- ▶ Over wereldwijdverzekeren.nl
- ▶ Over de schrijver: Robert Havekotte



In Duitsland zijn (verzekerings-)zaken anders geregeld dan in Nederland

Veel adviseurs vertellen ons dat Nederlandse ondernemers ervan uitgaan dat zaken in Duitsland ongeveer hetzelfde geregeld zijn als in Nederland. Dat is niet zo. Elk land heeft zijn eigen regels, gebruiken en verplichtingen.

Een goed voorbeeld is de verplichte aansluiting bij de Berufsgenossenschaft: een vorm van ongevallendeckung voor medewerkers. Deze vervangt echter niet de Nederlandse werkgevers-aansprakelijkheid. Ook het verplicht verzekeren van aanhangwagens werkt in Duitsland anders dan bij ons.

Wij merken dat veel bedrijven hier onvoldoende op voorbereid zijn en dat er veel vragen leven. Het onderwerp verzekeringen en risico-management komt bovendien vaak pas laat aan bod, terwijl internationaal actieve ondernemingen juist zo vroeg mogelijk moeten nadenken over risicobescherming.

Laat u daarom goed informeren over de verschillen. Duitsland is in dit opzicht niet anders dan andere landen: werk samen met internationaal opererende accountants, fiscalisten en advocaten, maar zeker ook met verzekeringsadviseurs die gespecialiseerd zijn in internationale risico's.

Wat kunt u verwachten in deze White paper?

- Een eerste overzicht van verplichte verzekeringen in Duitsland
- Voorbeelden van specifiek Duitse vraagstukken die wij in de praktijk tegenkomen
- Een mogelijke opzet van een internationaal verzekeringspakket

Ons doel is om bewustwording te creëren, kennis te delen en te zorgen dat bedrijven—of zij nu net starten in Duitsland of al langer actief zijn—niet voor verrassingen komen te staan. Wij nemen u graag mee in de wereld van internationale verzekeringen, met speciale aandacht voor de Duitse context.

Voorbeeld Duitse verplichting:

Berufsgenossenschaft is geen aansprakelijkheidsverzekering Bedrijven!

Nederlands bedrijf vestigt zich in Duitsland en meldt zich aan bij de berufsgenossenschaft. Dit is een verplichte verzekering "werkgeveraansprakelijkheid". 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 (EU-land) mag je op Freedom of Services (FOS) verzekeren

Vestigingen binnen de EU, IJsland, Liechtenstein en Noorwegen kunnen op basis van de Freedom of Services richtlijn (FOS) worden meeverzekerd op de polis van de (EU-)moedermaatschappij. Dit geldt dus ook voor Duitse entiteiten.

Onder een FOS constructie dragen verzekeraars de verschuldigde buitenlandse assurantiebelasting af via een verdeelsleutel per land, zonder dat er een lokale Duitse polis nodig is. Zo kan één internationale polis meerdere landen omvatten, zolang de lokale regelgeving dit toestaat.

Toch geldt in sommige FOS landen dat bepaalde verzekeringen verplicht lokaal moeten worden afgesloten, bijvoorbeeld door wettelijke voorschriften, productvereisten of lokaal marktgebruik.

Voor Duitse vestigingen bestaan twee opties:

1. *Meeverzekeren via de internationale hoofdkantoorpolis (FOS)*

De Duitse entiteit wordt opgenomen binnen de EU brede polis van de moedermaatschappij.

2. *Afsluiten van lokale Duitse polissen*

Risico's worden verzekerd volgens Duitse wetgeving en marktstandaarden. Dit kan in sommige gevallen wenselijker of verplicht zijn.

Welke oplossing het beste past, hangt af van de risico's, bedrijfsstructuur, wettelijke verplichtingen en de risicobereidheid van de organisatie.

FOS is vaak niet de beste oplossing!

Hoewel Duitsland een FOS land is en risico's dus via een Nederlandse polis verzekerd kunnen worden – waarbij de Nederlandse verzekeraar de Duitse assurantiebelasting afdraagt – blijkt dit in de praktijk niet altijd de beste oplossing. In veel gevallen verdient een lokale Duitse polis de voorkeur, omdat deze beter aansluit op de Duitse markt en regelgeving.

Waarom vaak beter kiezen voor een Duitse polis?

1. *Aansluiting op Duitse wet- en regelgeving*
Duitse polissen zijn opgebouwd volgens lokale juridische vereisten en marktstandaarden, die regelmatig afwijken van de Nederlandse. Hierdoor sluit een lokale polis beter aan op wat wettelijk verplicht of gebruikelijk is.
2. *Dekking volgens Duitse marktverwachtingen*
Wat in Duitse als noodzakelijk, logisch of standaard wordt gezien, komt in een lokale polis veel beter tot zijn recht dan in een internationaal of Nederlands product.
3. *Schadebehandeling door lokale experts*
Claims worden afgehandeld op basis van Duitse voorwaarden door deskundigen met kennis van lokale wetgeving, procedures en praktijkervaring. Dit voorkomt interpretatieverschillen en versnelt de schadeafhandeling.

Een lokale Duitse polis leidt daardoor in de praktijk vaak tot betere dekking, minder discussies en een soepelere, snellere afhandeling van schades. Kortom: meer zekerheid en minder risico's voor bedrijven die actief zijn in Duitsland.



Hoe verzekert u uw bedrijf in Duitsland (vanuit Nederland)

Wanneer een Nederlands bedrijf een eigen entiteit in Duitsland opricht, zijn er 4 mogelijkheden:

1. FOS: De Nederlandse moeder verzekert haar Duitse dochter mee op haar eigen verzekering. De Duitse dochteronderneming is verzekerd zoals de moeder
2. De Duitse dochteronderneming regelt zelf haar verzekeringen. De moeder bemoeit zich er niet mee
3. De Nederlandse moeder geeft aan via welke adviseur de dochtermaatschappij ter plaatse een eigen verzekering moet afsluiten
4. De Nederlandse moeder coördineert de verzekeringen en creëert een geïntegreerd verzekeringspakket. De adviseur van de Nederlandse moeder werkt samen met de adviseur van de Duitse dochter.

Ons advies:

Optie 4 is meestal de beste oplossing. Alleen aangeboden via internationale adviseurs via internationale verzekeraars. We noemen dit een internationaal programma.



Verzekeren van aanhangers op Duitse wegen

In Nederland is een aanhanger automatisch meeverzekerd onder de aansprakelijkheidsdekking van het trekkende voertuig. Wanneer een aanhanger schade veroorzaakt, wordt altijd de WA-verzekering van het trekkende voertuig aangesproken. Een aparte aansprakelijkheidsverzekering voor de aanhanger is dus niet nodig.

In Duitsland werkt dit fundamenteel anders. Daar moet een aanhanger of getrokken voertuig zelf een eigen WA-verzekering hebben, inclusief een eigen groene kaart. Bij een schade veroorzaakt door het getrokken voertuig wordt de schade in Duitsland voor 50% verhaald op de WA-verzekering van de aanhanger.

Veel Nederlandse bedrijven die met aanhangers door Duitsland reizen, zijn zich hiervan niet bewust en hebben daarom géén WA-dekking voor het getrokken voertuig. Dat kan bij schade tot flinke financiële risico's leiden. Deze aanvullende dekking is in Nederland wel verkrijgbaar, maar alleen bij verzekeraars die deze specifieke Duitse situatie herkennen en kunnen verzekeren.



Verplichte verzekeringen in Duitsland

Onderstaand overzicht met de verplichte verzekeringen in Duitsland. Een aantal is 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 (vliegtuig-exploitanten en passagiersongevallen).
- Verzekering voor overlijden of letsel van deelnemers aan klinische onderzoeken (zonder schuld).
- 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 olie-verontreiniging op zee (een financiële garantie of verzekering).
- Aansprakelijkheid spoorwegexploitanten (een financiële garantie of verzekering).
- Vervoer van afval (een financiële waarborg of verzekering).

Erweiterte Produkthaftpflicht

In Duitsland is een aantal verzekeringen gebruikelijk die afwijken van wat Nederlandse ondernemingen gewend zijn. Een van de opvallendste – en in de praktijk veelgevraagde – is de *Erweiterte Produkthaftpflicht* (uitgebreide productaansprakelijkheidsverzekering).

Elke onderneming heeft doorgaans een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering. Deze biedt standaard productaansprakelijkheid voor persoonlijk letsel en materiële schade veroorzaakt door een defect product. Zuivere vermogensschade is alleen gedekt wanneer deze voortvloeit uit letsel of materiële schade. Soms biedt de polis een beperkte (sub)dekking voor zuivere vermogensschade, maar daarop wordt vrijwel elk denkbaar risico uitgesloten.

In Duitsland is het daarentegen gebruikelijk dat productiebedrijven een uitgebreide productaansprakelijkheidsverzekering afsluiten, omdat Duitse afnemers deze dekking vaak contractueel verplicht stellen.

De *Erweiterte Produkthaftpflicht* biedt onder andere dekking voor:

- Materiële gebreken door het ontbreken van overeengekomen eigenschappen
- Aansluit-, meng- en verwerkingsschade
- Schade bij verdere verwerking van het geleverde product
- Verwijder- en installatiekosten
- Machineclausule (optioneel)
- Test- en sorteerkosten (optioneel)

Waarom is dit relevant voor Nederlandse bedrijven?

Deze dekkingen zijn in Nederland (vrijwel) niet verkrijgbaar via reguliere verzekeraars. Toch krijgen Nederlandse productiebedrijven regelmatig van Duitse klanten de eis om deze uitgebreide dekking aan te tonen. Zij gaan er dan vaak vanuit dat dit onder de bestaande Nederlandse polis valt – maar dat is meestal niet het geval.

De *Erweiterte Produkthaftpflicht* is in de praktijk alleen via een Duitse verzekeraar op een Duitse polis goed te verzekeren.



Wat is (nodig voor) 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 of
2. De buitenlandse (Duitse) entiteit kan aansluiting zoeken bij de verzekeringen van de moeder.

Optie 2 noemen wij een internationaal programma.

Voor een goed internationaal programma zijn er drie voorwaarden:

- Een adviseur met kennis en ervaring op het gebied van internationaal verzekeren
- Een verzekeraar die is de meeste landen actief is
- Een adviseur met een internationaal netwerk met partners in vele landen

Wanneer één van deze voorwaarden ontbreekt is de kans groot dat u risico's loopt waar u niet van op de hoogte bent.

Werkt u in meerdere landen en wilt u ook uw activiteiten wereldwijd verzekeren? En ook op een manier die compliant is? Wij helpen u graag.



De 10 voordelen van een internationaal verzekeringsprogramma:

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 ondersteunt 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!



Onderschat exporteren niet: Exporteren zonder vestiging in het buitenland

Veel bedrijven exporteren naar het buitenland zonder daar een eigen vestiging te hebben. In de meeste gevallen levert dit verzekeringstechnisch geen problemen op: de meeste Nederlandse aansprakelijkheidsverzekeringen bieden standaard dekking binnen de hele EU, en vaak ook voor landen zoals het Verenigd Koninkrijk.

Toch gaat het geregeld mis zodra overeenkomsten met buitenlandse afnemers worden gesloten.

Contractvoorwaarden: ogenschijnlijk simpel, vaak een valkuil

Soms worden de inkoopvoorwaarden van de buitenlandse afnemer geaccepteerd. Dat is overzichtelijk, mits bepalingen duidelijk zijn. Maar in de praktijk wordt vaak niets schriftelijk vastgelegd. Dan denken beide partijen dat hun eigen voorwaarden van toepassing zijn. Met alle gevolgen van dien.

In dat geval bepaalt uiteindelijk de rechter welke voorwaarden leidend zijn. Dat kan uitpakken in het nadeel van het Nederlandse bedrijf, zeker wanneer buitenlandse voorwaarden zwaardere verplichtingen bevatten.

Risico: buitenlandse verzekeringsverplichtingen die in Nederland niet standaard verzekeraar zijn

We zien regelmatig dat bedrijven overeenkomsten tekenen waarin zij moeten voldoen aan verzekeringsvoorwaarden die in het buitenland gangbaar zijn, maar in Nederland niet standaard gedekt worden.

Voorbeelden zijn:

- Hogere aansprakelijkheidslimieten dan gebruikelijk in Nederland
- specifieke productgaranties of extended liability-clausules
- Contractuele aansprakelijkheid die verder reikt dan wettelijke aansprakelijkheid
- Verplichtingen rond recall of cyberdekkingen die niet standaard in een Nederlandse polis zitten

Soms houden buitenlandse afnemers zelfs betalingen tegen totdat aan deze – voor Nederlandse verzekeraars onuitvoerbaar – voorwaarden is voldaan. Dat kan leiden tot vertraging, extra kosten of het mislopen van omzet.

Onze tips:

- Voorkom verrassingen: lees (ook de verzekeringsparagrafen), overleg, onderhandel
- Laat contracten waar nodig vooraf beoordelen en onderhandel tijdig over afwijkende verplichtingen.

Vooraf duidelijkheid creëren voorkomt achteraf veel gedoe – én financiële schade.



Over wereldwijdverzekeren.nl

Internationaal verzekeren is ons specialisme. Wij helpen Nederlandse ondernemers om met vertrouwen de grens over te gaan – of het nu gaat om een buitenlandse vestiging, internationale projecten of export, bijvoorbeeld naar de Verenigde Staten. Complexe verzekeringsvraagstukken vertalen wij naar heldere, praktische oplossingen.

Met ons platform wereldwijdverzekeren.nl bieden wij ondernemers een onafhankelijke kennisbron met White papers, blogs en concrete inzichten over verzekeren in het buitenland. Zo kunnen bedrijven beter voorbereid internationaal ondernemen en voldoen aan de eisen van opdrachtgevers en lokale markten. In de afgelopen jaren hebben wij vele bedrijven begeleid bij hun internationale groei. Samen met de partners uit ons wereldwijde UNiBA-netwerk zorgen wij voor zekerheid, duidelijkheid en oplossingen die werken in de praktijk. Met lokale ondersteuning in het buitenland.

Over Internationaal Verzekeren BV

Na kennismaking met ondernemers die internationaal gaan ondernemen, krijgen wij vaak de vraag om ook invulling te geven aan hun verzekeringswensen. Dat doen wij uiteraard graag. Daarom hebben wij Internationaal Verzekeren BV opgericht. Deze BV richt zich uitsluitend op bedrijven die internationaal actief zijn of dat van plan zijn te worden.

Door onze specialisatie in internationaal verzekeren en ons uitgebreide internationale netwerk, hebben wij inmiddels vele verzekeringsprogramma's opgezet in diverse landen. Internationaal Verzekeren BV werkt niet alleen direct voor internationaal opererende bedrijven, maar ondersteunt ook verzekeringsadviseurs die zelf niet over de benodigde internationale kennis beschikken.

Over de schrijver: **Robert Havekotte**

“Internationaal verzekeren is als topsport: Het kan en moet altijd beter”



Na mijn studie Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit Rotterdam begon ik in 1992 bij Van Luin Assurantiën, waar ik in 1996 managing partner werd. Ik heb jarenlang bedrijven in verschillende sectoren ondersteund bij risicomanagement en verzekeringsvraagstukken, met de laatste jaren een sterke focus op Nederlandse ondernemingen die internationaal actief zijn.

Per 1 januari 2026 heb ik Internationaal Verzekeren BV opgericht. Vanuit dit bedrijf begeleid ik Nederlandse organisaties die in het buitenland ondernemen, waarbij we gebruikmaken van het internationale UNiBA-netwerk en onze ervaring delen via www.wereldwijdverzekeren.nl. Reizen is een grote passie van mij en als voormalig Olympisch waterpoloër geloof ik sterk in samenwerken om tot de beste oplossingen te komen.

Kom in contact met Robert:

tel: 06 29 05 20 77

mail: robert@internationaal-verzekeren.nl / info@wereldwijdverzekeren.nl



Wereldwijd Verzekeren

Uw specialist op het gebied
van Internationaal Verzekeren

Wereldwijd verzekeren

robert@internationaal-verzekeren.nl

+31-6-29052077

wereldwijdverzekeren.nl

