

Die Broschüre informiert aber auch darüber, wann ein Betrieb ein Beschäftigungsverbot für alkoholisierte Mitarbeiter aussprechen muss und wie am besten der Heimtransport organisiert wird. Die Broschüre steht unter: www.lbgf.de/medien/Sonderdrucke als PDF-Datei zum kostenlosen Download bereit.

Mit Alkohol kein Versicherungsschutz

Ist Alkohol im Spiel, so ist der gesetzliche Unfallversicherungsschutz sehr schnell gefährdet. Dann wird im Einzelfall abgewogen, ob der Unfall ohnehin passiert wäre oder ob es wesentlich am Alkohol gelegen hat. „Es gibt keine feste Promillegrenze als Orientierungsmaßstab“, erläutert Sozialrechtsexperte *Michael Woltjen* von der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege, der zweitgrößten gesetzlichen Unfallversicherung in Deutschland. „Daher ist es besser, von vornherein auf Bier, Wein, Sekt und Co. am Arbeitsplatz zu verzichten“. Insbesondere für den anschließenden Heimweg ist dies wichtig: Unter normalen Umständen ist der Weg zur und von der Arbeit versichert – bei alkoholbedingter Fahrunfähigkeit jedoch meist nicht.

Aus dem Unfallgeschehen Lichtbogen an Hausanschlusskasten

Arbeitsauftrag. Ein Monteur eines Netzbetreibers sollte einen neuen Kabelabgang an einem Hausanschlusskasten herstellen. Die Verbraucherseite war durch Entfernen der Sicherungen spannungsfrei geschaltet worden. Lediglich auf Versorgerseite lag noch vom Netzkabel Spannung an.

Unfallhergang. Der Monteur begann das Abgangskabel zu montieren, verzichtete aber auf zusätzliche Abdeckungen (Bild 1) der aktiven und noch unter Spannung stehenden Teile im unteren Bereich des Hausanschlusskastens. Im Laufe der Arbeiten näherte er sich unbewusst mit einer Zange dem unteren Anschlussraum und verursachte



1 Abdecken aktiver Teile beim Arbeiten unter Spannung an Hausanschlusskästen

einen Kurzschluss. Der daraus folgende Lichtbogen wurde erst durch Auslösen der vorgelagerten 125 A-Sicherung des Ortsnetzes gelöscht. Der Monteur musste wegen der – zum Glück leichteren – Verbrennungen ins Krankenhaus gebracht werden.

Unfallanalyse. Eindeutige Unfallursache war der Verzicht auf die erforderlichen Abdeckungen der unter Spannung stehenden Anschlusssteile. **Der Monteur verstieß eindeutig gegen die fünf Sicherheitsregeln (TRBS 2131, Abschn. 4.3.2.1 und 4.3.2.2).** Die Unfalluntersuchung ergab, dass die erforderlichen Schutzausrüstungen im Fahrzeug mitgeführt wurden und somit zur Verfügung standen. Daraus ist zu schließen, dass der Monteur die möglichen Gefahren mit Sicherheit unterschätzte – wie leider viel zu häufig bei diesen Arbeiten.

Anspruch auf Unfallrente

Arbeitnehmer, die am Arbeitsplatz Opfer eines Überfalls werden, haben Anspruch auf Unfallrente, entschied das Landessozialgericht (LSG) Sachsen-Anhalt und hob damit ein Urteil des Sozialgerichts (SG) auf. Bei einem Überfall auf einer Tanzveranstaltung schossen zwei maskierte Männer auf einen Aushilfskellner, der seitdem querschnittsgelähmt ist. Eine Unfallrente war zunächst abgelehnt worden, weil das SG ein persönliches Motiv für die Tat annahm. Dies konnte nicht bewiesen werden. Daher sprach man ihm letztlich doch eine Rentenzahlung zu – **Az.: L 6 U 32/04.** *J. Jühling*

Firmenrechtsschutz auf dem Prüfstand

Handwerksbetriebe bewegen sich im Alltag – aus juristischer Sicht – oft auf dünnem Eis. Neben dem „Minenfeld“ Arbeitsrecht ergeben sich eine ganze Reihe Konfliktfelder – z. B. im Steuer-, Sozial-, aber auch Vertragsrecht. Dennoch ist vorher sorgfältig zu sondieren, wann eine Rechtsschutzpolice überhaupt lohnt und worauf bei Vertragsabschluss zu achten ist.



Wenn Rechtsschutz erforderlich ist

Kaum ein kleines oder mittelständisches Unternehmen kann sich eine eigene Rechtsabteilung leisten. Doch meist drängt die Zeit, wichtige Fristen könnten veräußert werden. Und für jedes Problem steht nicht immer gleich ein spezialisierter Anwalt parat: etwa wenn mit einem Geschäftspartner ein neuer Vertrag ausgehandelt werden soll. Auch bei Verhandlungen mit Behörden ist oft Unterstützung in Form eines juristischen Rats nötig. Dann kann eine Rechtsschutzpolice helfen.

Rechtsschutzversicherer mit neuem Angebot

Mit neuen Serviceangeboten – über den üblichen finanziellen

Beistand hinaus – wollen die Gesellschaften so bei potentiellen Kunden punkten: etwa mit dem Rechtsrat am Telefon für Firmenkunden, teils rund um die Uhr und auch für Sachgebiete, die nicht versichert sind.

Arag, Allianz, D.A.S., HDI-Gerling, Nürnberger usw. – fast jede Gesellschaft, die etwas auf sich hält, liefert im Rechtsschutzpaket inzwischen auch gleich den schnellen Draht zum Anwalt mit. Für besondere Notfälle gibt es außerdem bei Advocard den „Anwalt auf Rädern“, der direkt ins Haus kommt.

Vom reinen Kostenerstatter zum Rechtsdienstleister – so beschreibt die Branche selbst den neuen Trend am hart umkämpften Rechtsschutzmarkt. Für den unabhängigen Versicherungsbe-

Intrum Justitia zur Zahlungsmoral in Europa

- Im Durchschnitt müssen europäische Unternehmen 55,5 Tage auf das Geld ihrer Kunden warten
- Besonders betroffen von Zahlungsverzögerungen und -ausfällen sind kleine Unternehmen mit bis zu 19 Mitarbeitern. Sie müssen im Durchschnitt 3,1 % ihrer Forderungen vollständig ausbuchen
- Auch Firmen mit bis zu 49 Mitarbeitern verzichten im Schnitt aktuell auf 3 % der ihnen eigentlich zustehenden Rechnungssumme
- Insbesondere kleinen Firmen fehle die Expertise für ein effizientes Forderungsmanagement, so die Analyse
- Zu den Branchen, die überdurchschnittlich stark von Zahlungsausfällen betroffen sind, gehören u. a. Dienstleister und Bau.

rater *Werner Fütterer* erklärt sich die neue Strategie der Rechtsschutzversicherer schlicht und einfach aus dem Mangel an Kundschaft. Viele Unternehmer waren gar nicht mehr an einer Rechtsschutzpolice interessiert, seit die Prämien in jüngster Zeit aufgrund der schlechten Schadenstatistik angehoben wurden. Mit Assistance-Leistungen soll das nun ausgebügelt werden.

Der Streit ums „liebe“ Geld

Auch das Forderungsmanagement gehört neuerdings bei mehr und mehr Rechtsschutzversicherern zum aktuellen Produktangebot. Darin zeichnet sich ein gewisses Entgegenkommen der Gesellschaften ab.

Die Versicherungsbranche hat Rechtsstreitigkeiten der Firma mit ihren Auftraggebern und -nehmern nach schlechten Erfahrungen in der Vergangenheit vom Versicherungsschutz grundsätzlich ausgeklammert. „Bis auf wenige Ausnahmen gelten Streitigkeiten aus schuldrechtlichen Verträgen – also der klassische

Firmenvertragsrechtsschutz – als nicht versicherbar“, sagt *Torsten Schwan*, Chefproduktmanager der Ergo-Versicherungsgruppe. Es gibt diesen Versicherungsschutz nur für sehr wenige Berufsgruppen. Handwerker gehören in der Regel nicht dazu.

Mit dem zusätzlichen Angebot besteht für sie nun immerhin die Möglichkeit, unstrittige Forderungen mithilfe des Versicherers professionell anzumahnen und einzutreiben – ggf. bis hin zum gerichtlichen Mahnverfahren und ohne Abtreten der Forderungen.

Schlechte Zahlungsmoral

Aufschlussreich ist hierbei die statistische Erhebung zur Zahlungsmoral von Intrum Justitia in 25 europäischen Ländern einschließlich Deutschland. Sie macht die Brisanz des Themas vor dem Hintergrund der globalen Finanzkrise noch einmal überdeutlich.

Unternehmen sind demnach nicht nur in der Kreditklemme, auch Zahlungsausfälle gefährden ihre Liquidität. Gerade der Mittelstand hat mit einer immer

schlechteren Zahlungsmoral der Kunden zu kämpfen (**Kasten**).

Rechtsschutz nun für alle Handwerksbetriebe möglich

Die Situation ist durchaus nicht ungewöhnlich: Kunden, die nicht zahlen, Lieferanten, die nicht liefern, Ärger mit Subunternehmern – Rechtsweg zwar nicht ausgeschlossen, aber ein Nervenkrieg für den Betriebsinhaber, zudem kostspielig und Ausgang meist ungewiss.

Am Rechtsschutzmarkt gab es für Streitigkeiten dieser Art bislang keinen Deckungsschutz mehr – bis auf wenige Ausnahmen. Doch der Rechtsschutzversicherungsmarkt bleibt weiter in Bewegung.

Für Innungsbetriebe. Über Verbände und Institutionen gibt es hin und wieder Sonderlösungen für bestimmte Gruppen wie das Angebot der Allrecht, dem Rechtsschutzversicherer der Signal-Iduna-Gruppe und der Münchener Verein. Innungsbetriebe können beispielsweise dort be-

reits seit einiger Zeit den am Markt eher seltenen Baustein Firmenvertragsrechtsschutz abschließen und so z. B. bei Problemen mit Kunden, Lieferanten oder auch Subunternehmern mit finanzieller Absicherung den Rechtsweg beschreiten.

Für alle Handwerksbetriebe. Seit Jahresbeginn steht der Firmenvertrags-Rechtsschutz der Signal-Iduna-Tochter allen Handwerksbetrieben offen.

Einzige Voraussetzung für den Vertragsabschluss:

Der Betrieb muss entweder in die Handwerksrolle der zuständigen Handwerkskammer eingetragen oder die Betriebsart der Firma muss in den Anlagen A und B, Abschnitt 1 der Handwerksordnung aufgeführt sein.

Für Innungsbetriebe ist der Versicherungsschutz dabei besonders günstig zu haben. Sie erhalten rund 20 % Rabatt im Vergleich zu Betrieben ohne Innungsmitgliedschaft – vorausgesetzt, zwischen dem Anbieter Allrecht und der jeweiligen Kreishandwerkerschaft besteht ein Rahmenvertrag. Da

Passend zum Schalterprogramm: das neue Gira Rufsystem 834.

Ein Design für Lichtschalter, Steckdose und die Rufanlage in WC, Ruhe- oder Behandlungsraum: Das neue Gira Rufsystem 834 passt in die Gira Schalterprogramme und ermöglicht damit eine große Freiheit in der Wahl der Farb- und Rahmenvarianten – passend zu jedem Interieur. Das System erfüllt alle sicherheitstechnischen Anforderungen der DIN VDE 0834 und eignet sich sowohl für den Einsatz im behindertengerechten WC oder in Arztpraxen, als auch für komplexe Installationen in großen Krankenhäusern und Pflegeheimen. Mehr Informationen unter: Tel +49(0)21 95-602-0, Fax +49(0)21 95-602-339 oder www.gira.de/rufsystem834 Abb. links: Gira Dienstzimmerterminal. Rechts: Zweifachkombination Tastschalter/SCHUKO-Steckdose, Schalterprogramm Gira E22 Aluminium, Montage flach auf der Wand.



rüber hinaus muss der Betrieb das Rechtsschutzpaket für Handwerk, Handel und Gewerbe mit-versichern.

Das Policen-Konzept

Die Police ist für Betriebe mit bis zu 15 Mitarbeitern konzipiert. Darüber hinaus erfolgt eine Einzel-fallprüfung. Der erweiterte Firmen-Vertragsrechtsschutz deckt dabei den gerichtlichen Rechts-schutz für alle vertraglichen Streit-igkeiten der Firma – z. B. gegen Kunden, Lieferanten und Sub-unternehmer ab einem Streitwert von 1500 Euro. Die Selbstbeteili-gung liegt bei 500 Euro je Scha-denfall, die Deckungssumme bei 300000 Euro.

Ausgeschlossen sind Streitigkei-ten aus Versicherungsverträgen und aus dem Handelsvertreter-, Makler- und Gesellschafterver-tragsrecht. Streitigkeiten aus Ge-neralunternehmer-Verträgen sind nur dann eingeschlossen, wenn der Auftragswert 15000 Euro nicht übersteigt.

Kosten, die bis zur Einschaltung des Gerichts anfallen, werden nicht übernommen. Der Versiche-rungsschutz gilt für ganz Europa. Vertrieben werden die Policen über Signal Iduna und Münchener Verein (**Beispiel 1**).

Nicht ohne Beratung

Auch die Allianz bietet sei einigen Monaten den Zusatzbaustein

Beispiel 1

Die neue eingebaute Nieder-temperatur-Heizung mit Solar-kollektor soll angeblich nur feh-lerhaft und mit geringem Wir-kungsgrad laufen. Die Kundin friert und zahlt deshalb die vereinbarten Raten nicht. Nach mehreren gütlichen Klärungs-versuchen und ersten Ermah-nungen kündigt die Installa-tionsfirma das Ratenabkom-men und verlangt den vereinbarten Werklohn von 8900 Euro zurück. Die Kundin zahlt nach Rücksprache mit dem örtlichen Verbraucher-schutzverein jedoch nur 5000 Euro. Mehr sei die Heizungsan-lage nicht wert. Die Firma reicht daraufhin Klage gegen die Kun-din auf Zahlung der restlichen 3900 Euro ein. Auch hier be-steht Versicherungsschutz.

Vertragsrechtsschutz für einige Bereiche des Handwerks an. Das Elektrohandwerk gehört jedoch nach Auskunft der Gesellschaft nicht dazu. Umsehen, umhören und nachfragen lohnt sich trotz-dem immer.

Wer sich für eine Rechtsschutz-police entscheidet, sollte sich vom Vermittler auf jeden Fall vor-ab eingehend beraten lassen – etwa, was Wartezeit und Aus-schlüsse betrifft. „Man muss sehr genau hinschauen und prü-fen, inwieweit das für den eigen-en Betrieb tatsächlich passt“, so der Versicherungsberater *Füt-terer*. Vieles, von dem man glau-be, es sei versichert, sei eben nicht abgedeckt. Veranlasst nicht zuletzt durch „Prozesshanserei“, wachen Rechtsschutzversicherer zudem mehr als andere Gesell-schaften über die so genannte Schadenquote „In den letzten Jahren wurden die Kundenbestände großflächig ‚saniert‘“, so *Fütterer*. „Das heißt, mehr als zwei oder drei Fälle auf dem Scha-denkonto – und man ist raus.“

Infos und Tipps für den Vertragsabschluss

Anbieter. Dazu gehören die Advo-card, Allianz, Arag, Allrecht (Vertrieb über Signal Iduna, Münche-ner Verein), D.A.S., HDI-Gerling, Neue Rechtsschutzversicherung NRV (Vertrieb über VHV und Nürn-berger), Roland Rechtsschutz, R+V.

Baustein oder solo. Auch beim Firmenrechtsschutz wird mit be-stimmten Extras geworben. Der Haken – im Kleingedruckten versteckt: Die besten Bedingungen bekommt man i.d.R. nur, wenn man den Vertrag mit weiteren Bausteinen koppelt – mindestens mit dem Verkehrsrechtsschutz. Häufig ist die Premiumvariante auch nur in Verbindung mit den großen Rundum-Rechtsschutzpa-keten zu haben, die Rechtsgebiete sowohl aus dem gewerblichen und privaten Bereich abdecken.

Wartezeit. Bei den meisten Ver-trägen greift der Versicherungs-schutz nach einer dreimonatigen Wartezeit. Je nach Vertrag und Anbieter kann die Wartezeit zwi-schen zwei und sechs Monaten variieren.

Wichtig: Rechtsschutzfälle, die vorher eintreten, sind nicht versi-chert. Dabei kommt es nicht da-rauf an, wann ein Rechtsstreit be-

Beispiel 2 – Prämienstaffelung Unverbindliches Rechenbeispiel – Vertragslaufzeit von mindestens drei Jahren

Eine Handwerksfirma mit 20 Vollzeitarbeitern zahlt jährlich 2568,73 Euro inkl. Versiche-rungssteuer z. B. bei der Nürn-berger Versicherung für das Rechtsschutzpaket, beste-hend aus Privat-, Berufs- und Verkehrsrechtsschutz inklusive Wohnungs- und Grundstücks-rechtsschutz gemäß § 28 NRV 2007 PLUS – ohne Selbstbeteiligung (SB) von 500 Euro sind es 1191,67 Euro. Bei 50 Be-schäftigten kostet das gleiche Paket rund 4861,51 Euro ohne SB. Mit 500 Euro SB sind es 2584,20 Euro.

ginnt. „Schadenzeitpunkt ist der Zeitpunkt des ersten ursächli-chen Verstoßes gegen ein Gesetz oder einen Vertrag. Liegt dieser Schadenzeitpunkt vor Vertrags-abschluss, innerhalb der Warte-zeit (s. o.) oder nach Vertragsende, besteht kein Versicherungs-schutz“, so Versicherungsberater *Werner Fütterer*.

Ausschlüsse. Vor allem im Ver-tragsrechtsschutz ist zu beach-ten, dass Streitigkeiten aus Ver-sicherungsverträgen häufig nicht mitversichert sind. Auch Verfah-ren wegen Halte- und Parkver-stößen im Straßenverkehr sind oft ausgeklammert.

Selbstbehalte. „So hoch wählen, wie man sie tragen kann, um Beiträge einzusparen“, empfiehlt *Fütterer* (**Beispiel 2**).

Leistungsumfang. Günstig ist nicht immer gleich gut. Deshalb gilt: vergleichen und Prioritäten setzen – etwa was die Höhe der Deckungssummen betrifft, den Geltungsbereich der Versiche-

Beispiel 3

Forderungsausfall

Die neue Solaranlage glänzt auf dem Dach. Doch der Kunde ist nicht zufrieden. Er bemängelt die Qualität der Hand-werksleistung und weigert sich, die Rechnung zu bezah-len. Der Handwerker sieht sich gezwungen, seine Ansprüche vor Gericht durchzusetzen.

rung und Einschlüsse wie z. B. In-ternet-Rechtsschutz oder Rechts-schutz hinsichtlich des Allgemei-nen Gleichbehandlungsgesetzes. **Deckungssummen.** Das sind meist 500000 Euro, teils auch 1 Mio. Euro, in den Premiumvari-anten auch unbegrenzt.

Gerichtliche und außergericht-liche Streitkosten. Normaler-weise deckt die Police beides ab. Es gibt aber – gerade im Ver-tragsrechtsschutz – auch Ange-bote, die nur für die gerichtlichen Kosten aufkommen.

„Das heißt – alles, was im nor-malen Handwerkerleben außer-gerichtlich erledigt wird – und das sind 90 % und mehr – fällt nicht unter die Deckung“, so der Versi-cherungsberater. „Hier sollte man darauf achten, dass solche Einschränkungen nicht gleich alles wieder zunichte machen, auf jeden Fall aber bei Vertrags-abschluss die Entscheidung gründlich abwägen.“

Forderungsausfallpolice mit Rechtsschutz

Eine weitere Möglichkeit, dem Forderungsausfall zu begegnen ist – neben einem professionel-len Forderungsmanagement – der Abschluss einer Forderungs-ausfallversicherung. Einige Ge-sellschaften haben diese in jüngster Zeit um einen Rechts-schutz für strittige Forderungen ergänzt (**Beispiel 3**).

Anbieter. Dazu gehören u. a. die R+V mit ihrer ProfiPolice sowie Signal Iduna mit „WKV kompakt“ für Betriebe mit einem jährlichen Umsatz bis zu einer Million Euro und „WKV plus“ für bis zu fünf Millionen Euro.

Fazit

Fütterer hält eine Rechtsschutz-police im Vergleich zur Haft-pflichtversicherung, „wo man ganz schnell mal bei existenzbe-drohenden Kostengrößen ist“, nicht immer für vordringlich. Nach seiner Erfahrung lassen sich die Kosten für einen Rechtsstreit von der Firma notfalls auch ohne Police schultern. Bei Streitwerten von einigen Tausend Euro sind das im Normalfall etwa zehn Prozent des Gegenstandswerts, gerechnet über zwei Instanzen, so die gängige Faustformel, die er nennt.

C. Fritz