LandBauTechnik Fachbetrieb

SENSOR AKTUELL 4.2020

Aktuelles vom Fachverband Land- und Baumaschinentechnik NRW e. V. und seinen Innungen

Inhalt

- *Neue Anzeigenmotive „Starke Typen“*
- *Bundesprogramm ‚Ausbildungsplätze sichern‘ – Förderanträge veröffentlicht!*
- *PLW 2020 – Wie geht es weiter?*
- *Brandschutz – Fleißige Helfer(-lein)*
- *„Zins- und virenfrei nur mit uns“ – Abmahnung bei unseriöser Werbung*
- *Mehr Wert? Umsatzsteuersenkung*

Impressum

Herausgeber:
Fachverband Land- und Baumaschinentechnik NRW e. V.
Bahnhofsallee 11
40721 Hilden
Tel.: 0211 92595-40
Fax: 0211 92595-90
www.nrw.landbautechnik.de

Verantwortlich für den Inhalt:
RA Marcus Büttner

Neue Anzeigenmotive „Starke Typen“

Das neue Ausbildungsjahr hat gerade begonnen. Viele Jugendliche sind coronabedingt zurzeit noch auf der Suche nach einem geeignetem Ausbildungsplatz. Falls Sie noch unbesetzte Ausbildungsplätze anbieten, können Sie mit den neuen Motiven für Stellenanzeigen auf sich aufmerksam machen.

Um Sie als Betrieb bei der Gewinnung von neuen Auszubildenden zu unterstützen, stellen wir Ihnen die durch den Bundesverband entwickelten neuen Motive für Print und Online-Stellenanzeigen als Download-Link zur Verfügung. Die Anzeigenvorlagen sind im STARKE TYPEN-Design gehalten, die individuellen Logos der Betriebe können problemlos eingefügt werden.

Sollten Sie für Ihre Mitgliedsbetriebe fertige Anzeigenpakete benötigen, können Sie diese in unserer Geschäftsstelle per Mail an Frau Schröder abrufen. Außerdem erhalten Sie den Link zu den neu entwickelten Anzeigenmotiven unter ***schroeder@kfz-nrw.de***.

Förderanträge veröffentlicht!

Das Bundesprogramm ‚Ausbildungsplätze sichern‘ richtet sich an Betriebe, die durch die Corona-Krise besonders betroffen sind und enthält drei Förderbereiche, für die ab sofort Anträge gestellt werden können.

Ziel des Programms ist es, kleine und mittlere Unternehmen dabei zu unterstützen, die Ausbildungsaktivitäten in Zeiten von Corona aufrechtzuerhalten. Hierbei wird zwischen drei Formen der direkten finanziellen Unterstützung für Betriebe unterschieden:

Ausbildungsprämien
Die Ausbildungsprämie fördert Betriebe, die in erheblichem Umfang von der Corona-Krise betroffen sind und dennoch gleich viele Ausbildungsverträge für das Ausbildungsjahr 2020 abschließen, wie im Durchschnitt der Jahre 2017 bis 2019. Die Prämie besteht aus einem einmaligen Zuschuss in Höhe von 2.000 Euro je Ausbildungsvertrag. Alternativ gibt es die ‚Ausbildungsprämie plus‘ für zusätzliche Ausbildungsverträge. In diesem Fall beträgt der Zuschuss einmalig 3.000 Euro pro zusätzlichem Ausbildungsvertrag. Beide Zuschüsse werden nach der erfolgreich abgeschlossenen Probezeit ausgezahlt.

Fortsetzung auf Seite 2 >

< Fortsetzung von Seite 2

Zuschuss zur Ausbildungsvergütung
Betriebe, die coronabedingt Kurzarbeit anzeigen, aber einen Arbeitsausfall bei den Auszubildenden vermeiden, können den Zuschuss zur Ausbildungsvergütung erhalten. Betriebe, die trotz Kurzarbeit die Ausbildung regulär fortsetzen, erhalten einen Zuschuss in Höhe von 75 Prozent der Ausbildungsvergütung. Die Förderung wird für jeden Monat gezahlt, in dem der Betrieb einen Arbeitsausfall von mindestens 50 Prozent angezeigt hat.

Übernahmeprämien
Bildet ein Arbeitgeber einen Auszubildenden aus einem Betrieb weiter aus, der infolge der Corona-Krise insolvent ist, so kann die Übernahmeprämie für sogenannte Insolvenzlehrlinge beantragt werden. Der aufnehmende Betrieb erhält die Übernahmeprämie als einmaligen Zuschuss in Höhe von 3.000 Euro. Die Prämie wird nach der erfolgreich abgeschlossenen Probezeit ausgezahlt.

Weitere Informationen sowie die Antragsformulare und Formulare für die notwendigen Bescheinigungen stehen auf folgender Webseite zum Download bereit:
https://www.arbeitsagentur.de/unternehmen/finanziell/bundesprogramm-ausbildungsplaetze-sichern

Foto: Kampagne Starke Typen

PLW 2020 – Wie geht es weiter?

Traditionsgemäß finden in der zweiten Jahreshälfte die Praktischen Leistungswettbewerbe (PLW) in den Handwerksberufen statt. Aufgrund der Corona-Situation haben sich die Handwerkskammern in NRW darauf geeinigt, dass in diesem Jahr der PLW zwar stattfindet, allerdings auf Kammer- und Landesebene keine Wettbewerbe im Sinne einer Arbeitsprobe durch die Kammern unterstützt werden.

Aus diesem Grund wird der Sieger des PLW für die Land- und Baumaschinenmechatroniker/innen in diesem Jahr auf Landesebene nicht wie sonst üblich mit Hilfe der praktischen Arbeitsprobe ermittelt, sondern anhand von Noten, am grünen Tisch durch den Fachverband NRW.

Wir hoffen, dass wir im nächsten Jahr wieder wie gewohnt den Praktischen Leistungswettbewerb durchführen können.

Fleißige Helfer(-lein)

Im Rahmen einer Brandschau durch die Feuerwehr oder bei einem Betriebsbesuch durch Berufsgenossenschaft und Bezirksregierung wird neuerdings vermehrt nach dem betrieblichen „Brandschutzhelfer" gefragt. Wer oder was ist das, und welche Tätigkeiten übernimmt der Brandschutzhelfer?

Der Unternehmer trägt stets die Verantwortung für die Beschäftigten, die Sicherung des Betriebes und die öffentliche Sicherheit. Aber er kann nicht überall sein. Brandschutzhelfer werden vom Unternehmer benannt, um einen wichtigen Teil der Brandschutzaufgaben zu übernehmen. Hierzu zählen u. a. die Rettung von Menschen, die ersten – meist entscheidenden - Maßnahmen zur Brandbekämpfung, die Bedienung von Feuerlöschern und Wandhydranten sowie die Einweisung der Feuerwehr.

Der Unternehmer hat eine ausreichende Anzahl von Beschäftigten, um sie im Umgang mit Feuerlöscheinrichtungen zur Bekämpfung von Entstehungsbränden vertraut zu machen. Die benötigte Anzahl ergibt sich aus der Gefährdungsbeurteilung und sollte nicht weniger als 5 % der Beschäftigten betragen. Dies gilt ab einem Beschäftigten. Das heißt, auch in kleinsten Betrieben ist mindestens ein Brandschutzhelfer erforderlich.

Die gesetzliche Verpflichtung zur Benennung und Ausbildung ergibt sich aus dem Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG), der DGUV Vorschrift 1 und den „Technischen Regeln für Arbeitsstätten".

Die Ausbildung dauert einen Tag und enthält neben der Theorie auch praktische Übungen. Bei entsprechenden Vorkenntnissen, wie z. B. bei aktiven Feuerwehrleuten, können diese Mitarbeiter ohne weitere Ausbildung zum Brandschutzhelfer benannt werden. Inhalt und Umfang der Ausbildung sind in der DGUV Information 205-023 beschrieben. Die Ausbildung erfolgt durch eigene Brandschutzbeauftragte oder externe Anbieter. In der Praxis hat sich die Kombination von Brandschutzhelfer und Evakuierungshelfer als sinnvoll erwiesen. Die benötigten Kenntnisse können durch Brandschutzbeauftragte im Rahmen einer Unterweisung vermittelt werden. Ein Evakuierungshelfer ist gesetzlich aber nicht vorgeschrieben.

Foto: Adobe Stock

Für Rückfragen und für die Beratung vor Ort steht Frank Wollny unter 0173-1962546 oder ***wollny@kfz-nrw.de*** gerne zur Verfügung.

„Zins- und virenfrei nur mit uns“

Corona zwingt viele zum Umdenken, auch was die Werbung betrifft. Über’s Ziel hinausschießen heißt im Rechtsdeutsch: Abmahnung riskieren. Auf was Betriebe achten sollten.

Foto: Adobe Stock

„16 % MWSt. geschenkt!“
Einer der Punkte des Konjunkturprogramms, mit dem die Bundesregierung die Wirtschaft ankurbeln will, ist die Absenkung der Mehrwertsteuer auf 16 %. Wer die Kauflust der Kunden noch weiter steigern möchte, könnte auf die Idee kommen, ihnen die Mehrwertsteuer komplett zu erlassen. Geht das überhaupt, oder wäre eine solche Werbung eine Irreführung der Kunden? Ja das geht, wie der Bundesgerichtshof schon vor mittlerweile 10 Jahren entschieden hat. Denn jeder weiß, dass Unternehmen keine Steuer „verschenken“ können, sondern dem Kunden mit Aktionen wie dieser schlicht und ergreifend einen Rabatt einräumen. Aber Vorsicht: wer dem Kunden beim Kauf eines Fahrzeugs einen Rabatt in Höhe des Mehrwertsteueranteils gewähren will, gibt ihm rechnerisch keine 16 %, sondern nur 13,79 %. Hierauf sollte gesondert hingewiesen werden. Generell ist zu beachten, dass Werbeaussagen objektiv richtig und nachvollziehbar sein müssen.

„Corona-Killer: tötet 99 % aller Viren“
Wer mit der Desinfektion oder der Wirkung seiner Reinigungsarbeiten wirbt (z. B. bei der Fahrzeuginnenreinigung), muss darauf achten, dass sie halten, was sie versprechen. Häufig reicht nämlich ein einfaches Aufsprühen nicht aus, sondern die Flächen müssen in einer bestimmten Art und Weise vor- und nachbearbeitet werden, um überhaupt eine Wirkung zu erzielen. Und auch bei korrekter Anwendung kann fraglich sein, ob tatsächlich „99 %“ der Viren beseitigt werden. Insofern bewegt sich diese Werbeaussage im Bereich der Spekulationen und sollte unterbleiben.

„Kennen Sie den?“
Kundenakquise hin oder her: der Anruf bei potentiellen Kunden oder die Zusendung einer E-Mail zu Werbezwecken ist ohne Einwilligung nicht zulässig. Und auf das dünne Eis einer konkludenten Einwilligung – das heißt ein Verhalten, aus dem geschlossen werden kann, mit der Werbung einverstanden zu sein – sollten Betriebe sich nicht begeben. Das zeigt, wie wichtig es ist, sich vom Kunden eine Einwilligungserklärung unterschreiben zu lassen. In dieser kann er ankreuzen, ob er Werbung bekommen möchte oder nicht. Ein Muster kann per E-Mail unter: ***luedtke@kfz-nrw.de*** abgerufen werden.

„Inspektion zum Aktionspreis - Alle Marken!“
Von derartiger Werbung sollte man ebenfalls Abstand nehmen. Denn sie suggeriert, dass alle Marken und damit auch alle Modelle in den Genuss des Aktionspreises kommen. Mal abgesehen davon, dass es ausgesprochen schlecht kommt, wenn der Kunde damit abgespeist wird „Nein, für Ihr Fahrzeug gilt das nicht“, wäre die Werbung auch wettbewerbsrechtlich irreführend. Stattdessen sauber beschreiben, für wen welche Aktion gilt und alle sind zufrieden.

„Sofort lieferbar“
Dergleichen liest man häufig in Online-Shops. Klingt natürlich verlockend und wenn etwas sofort da ist, sind viele Kunden auch bereit, den ein oder anderen EURO mehr auszugeben. Hat aber auch zur Folge, dass die Ware tatsächlich unverzüglich an den Kunden geliefert werden muss. Übrigens ist Corona hier keine Ausrede. Sofort heißt: sofort!

„Günstige Finanzierung“
Die Werbung per Videobotschaft wird immer beliebter. Hierbei sollten Betriebe aber darauf achten, dass bei diesem Format die gleichen Spielregeln gelten, wie bei der Werbung in Print- oder anderen Medien. Wer beispielsweise für eine Finanzierung mit Zinssätzen oder sonstigen Zahlen wirbt, hat zahlreiche Informationspflichten. Diese müssen auch im Video gezeigt werden und zwar so, dass der durchschnittliche Beobachter sie mühelos wahrnimmt. Ein paar Sekunden Kleingedrucktes reichen da nicht.

Bei Verbraucherdarlehensverträgen hinweisen auf:
- Identität und Anschrift des Darlehensgebers
- Nettodarlehensbetrag
- Sollzinssatz und Auskunft, ob fester oder variabler Zinssatz
- Gesamtkosten
- effektiven Jahreszins

Mehr Wert?

Mit Wirkung 1. Juli 2020 wurde bekanntlich auf Grund der Auswirkungen der Corona-Krise überraschend der Regelsatz der Umsatzsteuer gesenkt. Befristet für ein halbes Jahr wurde der Regelsatz der Umsatzsteuer um drei Prozentpunkte, von 19 Prozent auf 16 Prozent, reduziert, während diese für die zur Umsatzsteuerpauschale optierenden Landwirte i. H. v. 10,7 % unverändert bleibt. Damit ist die Umsatzsteuersenkung die wichtigste Maßnahme im Konjunkturprogramm der Bundesregierung. Mit diesem ‚Marshallplan 2.0' soll die Wirtschaft im zweiten Halbjahr 2020 angekurbelt werden.

Foto: Adobe Stock

Für die Mitgliedsbetriebe ergeben sich zwar Chancen - im Handel wie im Service -, umsatz- und auslastungsmäßig zu profitieren. Jedoch hat die befristete Steuersenkung unerwartete Auswirkungen in vielen Unternehmensbereichen. Außerdem müssen Unternehmer zahlreiche bürokratische Hürden und auch fiskalische Fallstricke beachten.

Umsatzsteuerhöhe

Zunächst stellt sich die Frage, ob oder vielmehr wann welcher Umsatzsteuersatz, entweder 16 Prozent oder 19 Prozent, gilt. Das hängt immer davon ab, zu welchem Zeitpunkt die Umsatzsteuer auf eine Lieferung oder erbrachte Leistung zu berücksichtigen ist. Für die Entstehung der Umsatzsteuer und die richtige Anwendung des Steuersatzes ist es entscheidend, wann eine Lieferung oder Leistung ausgeführt und vom Auftraggeber abgenommen worden ist. Bei einer Lieferung ist es die Verschaffung der Verfügungsmacht (Übergabe), bei einer Werkstattdienstleitung ist es der Zeitpunkt der Auftragsvollendung (Abholung). Damit ist weder der Tag der Rechnungstellung noch der Tag der Zahlung für die Höhe des Steuersatzes maßgeblich. Hier wird in der Praxis viel falsch gemacht.

Beispiele:

Wurde die reparierte Maschine vom Kunden bereits vor dem 1. Juli abgeholt, die Rechnung jedoch erst nach dem 1. Juli an den Kunden verschickt, gilt der Mehrwertsteuersatz von 19 Prozent.

Wurde eine Maschine vor dem 1. Juli gekauft, aber erst nach dem 1. Juli an den Kunden ausgeliefert, gilt der neue Steuersatz von 16 Prozent. Das gilt sowohl für regel- als auch differenzbesteuerte Maschinen.

Länger andauernde Instandsetzungsaufträge, die vor dem 1. Juli begonnen wurden und erst im zweiten Halbjahr fertig gestellt bzw. abgenommen werden, werden demnach mit 16 Prozent Umsatzsteuer belastet, sofern die Rechnungserstellung über den Gesamtbetrag erfolgt. Im Gegenzug gilt: wird ein Auftrag erst nach dem 31. Dezember 2020 abgeschlossen und erfolgt eine abschließende Rechnung, ist der komplette Auftrag mit 19 Prozent Umsatzsteuer abzurechnen. Es gilt also: Lieferungen und Leistungen, die bis zum 30. Juni 2020 erbracht und abgenommen wurden, erscheinen mit 19 Prozent auf der Rechnung; solche, die im Zeitraum zwischen dem 1. Juli und 31. Dezember 2020 erbracht und abgenommen werden, müssen mit 16 Prozent ausgewiesen werden.

Vorsteuerabzugsberechtigung

Vorsteuerabzugsberechtigte Kunden werden keine Probleme damit haben, wenn ihnen 16 Prozent oder ab 2021 wieder 19 Prozent für eine Leistung oder Lieferung in Rechnung gestellt werden, da sie diese in voller Höhe als Vorsteuer geltend machen können,

sofern der korrekt anzuwendende Umsatzsteuersatz in Rechnung gestellt wird.

Anders stellt sich die Sachlage für Privatkunden dar, die mit der Umsatzsteuer belastet werden. Diese Kundengruppe ist bestrebt, dass in Auftrag gegebene Lieferungen und Leistungen bis zum 31. Dezember 2020 erbracht werden, um eine Mehrbelastung zu vermeiden. Da der Preis gegenüber Verbrauchern immer inklusive der Mehrwertsteuer anzugeben ist, sollte vereinbart werden, dass sich bei Änderungen der Umsatzsteuer der Kaufpreis entsprechend ändert.

Für Betriebe ergeben sich daraus zahlreiche Bereiche, in denen die Umsatzsteuerabsenkung zu Handlungen zwingt:

Kassensysteme
Unternehmen mussten die Software ihrer Kassensysteme an die neue Umsatzsteuer anpassen bzw. anpassen lassen. Dazu sollte geprüft werden, ob die bisherigen hinterlegten Steuerschlüssel für den Zeitraum 1. Juli bis 31. Dezember nicht nur ‚überschrieben' wurden. Vielmehr muss unbedingt ein neuer Steuersatz angelegt werden. um im Rahmen von späteren Betriebsprüfungen - aufgrund der ansonsten identisch belegten Steuerkennzeichen in der Kassensoftware - die Nachvollziehbarkeit und die Anwendbarkeit der jeweiligen Steuersätze um den Umstellungszeitpunkt in Frage gestellt werden könnte.

Rechnungswesen
Für die Buchhaltung ist es ratsam, ergänzende Bilanzkonten zur Umsatzsteuer anzulegen, um die unterschiedlichen Umsatzsteuer- und Vorsteuersätze in den beiden Halbjahren des Jahres 2020 erfassen und abgrenzen zu können.

Preisangaben
Unternehmen mit Ladenlokalen können für die vorübergehende Senkung der Mehrwertsteuer von einer Ausnahmemöglichkeit in der Preisangabenverordnung Gebrauch machen. Sie erlaubt es, an der Kasse pauschale Rabatte zu gewähren, ohne die Preisauszeichnung an jeder einzelnen Ware zum 1. Juli 2020 zu ändern.Voraussetzung dafür ist, dass dieser Pauschalrabatt nach Kalendertagen zeitlich begrenzt ist, durch Werbung bekannt gemacht wurde (das kann auch im Ladenlokal geschehen) und dass es sich um generelle Preisnachlässe handelt.

Erhaltene oder geleistete Anzahlungen
Anzahlungen werden oftmals beim Kauf oder bei einer Reparatur gefordert. Bei erhaltenen Anzahlungen auf Lieferungen und Leistungen, die nach dem 30. Juni ausgeliefert bzw. erbracht werden, müssen Unternehmer Berichtigungen bei der Umsatzsteuer und beim Vorsteuerabzug vornehmen, da der Umsatzsteueranteil in der Anzahlungsrechnung 19 Prozent betrug. Der Betrieb bekommt also die zu viel gezahlte Umsatzsteuer vom Finanzamt zurückerstattet. Das gleiche gilt auch für Vorausrechnungen, ausgestellt vor dem 1. Juli 2020.Bei geleisteten Anzahlungen vor dem 1. Juli muss ebenfalls eine Vorsteuerberichtigung erfolgen, wenn die Erbringung der Leistung oder Lieferung erst im zweiten Halbjahr erfolgt. Denn der Vorsteuerabzugsbetrag aus der geleisteten Anzahlung betrug 19 Prozent, jedoch fällt die Lieferung bzw. Leistungserstellung in den Zeitraum nach dem 30. Juni. Damit reduziert sich der Anspruch auf Vorsteuererstattung auf 16 Prozent gegenüber dem Finanzamt.

Dauerschuldverhältnisse
Bei Dauerleistungen sind die Nettopreise maßgeblich, auf die die gesetzliche Umsatzsteuer aufgeschlagen wird. Bei der Reduzierung der Umsatzsteuer, müssen Vorsteuerabzugsberechtigte die Vorsteuer entsprechend korrigieren. Maßgeblich ist das Ende des Leistungsabschnitts (z. B. Monatsletzter). Sicherzustellen ist, dass dazu vom Vertragspartner die für den Absenkungszeitraum ausgewiesene Umsatzsteuer in den Verträgen oder Dauerrechnungen angepasst wird, ansonsten wird die höhere Umsatzteuer geschuldet.

Bei Leasingverträgen muss unterschieden werden ob Leasinggeber Netto- oder Bruttoraten ausgewiesen haben. Nur im ersten Fall ergibt sich eine Änderung für den Absenkungszeitraum, da auf die Nettorate die abgesenkte Umsatzsteuer zur Anwendung kommt.

Umsatzsteuervorteile
Unternehmen sind übrigens nicht verpflichtet, die Umsatzsteuersenkung an Kunden weiterzugeben. In dem Fall kann die bisherige Preisauszeichnung beibehalten und gegenüber den Kunden abgerechnet werden. Als Konsequenz wird einfach weniger Umsatzsteuer an das Finanzamt abgeführt, mit der Folge, dass sich der Gewinnanteil für den Verkäufer vergrößert. Anders stellt sich die Situation dar, wenn mit einem Vorsteuerabzugsberechtigten ein Nettofixpreis ausgehandelt wurde. Dann muss der Leistende bzw. Liefernde die Steuersenkung weitergeben.

Umsatzsteuerrisiken
Falls Rechnungen oder Kassenbons nach dem 30. Juni noch auf 19 % Umsatzsteuer lauten, dann muss auch der genannte Steuersatz abgeführt werden. Wenn Kunden zum Vorsteuerabzug berechtigt sind, droht Verlust in Höhe der Umsatzsteuerdifferenz von 16 % zu 19 %. In dem Fall entsteht eine nicht abziehbare Umsatzsteuerbelastung für den Rechnungsaussteller.

FAZIT

Sofern Lieferungen und Leistungen gegenüber vorsteuerabzugsberechtigten Unternehmern erbracht werden, ist es letztlich gleichgültig, ob die Leistung vor oder nach der jeweiligen Steuersatzänderung erfolgt, da die Steuer beim Leistungsempfänger aufkommensneutral, also nicht kostenwirksam ist.

Bei nicht vorsteuerabzugsberechtigten Kunden hingegen ist die Umsatzsteuer kostenwirksam, so dass eine Lieferung bzw. Ausführung der Leistung im Absenkungszeitraum für ihn vorteilhaft sein kann. Etwaige Verkaufs- und Umsatzsteigerungen sind deshalb am ehesten für die Mitgliedsbetriebe von den privaten Kunden zu erwarten, da nur diese von der Umsatzsteuersenkung profitieren.

Ob der Betrieb darüber hinaus vom Effekt der Umsatzsteuerabsenkung profitieren kann, wird davon abhängen, ob er die Senkung in Gänze oder zumindest teilweise an die Kunden weitergibt. Dabei muss man im Auge behalten, wie sich die Wettbewerber verhalten.

Stets ist aber auf die richtige Ausstellung der Rechnung zu achten. Die Finanzverwaltung wird in künftigen Betriebsprüfungen die korrekte Anwendung der Umsatzsteuersätze kontrollieren. Daher ist dringend zu empfehlen, Liefer- bzw. Leistungsdatum zweifelsfrei zu dokumentieren, z. B. über den Termin der Zulassung, ein ordnungsgemäß ausgefülltes Übergabeprotokoll, einen quittierten Lieferschein, Abholscheine, Versandprotokolle und Ähnliches.

Für weitere Informationen steht die Beratungsstelle Wolfgang Esser telefonisch unter: 0211-92595-22 oder per E-Mail: ***esser@kfz-nrw.de*** zur Verfügung.

Assekuranz Service NRW GmbH

ad-cetera Internet- und Werbeagentur · 48653 Coesfeld · www.ad-cetera.de

AGRAR-CONCEPT

die ALL-RISK POLICE für den Land- und Baumaschinenhandel

AGRAR-CONCEPT ist die erste und bislang einzige All-Risk Police im Land- und Baumaschinenbereich. Sie wurde durch die Fachleute des LandBauTechnik Bundesverband e.V. sowie Experten des offiziellen Kooperationspartners des Bundesverbandes, dem Assekuranz Service NRW GmbH, zusammen mit einem erstklassigen deutschen Versicherer geschaffen.

Innerhalb einer einzigen Police ist eine Vielzahl von Risiken zusammengefasst, um die Versicherung eines Betriebes, aber auch die Verwaltung und Handhabung dieser Versicherung so einfach wie möglich zu machen.

IHRE VORTEILE:

- **ALLES VERSICHERT IN EINER POLICE**
- **KEINE UNTERVERSICHERUNG**
- **KEIN VERWALTUNGSAUFWAND**
- **NUR EINEN ANSPRECHPARTNER FÜR ALLE FRAGEN UND IN ALLEN SCHADENANGELEGENHEITEN**

Assekuranz-Service NRW GmbH Kooperationspartner des LandBauTechnik Bundesverband

Assekuranz Service NRW GmbH
An der Eickesmühle 22
41238 Mönchengladbach

Tel.: 0180/2000372
Fax: 0180/2000373
www.assekuranz-service-nrw.de