

Neues Umsatzpotenzial

Rechtsberatungsgesetz vor der Reform: Schon jetzt ist das Tor weit offen!

Das Rechtsberatungsgesetz (RBerG) steht vor einer umfassenden Modernisierung. Das Neuwahlszenario hat zwar die Umsetzung gestoppt. Es darf aber als sicher gelten, dass die Modernisierung weitergeht, auch unter der neuen Bundesregierung. Es ist nämlich nicht nur politischer Wille, das Gesetz zu modernisieren, es ist verfassungsrechtlicher Zwang.

**Gesetzentwurf
unter
www.bmj.bund.de**

Gerichte schränken Anwendung des RBerG ein

Das noch immer geltende RBerG wurde bis vor einigen Jahren streng ausgelegt. Dann aber hat das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) die Elle des Grundrechts der Berufsfreiheit an das Gesetz gelegt. Ergebnis: Das RBerG ist überhaupt nur dann verfassungsgemäß, wenn es großzügig und mit Augenmaß ausgelegt wird. Der BGH hat die vom BVerfG aufgestellten Auslegungsregeln danach bereits mehrfach auf Fälle aus dem Kfz-Gewerbe angewandt und „viel Leine“ gelassen.

Nun ist das Gesetz aus sich heraus nicht mehr verständlich. Nur mit einem Bündel von Urteilen unter dem Arm lässt sich damit noch arbeiten. Dieser Zustand ist untragbar, das wissen alle Parteien. Der Referentenentwurf ist bereits Parteien übergreifend abgestimmt. Es wird allenfalls noch an Details gearbeitet. In absehbarer Zeit also kommt die Modernisierung. Damit wird sich das Konfliktfeld „Schadenregulierung“ für das Kfz-Gewerbe weitgehend in Luft auflösen.

Wichtig: Die Qualität der Abwicklung in den Kfz-Betrieben wird damit weiter steigen müssen. Denn sogar die Werbung mit dem Unfallservice wird dann möglich sein.

**Reform löst
Konfliktfeld auf**

Einfaches Beratungsgespräch im Unfallgeschäft möglich

Schon heute ist fast alles erlaubt. Das BVerfG hat entschieden, dass Rechtsberatung im Sinne des RBerG überhaupt erst beginnt, wenn eine Bagatelllinie überschritten wird. Erst wenn der Betroffene erkennbar eine abschließende und umfassende Rechtsberatung sucht, greift das RBerG.

Herausforderung

Rund um die Unfallabwicklung in den Werkstätten dürfte das nur selten der Fall sein. Der Kunde dürfte nur erwarten – und das sollte im Beratungsgespräch angesprochen werden – dass er über die groben Linien aufgeklärt wird und der Reparaturbetrieb die Durchsetzung der Ansprüche gegenüber der Versicherung anstrebt.

Wichtig: Das Versprechen, den Vorgang auch gegen erhebliche rechtliche Widerstände durchzusetzen, darf der Werkstattmitarbeiter nicht abgeben! Aber das tut ja auch niemand.

Beratung des Kunden nach heutiger Rechtslage

Die mündliche Beratung des Kunden im Annahmegespräch ist also weitgehend unkritisch. Grundlage ist die „Masterpat“-Entscheidung des BVerfG (Beschluss vom 29.10.1997, Az: 1 BvR 780/87; Abruf-Nr. 052752), die nichts mit einer Unfallschaden-Angelegenheit zu tun hat. Sie entstammt dem Patentanwaltsrecht, die Grundlagen sind aber übertragbar. Das BVerfG hat eine Bagatelllinie definiert.

„Masterpat-Entscheidung“ hat den Weg gebahnt

**Auskunft über
Anspruch auf
Mietwagen und
Gutachter zulässig**

Kurz danach hatte der BGH über den Fall „BMW-Niederlassung Essen“ zu entscheiden (Urteil vom 30.3.2000, Az: I ZR 289/97; Abruf-Nr. 000679). Da hatte der Mitarbeiter einem vermeintlichen Kunden, der jedoch ein örtlicher Rechtsanwalt war, gesagt, er habe einen Anspruch auf einen Mietwagen und einen Sachverständigen.

Den darauf folgenden wettbewerbsrechtlichen Prozess auf Unterlassung solcher Rechtsberatung hatte BMW vor dem BGH gewonnen. Der BGH hat auf Grundlage des Masterpat-Urteils des BVerfG entschieden und den Unterlassungsanspruch abgewiesen. Dabei hat er sich ausdrücklich von seiner bis dahin strengeren Sicht der Dinge unter Berufung auf die verfassungsrechtliche Neubewertung distanziert. Anders gesagt: Hätte nicht die Betreiberin der Firma Masterpat den Mut gehabt, sich bis zum BVerfG durchzubeißen, wäre der Rechtsstreit von BMW auch vor dem BGH verloren gegangen.

Seither kann das Kfz-Gewerbe beruhigt über die Rechtslinien rund um den Unfallschaden aufklären. Man muss sich vor Augen führen, dass diese unterhalb der Bagatelllinie liegende Rechtsberatung ja von vornherein kein Selbstzweck ist, sondern dass es sich dabei nur um Verkaufsargumente handelt. In der Werkstatt wird über das Recht auf den Mietwagen aufgeklärt, um den Mietwagen auf die Straße zu bringen. Über die 130-Prozent-Rechtsprechung wird aufgeklärt, um die Reparatur zu verkaufen. Von Verbraucherschutzseite wird gerne eingewandt, damit sei die Rechtsberatung nicht neutral, weil eben von den Umsatzinteressen der Werkstatt geprägt. Das ist sicher nicht vom Tisch zu wischen, aber rechtlich ohne Bedeutung. Vor dem Hintergrund des RBerG kommt es nur darauf an, ob die Rechtsberatung unterhalb der Bagatelllinie liegt. Der Rest ist Politik. Im Übrigen gibt es solche Konstellationen massenhaft. Der Bäcker berät über Geldanlage mit dem Ziel, seine Produkte an den Mann zu bringen.

Haftungsrisiko

Beachten Sie: Falsche Beratung kann hier wie dort die Haftung des Beraters nach sich ziehen. Das ist zu unterscheiden von der grundsätzlichen Frage, ob eine Beratung als solche erlaubt ist.

Im Ergebnis lässt sich festhalten: Vor dem Beratungsgespräch muss man in Kfz-Betrieben keine Angst mehr haben. Allerdings: Die Beratungsqualität sollte stets hoch sein. Ständige Fortbildung tut Not!

Inkasso bei der Versicherung nach heutiger Rechtslage

Von der mündlichen Beratung getrennt zu betrachten ist das Thema „Einziehung der Forderung bei der Versicherung“:

Für das Verständnis der Problematik sollte Folgendes verinnerlicht werden: Wenn die Werkstatt mit der Versicherung abrechnet, treibt sie dort nicht ihre Werklohnrechnung ein. Sie rechnet den Schadenersatzanspruch oder den kaskoversicherungsvertraglichen Anspruch ihres Kunden ab, soweit er mit der Werklohnrechnung zu tun hat.

Fremde Forderung

Beispiel 1 (Kasko)

Werklohn	10.000 Euro
Kasko-Selbstbeteiligung	1.000 Euro
Zahlung der Kaskoversicherung	9.000 Euro

Würde, wie man auf den ersten Blick meinen könnte, der Werklohnanspruch geltend gemacht, müsste die Kaskoversicherung die vollen 10.000 Euro bezahlen. Das tut sie natürlich nicht; sie begleicht nicht die Werkstattrechnung, sondern sie erstattet den versicherungsvertraglichen Anspruch des Versicherungsnehmers, bezogen auf die Werkstattrechnung. Und der beträgt eben nur den Werklohn minus der Selbstbeteiligung.

Beispiel 2 (Haftpflicht)

Der Preis der Reparatur des Haftpflichtschadens (Werklohn) beträgt 10.000 Euro. Den Kunden trifft ein hälftiges Mitverschulden an der Unfallverursachung. Also zahlt der Haftpflichtversicherer nur 5.000 Euro. Der Grund ist derselbe wie oben: Der Versicherer gleicht nicht die Werklohnrechnung aus, sondern den Anspruch des Kunden auf Erstattung der Reparaturkosten. Wegen des Mitverschuldens besteht dieser Anspruch aber nur zu 50 Prozent.

Die Beispiele zeigen: Die Werkstatt zieht keine eigene Forderung ein, sondern die Forderung ihres Kunden gegen die jeweilige Versicherung. Diesen Betrag verrechnet sie dann auf die eigene Werklohnforderung gegen den Kunden.

Reparaturkostenübernahmebestätigung/Sicherungsabtretung

Um die fremde Forderung einziehen zu können, bedarf es einer Grundlage. In der Praxis verwenden viele Kfz-Betriebe das Formular „Reparaturkostenübernahmebestätigung“ (RKÜ), viele bevorzugen das Formular „Sicherungsabtretung“ und wenige nehmen in jedem

RKÜ und Sicherungsabtretung

einzelnen Fall beide Formulare parallel. Nur mit beiden Formularen wird maximale Sicherheit erreicht. Das ist wie Sicherheitsgurt und Airbag. Da stellt sich ja auch nicht die Frage „Gurt oder Airbag?“

**Keine Abtretung
der Forderung**



**Textbaustein 9
auf Seite 18 bis 19**

Bei RKÜ wird die Werkstatt kein Forderungsinhaber

Die RKÜ beinhaltet nämlich gar keine Abtretung. Sie führt also nicht zum Übergang der Forderung des Kunden gegen die Versicherung auf den Kfz-Betrieb. Mit der RKÜ wird die Werkstatt nie Forderungsinhaber. Die RKÜ ist nur die Anweisung des Geschädigten (Haftpflicht) bzw. des Versicherungsnehmers (Kasko) an die regulierungspflichtige Versicherung, den entsprechenden Betrag nicht an ihn selbst, sondern an die Werkstatt zu zahlen (Textbaustein 9 auf Seite 18 und 19). Einfacher gesagt: Es ist die Angabe der Kontonummer, an die das Geld gezahlt werden soll.

In der täglichen Arbeit funktioniert das auch in aller Regel. Allerdings hat die RKÜ den Nachteil, dass sie für den Betrieb erst dann wertvoll ist, wenn der Versicherer sie gegengezeichnet und zurückgesandt hat. Kommt das Formular gar nicht, nicht zeitgerecht oder nur mit Einschränkungen zurück, nützt es nur wenig. Das RKÜ-Formular alleine reicht also nicht. Das Werkunternehmerpfandrecht nützt da nur in der Theorie.

Die RKÜ muss, um die geschilderte Lücke zu schließen, durch eine Sicherungsabtretung ergänzt werden. Die Sicherungsabtretung heißt so, weil sie nach dem Wortlaut des RBerG keine Einziehungsabtretung sein darf. Was ist in der Theorie der Unterschied?

**Einziehungs-
abtretung ...**

Eine Abtretung zu Einziehungszwecken macht die Versicherung zum Primärschuldner der Werkstatt. Die Werkstatt holt bei der Versicherung das Geld, und nur wenn sie dabei nicht oder nicht vollständig zum Zuge kommt, versucht sie es wegen der (Rest-)Forderung beim Kunden. Das ist ein Verstoß gegen das RBerG.

**... im Gegensatz
zur Sicherungs-
abtretung**

Eine Abtretung zu Sicherungszwecken setzt dagegen voraus, dass weiterhin der Kunde Primärschuldner bleibt. Dort muss die Werkstatt zuerst das Geld zu holen versuchen. Und nur wenn dies erfolglos bleibt, darf sie zur Sicherung der Not leidend gewordenen Werklohnforderung auf die Versicherung zugreifen. So ist es erlaubt.

Und nun die Praxis: Im „richtigen Leben“ wird die Sicherungsabtretung faktisch als Einziehungsabtretung „missbraucht“. Obwohl ihr Wortlaut ein anderer ist, wird mit ihr schlicht Inkasso bei der Versicherung betrieben. Selbst das ist im Alltag unproblematisch.

Doch so locker sollte man das nicht sehen. Wenn Sie Auto fahren, kommen Sie doch auch „immer“ ohne Unfall an. Und trotzdem verzichten Sie hoffentlich nicht auf Sicherheitsgurt und Airbag. Denn im einen wie im anderen Fall weiß man vorher nie, ob oder wann es „kracht“

Das Problem ist: Wird eine Sicherungsabtretung durch Inkassoverhalten missbraucht, wird sie dadurch nichtig. Als hätte der Kunde sie nie unterschrieben. Das kann im Einzelfall böse Folgen haben, die über das eher geringe Abmahnungsrisiko weit hinausgehen.

**Sicherungs-
abtretung kann
nichtig werden**

Beispiel

Der Kunde ist „Rechnungskunde“, hat das reparierte Auto also nach Abschluss der Reparatur ohne Zahlung bekommen, obwohl die RKÜ noch nicht vorlag. Nun gibt es Schwierigkeiten mit der Versicherung. Der Kunde ist inzwischen mehr als „klamm“ und reagiert in Vogel-Strauß-Manier auf nichts mehr. Wer jetzt seine Rechtsposition aus der Sicherungsabtretung durch Inkassoverhalten, das sich ja aus den Akten der Versicherung herauslesen lässt, zerstört hat, ist hilflos. Wer eine wirksame Sicherungsabtretung hat, kann nun selbst entscheiden, ob der Kampf mit der Versicherung aussichtsreich scheint.

Nachdem der BGH die Spielregeln noch einmal gelockert hat, ist es nicht schwer, die Sicherungsabtretung sicher über die Runden zu bringen.

- Der Kunde muss eine Rechnung bekommen mit der üblichen (meist vorgedruckten) Zahlungsaufforderung und – im Fall des Verkaufs an einen Verbraucher – mit dem Hinweis, dass er in Verzug gerät, wenn er nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang der Rechnung leistet. Weil er Primärschuldner ist, sollte er das Original bekommen, auch wenn manche Versicherer das anders sehen (siehe Textbaustein auf Seite 19 bis 20).
- Gleichzeitig übersenden Sie die Abtretung und eine Rechnungskopie an die Versicherung „mit Bitte um Bearbeitung“. Sie schon zur Zahlung aufzufordern, ist bei strenger Sichtweise zu früh, denn es ist ja gerade die Besonderheit der Sicherungsabtretung, dass zunächst abgewartet werden muss, ob die Forderung gegen den Kunden Not leidend wird, der Sicherungsfall also eintritt.



**Textbaustein 10
auf Seite 19 bis 20**

In glatten Fällen kommt das Geld. Ansonsten warten Sie 30 Tage ab Rechnungsstellung, ob der Kunde zahlt. Danach sind Sie Forderungsinhaber und können der Versicherung gegenüber die Muskeln spielen lassen (lesen Sie dazu die Textbausteine auf Seite 20).



**Textbaustein 11 und
12 auf Seite 20**

Bisher galt es als „tödlich“, wenn der Ablauf erkennen ließ, dass die Werkstatt erst mit der Versicherung abzurechnen und bei Misserfolg erst später beim Kunden das Geld zu holen versuchte. Seit der jüngsten BGH-Entscheidung ist das aber anders (Urteil vom 26.10.2004, Az: VI ZR 300/03; Abruf-Nr. 042911): Stellt die Werkstatt der Versicherung zunächst schlicht und einfach die Unterlagen zur Verfügung und gibt ihr damit Gelegenheit, den Vorgang zu erledigen, ist das ein rein wirtschaftlicher Vorgang lediglich mit rechtlichem Hintergrund. Am Ende, so der BGH, solle die Versicherung ja so oder so zahlen. Erst wenn die Sache streitig wird, wenn also

Rechtsargumente auszutauschen sind, wird die Sache zur rechtlich geprägten Angelegenheit. Dann, aber eben erst dann, verstößt der Kfz-Betrieb gegen das Rechtsberatungsgesetz und vernichtet seine Rechtsposition aus der Sicherungsabtretung, wenn er sogleich „rechtlich bewaffnet“ auf die Versicherung zustürmt, ohne zuvor abgewartet zu haben, ob der Kunde nicht vielleicht selbst zahlt.

Unser Tipp: Schicken Sie dem Kunden trotzdem sofort eine Rechnung. Sonst verlieren Sie wertvolle Zeit, wenn Sie erst nach einer Weile das richtige Prozedere beginnen.

Was die Pointe der Entscheidung ist: Oft schickt man dem Kunden die Rechnung mit der Aufforderung, er möge daraus nur die Mehrwertsteuer und/oder die Selbstbeteiligung bezahlen. Damit sagt man ohne Worte: „...den Rest bitte nicht!“ Das war nach alter Lesart gefährlich, ist aber durch die neue BGH-Entscheidung im Ergebnis entschärft.

Bei Kasko beachten Eines noch: Die Kaskobedingungen bestimmen, dass eine Abtretung so lange vom Versicherer genehmigt sein muss, bis der Versicherungsfall „festgestellt“ ist (§ 3 Absatz 4 AKB). Besteht aber nur noch Streit über die Schadenhöhe und nicht mehr über das „ob überhaupt“, ist der Versicherungsfall „festgestellt“. Die Sicherungsabtretung ist damit auch ohne Genehmigung der Versicherung wirksam.

Ausblick auf die Zeit nach der Gesetzesreform

In Zukunft wird es formal einfacher Geht man davon aus, dass der vorliegende Referentenentwurf zum neuen Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) in seinen Kernbestandteilen Gesetz wird (voraussichtlich zum 1. Januar 2007), dann sind die meisten der hier angesprochenen Punkte klar geregelt.

- § 2 Absatz 1 RDG: Der Entwurf enthält die dann bereits im Gesetz enthaltene Bagatelldefinition. Nicht „vertiefte“ Beratung ist nicht erlaubnispflichtig.
- § 2 Absatz 2 RDG: Der Entwurf erlaubt die Einziehung von zu Einziehungszwecken abgetretenen Forderungen, wenn das nur eine Nebenleistung zu einer anderen Hauptleistung ist. In der Begründung zu dem Entwurf wird in diesem Zusammenhang ausdrücklich der Unfallservice der Kfz-Betriebe genannt. Die Hauptleistung ist die Reparatur, das Forderungsinkasso nur Beiwerk.
- § 5 Absatz 1 RDG: Der Entwurf erlaubt solche Rechtsberatung, die faktisch zum Berufsbild gehört. Und faktisch gehört es eben zum Berufsbild rund um Karosserie und Lack, dass der Unfallservice auch in Richtung Versicherung geboten wird.
- § 5 Absatz 3 RDG: Der Entwurf regelt neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Kfz-Betrieb und Rechtsanwalt. Es wird möglich sein, dass der Betrieb die einzige Schnittstelle zum Kunden bleibt und einen Anwalt als Subunternehmer einschaltet.