

**Ausgangssituation zu allen Aufgaben:**

Herr Mutig arbeitet als Betriebsleiter beim Autozulieferer Allforcar. Der Inhaber von Allforcar möchte sich altershalber zur Ruhe setzen und bietet Mutig die Übernahme seiner Firma an. Bedingung ist, dass Mutig die Firma komplett übernimmt und in den nächsten drei Jahren keine Mitarbeiter entlässt.

Beide werden sich in der Form handelseinig, dass Mutig sofort bis zum 31. Dezember als Geschäftsführer die Firma leitet und diese dann zum 1. Januar auf ihn gemäß den getroffenen Vereinbarungen übergeht.

**Aufgabe**  
**1**

Herr Mutig möchte gerne Kfz-Ersatzteile aus Übersee beziehen. Bevor er jedoch dieses Vorhaben umsetzt, möchte er sich bei Ihnen über den Deckungsschutz beim Import erkundigen. In einer Magazinsendung hat er gehört, dass man ihn belangen kann, wenn der Käufer mit dieser Ware Personen- oder Sachschäden erleiden würde.

- a) Erläutern Sie Herrn Mutig die Haftung des Händlers. **(10 Punkte)**
- b) Unterbreiten Sie Herrn Mutig ein Deckungskonzept, das ihn weitestgehend vor Haftungsansprüchen schützt. **(15 Punkte)**

Fragen der Abgrenzung zu Rückruf-Modellen brauchen nicht erörtert werden.

**Lösungshinweise Aufgabe 1**

(RP: 6.3)

**25 Punkte**

- a) Es liegt ein Produkthaftpflichtrisiko des Warenherstellers vor. Es werden Schäden ersetzt, die durch seine fehlerhaften Produkte – nicht an seinen Produkten – verursacht werden. Bei den Fehlern kann es sich um Konstruktions-, Fabrikations-, Instruktions- oder Produktbeobachtungsfehler handeln.

Gesetzliche Grundlage für Schadenersatzansprüche für Schäden durch mangelhafte Produkte ist neben §§ 823 ff. BGB das Produkthaftungsgesetz. Das Produkthaftungsgesetz beinhaltet eine Beweislastumkehr im Gegensatz zu § 823 BGB; der Hersteller muss sich entlasten, der Geschädigte braucht nur nach dem ersten Anschein zu beweisen, dass das fehlerhafte Produkt des Herstellers schadenursächlich war.

Auch der Importeur, der ein Produkt mit wirtschaftlichem Zweck aus einem Drittstaat in den Geltungsbereich des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum einführt, haftet gemäß ProdHaftG wie ein Hersteller. Hintergrund ist, dass es unter dem Aspekt des Verbraucherschutzes dem Geschädigten nicht zuzumuten ist, seine Rechte in einem Drittstaat geltend machen zu müssen. Der Import muss im Rahmen der geschäftlichen Tätigkeit und zum Zweck des Vertriebes geschehen.

Die Höchstersatzleistung für Personenschäden ist auf 85 Mio. € begrenzt, bei Sachschäden hat der Geschädigte einen Eigenanteil von 500 € zu tragen.

**(10 Punkte)**

- b) Es droht Mutig zunächst eine Haftung gegenüber Letztverbrauchern aus Personen- und Sachschäden nach den Bestimmungen des ProdHG. Diese Haftung ist über die bestehende Betriebshaftpflichtversicherung abgesichert, zur Abdeckung dieser Risiken ist keine weitere Deckung erforderlich.

Darüber hinaus besteht ein nicht unerhebliches Haftungsrisiko gegenüber seinem Abnehmer aus der Lieferung mangelhafter Einzelteile, die beim Abnehmer weiterverarbeitet wurden. Soweit M nicht ausschließlich als Zwischenhändler tätig geworden ist, kann er in diesem Falle auch auf Ersatz der vergeblichen Aufwendungen für diese Weiterverarbeitung in Anspruch genommen werden (§ 284 I.2 BGB). Diese Haftung ist nicht auf Ersatz von konventionell abgesicherter (Personen- oder Sach-)Schäden gerichtet, da die mithilfe der Versicherungsnehmer-Erzeugnisse hergestellten neuen Teile nie fehlerfrei waren und mithin nicht beschädigt wurden. Vielmehr handelt es sich um reine Vermögensschäden i. S. d. AHB Ziff. 1.2. Diese sind zwar – wenn auch mit einem niedrigen Sublimit von 100.000 € – mitversichert, jedoch greift für die skizzierten Ansprüche der Ausschluss nach BBR ProdGew B.1.1.1, der AHB Ziff. 1.2 (1) und (6) entspricht. Jedoch kann dieses Risiko über eine Deckung nach dem „erweiterten Produkthaftungsmodell“ abgesichert werden.

Für die Verarbeitungsalternativen „untrennbare Vermischung, Vermengung, Verarbeitung“ der Versicherungsnehmer-Erzeugnisse mit anderen Produkten, weitere „Ver- oder Bearbeitung“ des Versicherungsnehmer-Erzeugnisses und (trennbare) Verbindung der Versicherungsnehmer-Erzeugnisse mit anderen Produkten durch deren Austausch werden nach diesem Modell (Ziff. 4.2 bis 4.4 des GDV-Modells) die Ansprüche der Kunden des Versicherungsnehmers weitgehend abgedeckt, ohne dass der Grundsatz von AHB Ziff.1.2 aufgegeben würde. Dieses Modell wird erweitert durch fakultative Klauseln zum Schutz eines Maschinen- und Werkzeugherstellers, dessen Erzeugnisse zu Fehlproduktionen führen (Ziff. 4.5 des GDV-Modells), und Klauseln zu den vor den Maßnahmen nach Ziff. 4.2 anfallenden Prüf- und Sortierkosten (Ziff. 4.6). Da der Austausch jedoch nur von vollständig fehlerhaften Versicherungsnehmer-Erzeugnissen, nicht jedoch ihrer Einzelteile, über Ziff. 4.4 des Modells abgesichert ist, besteht für Compiler und Systemhersteller zusätzlicher Deckungsbedarf: Der Austausch fehlerhafter Einzelteile des Versicherungsnehmer-Erzeugnisses und seine Reparatur auch im eingebauten Zustand werden über den fakultativen, nur in den Erläuterungen zum Modell des GDV enthaltenen Deckungsbaustein zu Ziff. 4.4.5 abgedeckt. Allerdings handelt es sich beim Versicherungsnehmer um einen Zulieferer von Kfz-Herstellern, sodass der Ausschluss gemäß Ziff. 4.4.4.2 des Modells (Austauschkosten an erkennbar für Kfz bestimmten Teilen) zu streichen wäre.

**(15 Punkte)**

**Hinweis für den Korrektor:** Eine Lösung in dieser Ausführlichkeit ist nicht erforderlich.

## Aufgabe 2

Der Versicherungsnehmer stellt nebenbei auch elektronische Bauteile, genauer Präzisionsleistungsverstärker, her. Diese bestehen aus 2 x 28 Elementen, die alle eine nicht softwaregestützte Sicherung durch aufgeklebte Schutzdioden benötigen. Diese Dioden sind – auch durch ihre geringe Größe bedingt – nicht von außen erkennbar, ebenso wenig das infolge Fehlproduktion bedingte Fehlen an einer Reihe von Elementen. Mangelbedingt fallen bei Inbetriebnahme die mangelhaften Endstufen aus, eine Kettenreaktion führt zum Ausfall aller übrigen Endstufen. Zur Klärung der Ursache und Reparatur werden alle Endstufen ausgebaut und zerlegt. Nach Bemerkungen der Fehlbestückung werden alle Elemente erneuert, getestet und anschließend eingebaut.

Legen Sie dar, ob die Risiken durch Abschluss einer erweiterten Produkthaftungsversicherung (nach Maßgabe BBR ProdGew D.) einbezogen werden bzw. welche zusätzlichen Vertragserweiterungen erforderlich sind.

**(25 Punkte)**

**Lösungshinweise Aufgabe 2**

(RP: 6.3.2)

**25 Punkte**

Das erweiterte Produkthaftungsmodell deckt über die konventionelle Betriebshaftpflichtversicherung („Schäden durch mangelhafte Produkte“) hinausgehend Vermögensschäden infolge von Aufwendungen aus der Veredelung (Verarbeitung, Weiterbearbeitung oder Zusammenfügen) mangelhafter Erzeugnisse mit anderen zu neuen Produkten („Schäden an Produkten“) ab. Das erweiterte Produkthaftungsmodell deckt (D.6.1) nicht ausdrücklich einbezogene Ansprüche wegen Vermögensschäden, die auf Erfüllung des Vertrages gerichtet sind, nicht ab.

Vorliegend wird nur die ursprünglich geschuldete Leistung „Lieferung mangelfreier Präzisionsleistungsverstärker“ begehrt, mithin greift D.6.1, da kein Einschluss i. S. d. D.4.2 bis 4.5 greift.

Dies ist nicht der Fall, da die Präzisionsleistungsverstärker nicht weiter veredelt, sondern nur eingebaut und in Betrieb genommen wurden.

Im Rahmen einer Haftpflichtversicherung können derartige Schäden nicht versichert werden. Eine Abdeckung solcher Risiken wäre denkbar im Rahmen einer Sachversicherung, die teilweise angeboten wird: Eine Absicherung des Risikos der Beschädigung von versicherten Sachen infolge ungenannter Gefahren ist generell möglich. Jedoch greift dann regelmäßig der Ausschluss von Schäden an Sachen, deren Aufstellung bzw. Probetrieb nicht abgeschlossen ist.

**Aufgabe**  
**4**

Herr Mutig hat im Bereich der Rechtsschutzversicherung zwei Fragen:

- a) Er kann nicht verstehen, dass die Privat-Rechtsschutzversicherung für Selbstständige nach § 23 ARB (z. B. 172 € Jahresprämie laut PROXIMUS-Tarif) deutlich teurer ist als die Privat- und Berufsrechtsschutzversicherung für Nichtselbstständige nach § 25 ARB (z. B. 122 € Jahresprämie laut PROXIMUS-Tarif).

Stellen Sie Herrn Mutig die Gründe dafür dar.

**(15 Punkte)**

- b) Weiterhin würde Herr Mutig für die Firma Allforcar gerne eine Rechtsschutzversicherung abschließen, die ihm auch Versicherungsschutz gewährt, wenn er Autoteile liefert und der Abnehmer nicht bezahlt. Er verlangt von seiner Rechtsschutzversicherung also den Rechtsschutz im Vertrags- und Sachenrecht nach § 2 d ARB für den Geschäftsbereich. Diesen bietet die PROXIMUS-Rechtsschutzversicherung (mit Ausnahme des § 24 a Abs. 3 ARB für einen Sonderfall) nicht an. Nur wenige Anbieter auf dem Versicherungsmarkt haben hier ein entsprechendes Produktangebot, obwohl die Nachfrage sehr groß ist.

Erarbeiten Sie die Gründe hierfür und skizzieren Sie Ihre Lösung.

**(10 Punkte)**

**Lösungshinweise Aufgabe 4**

(RP: 6.1.2, 6.2.5 oder 6.1.1, 6.1.2.3, 6.2.3, 6.2.5)

**25 Punkte**

- a) Der Prämienunterschied ergibt sich aus der unterschiedlichen Höhe des Risikoanteiles in diesen Prämien. Selbstständig tätige Versicherungsnehmer sind nach empirischen Untersuchungen affiner gegenüber Rechtsstreitigkeiten (sie haben statistisch gesehen mehr rechtliche Auseinandersetzungen – ihre Schadenanzahl ist höher), und deren Rechtsstreitigkeiten sind wegen des durchschnittlich höheren Lebensstandards (und damit höherer Streitwerte, die die durchschnittlichen Schadenkosten in die Höhe treiben) teurer. Der Risikoanteil der Prämie bestimmt sich aus dem Produkt dieser beiden Faktoren und ist folglich bei selbstständigen Versicherungsnehmern höher – daher der Prämienunterschied.

**(15 Punkte)**

**Hinweis für den Korrektor:** Der Verfasser muss hier erkennen, dass der Versicherungsumfang beider Vertragsarten identisch ist. Eine Begründung aus dem Gedanken heraus, § 23 ARB versichere den selbstständigen Bereich, ist falsch. In beiden Vertragsarten (§ 23 und § 25 ARB) ist der selbstständige Tätigkeitsbereich nicht versichert (siehe § 23 Abs. 4 b und § 25 Abs. 1 ARB).

- b) Der Versicherer ist aus wirtschaftlichen Gründen gehalten, den Risikoanteil der Prämie dem tatsächlichen Risiko anzupassen. Dabei ist das Produkt aus durchschnittlicher Schadenhöhe und Schadenhäufigkeit gerade im Firmenvertragsbereich sehr hoch.

Dies liegt zum einen an der allgemeinen Zahlungsmoral. Vertragspartner der Rechtsschutz-Firmenkunden zahlen oftmals erst nach entsprechender Mahnung oder gar nicht. Es werden Mängelrügen ausgesprochen und der Rechtsschutz-Firmenkunde ist gezwungen, seine Ansprüche gerichtlich (gegebenenfalls mit aufwendiger Beweiserhebung durch Sachverständige usw.) durchzusetzen. Dies ist langwierig und teuer.

Gewinnt der Firmenkunde dann den Rechtsstreit, scheitert die Realisierung der Forderung und damit auch der Kosten des Rechtsstreites häufig an der mangelnden Liquidität des Vertragspartners. Die Kosten bleiben dann also bei der Rechtsschutzversicherung, die dem Firmenkunden hier Deckung gewährt hat – trotz Obsiegens.

Dies bedeutet, dass Firmen-Vertragsrechtsschutz zwar am Markt nachgefragt wird, würden Rechtsschutzversicherer den erforderlichen Risikoanteil jedoch in die Prämie einfließen lassen, so wäre diese nicht mehr marktfähig – d. h., sie wäre dann so hoch, dass das Produkt nicht mehr verkauft werden könnte.

Durch gezielte Selektion von Firmenkundengruppen und Fokussierung auf Kundensegmente mit verhältnismäßig niedrigem Risikopotenzial im Vertragsrechtsschutz (etwa Ärzte oder andere Heilberufe) versuchen Rechtsschutzversicherungen, dem beschriebenen Problem Herr zu werden. Hier wächst das Angebot an marktfähigen Vertragsrechtsschutzlösungen.

**(10 Punkte)**