

Info Direktvermarktung



Versicherungsschutz für Direktvermarkter

1 Betriebshaftpflicht

1.1 Verkauf unverarbeiteter und verarbeiteter Produkte

Die Haftung erfolgt nach dem **Produkthaftungsgesetz** und nach **§ 823 des Bürgerlichen Gesetzbuches**. Die Unterschiede dieser beiden Gesetzesvorschriften liegen zum einen in der Haftungsgrundlage und zum anderen in der Beweislast.

Bei dem Produkthaftungsgesetz muss die Haftung immer erfolgen, unabhängig vom Verschulden, der Geschädigte muss nur den unmittelbaren Zusammenhang zwischen Fehler und Schaden nachweisen.

§ 823 BGB sieht eine Verschuldungshaftung vor, bei dem der Geschädigte den Schaden und das Verschulden, sowie den unmittelbaren Zusammenhang zwischen der Handlung und dem Schaden beweisen muss.

Beide Haftungsformen werden in der Regel von der landwirtschaftlichen Betriebshaftpflicht-Versicherung abgedeckt.

Lesen Sie bitte auch die Hinweise des Merkblattes der AG Direktvermarktung „Produkthaftung“.

1.2 Risiken (Personen- und Sachschäden), die über die Grundpolice mitversichert sind

- Der direkte Verkauf selbsterzeugter Produkte an den Endverbraucher,
- das Abernten von im Betrieb erzeugten Produkten durch den Endverbraucher,
- i.d.R. das Produkthaftungsrisiko bei Brot, Wurst, Käse, Konfitüre u.a..

1.3 Haftpflicht für zugekaufte Produkte

An erster Stelle haftet der Hersteller. Kann der Hersteller oder die Person, die ihm das Produkt geliefert hat nicht innerhalb eines Monats festgestellt werden, dann haftet der Direktvermarkter. Versicherungsgesellschaften entscheiden im Einzelfall, ob die Haftpflicht für zugekaufte Produkte mit dem Grundbeitrag der landwirtschaftlichen Betriebshaftpflicht abgedeckt ist, oder ob ein Prämienzuschlag erforderlich wird. Einige Gesellschaften decken folgende Risiken mit der Grundpolice ab: Marktstände und Hofläden (soweit nicht gewerbesteuerpflichtig), selbstorganisierte Hoffeste, Tage der offenen Tür.

1.4 Gewerbliche Direktvermarktung

Versicherungsmöglichkeiten bei gewerblicher Direktvermarktung (z.B. Ehemann als Betriebsleiter des landwirtschaftlichen Betriebes, Ehefrau Betriebsleiterin der Direktvermarktung):

1. Aufnahme der Ehefrau als zweiten Versicherungsnehmer in die landwirtschaftliche Betriebshaftpflicht; als Grundlage für den Zuschlag gilt der Jahresbeitrag einer Handelspolice.
2. Abschluss einer eigenen Handelspolice auf den Namen der Ehefrau.

2 Versicherungsschutz bei Arbeitsunfällen

2.1 Landwirtschaftliche Berufsgenossenschaft

Die landwirtschaftliche Berufsgenossenschaft ist auch für landwirtschaftliche Nebenunternehmen zuständig, wenn

- der landwirtschaftliche Betrieb der Schwerpunkt des Unternehmens ist,
- eine wirtschaftliche Abhängigkeit zwischen dem landwirtschaftlichen Hauptunternehmen und dem Nebenbetrieb (Direktvermarktung) besteht (z.B. gemeinsame Nutzung von Gebäuden),
- der landwirtschaftliche Betrieb und die Direktvermarktung von derselben Person geleitet werden (Unternehmeridentität); dies gilt auch für Ehepaare, die im Ehevertrag eine Gütergemeinschaft vereinbart haben; in diesem Fall kann z.B. der Ehemann den landwirtschaftlichen Betrieb und die Ehefrau die Direktvermarktung führen; betreibt jedoch der Sohn die Direktvermarktung liegt keine Unternehmeridentität vor.
- Bei einem Arbeitsunfall wird Heilbehandlung, Reha ... geleistet. Anders als im *landwirtschaftlichen Unternehmen* wird für Tätigkeiten in einem Nebenunternehmen keine Betriebs- und Haushaltshilfe übernommen.

Zusatzbeitrag

Für Nebenunternehmen sind zusätzliche Beiträge zu entrichten. Berechnungsgrundlage sind die für das landwirtschaftliche Nebenunternehmen aufgewendeten Arbeitstage im Umlagejahr. Dabei entsprechen 10 Arbeitsstunden einem Arbeitstag. Für das Geschäftsjahr 2014 (Umlage 2015) betrug der zusätzliche Beitrag für Nebenunternehmen 0,66 € je Arbeitstag.

2.2 Andere Berufsgenossenschaften

Sind die o.g. Voraussetzungen für eine Zuständigkeit der landwirtschaftlichen Berufsgenossenschaft nicht erfüllt, dann müssen sich Direktvermarkter bei einer anderen Berufsgenossenschaft versichern (z.B. Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik, Berufsgenossenschaft für Nahrungsmittel und Gastgewerbe).

3 Versicherung gegen Feuer, Wasser, Einbruch und Diebstahl

Bei der Einrichtung eines Verkaufsraums ist Folgendes zu beachten:

- Nutzungsänderung und neuen Gebäudewert der Versicherungsgesellschaft melden,
- Ergänzung der Inventarversicherung um die im Verkaufsraum gelagerten Produkte,
- Ladentheken und Kühlräume als Bestandteil des Gebäudes mitversichern,
- überprüfen, ob Feuerpolice weiterhin ausreicht.

3.1 Nicht gewerbliche Direktvermarktung

Besteht keine Gewerblichkeit und liegt der Hofladen im Wohnhaus oder in einem ehemaligen Wirtschaftsgebäude, dann kann dieser bei vielen Versicherungen ohne Zuschlag nach den Bedingungen der Verbundenen Wohngebäude-Versicherung versichert werden.

3.2 Gewerbliche Direktvermarktung

Gewerbliche Direktvermarkter sollten eine spezielle Gebäude-Geschäftsversicherung abschließen. Verkaufsprodukte, Vorräte und Einrichtungsgegenstände sollten über eine Geschäfts-Inhaltsversicherung abgesichert werden. Darin sollten die Risiken Sturm und Hagel, Feuer, Leitungswasser, Einbruch und Diebstahl enthalten sein.

4 Rechtsschutz

4.1 Nicht gewerbliche Direktvermarktung

Eine Rechtsschutzversicherung kann für Direktvermarkter sinnvoll sein. Wenn schon eine Rechtsschutz-Police mit Landwirtschafts- und Verkehrsrechtsschutz besteht, sollte mit der Versicherung im Einzelfall geklärt werden, ob der Versicherungsschutz auch für die Direktvermarktung gilt. Gegebenenfalls ist die Ergänzung um den Zusatzbaustein „Spezial-Strafrechtsschutz“ angezeigt.

4.2 Gewerbliche Direktvermarktung

Ein gewerblicher Direktvermarkter benötigt einen speziellen Firmenrechtsschutz. Dieser deckt folgende Risiken ab:

- Schadenersatz-Rechtsschutz,
- Sozialgerichts-Rechtsschutz,
- Straf- und Ordnungswidrigkeiten-Rechtsschutz,
- Arbeitsrechtsschutz,
- Spezialstrafrechtsschutz.

Vertragsrechtsschutz und Verkehrsrechtsschutz sind nicht im Firmenrechtsschutz enthalten. Der Verkehrsrechtsschutz muss ggf. zusätzlich abgeschlossen werden.

5 Krankenversicherung

5.1 Nicht gewerbliche Direktvermarktung

In der Regel ist nur der landwirtschaftliche Unternehmer versicherungs- und beitragspflichtig in der Landwirtschaftlichen Krankenkasse (LKK). Ehegatte und Kinder sind beim Unternehmer beitragsfrei mitversichert (sog. Familienversicherung) – sofern sie nicht erwerbstätig sind oder Einkünfte von mehr als monatlich 415 € (bzw. 450 € bei Ausübung eines Mini-Jobs) haben. Daran ändert auch der Einstieg in die Direktvermarktung grundsätzlich nichts.

5.2 Gewerbliche Direktvermarktung

Wird die Direktvermarktung als selbstständiger Gewerbebetrieb z.B. von der Ehefrau geführt, prüft die Krankenkasse, ob diese selbständige Erwerbstätigkeit hauptberuflich erfolgt.

Bei dieser Prüfung sind folgende Kriterien ausschlaggebend:

- Anzeige bzw. Genehmigung eines Gewerbes,
- Höhe der gewerblichen Einkünfte
- Arbeitszeit der selbstständigen Tätigkeit,
- Beschäftigung von Mitarbeitern in der Direktvermarktung.

Liegt eine hauptberuflich selbständige Tätigkeit vor, ist eine beitragsfreie Mitversicherung über den Landwirt nicht mehr möglich. Die Ehefrau muss sich in diesem Fall selbst krankenversichern – entweder als freiwilliges Mitglied bei der LKK oder bei einem privaten Krankenversicherungsunternehmen. Bei einer freiwilligen Versicherung in der LKK oder einer anderen gesetzlichen Krankenkasse (bei der die Ehefrau zuvor als Arbeitnehmerin versichert war) ist zu beachten, dass der Beitragsberechnung bei Selbständigen ein monatliches Mindesteinkommen von derzeit 2.178,75 € zugrunde gelegt werden – auch wenn die Einkünfte aus der Direktvermarktung deutlich geringer sind. Nur in seltenen Ausnahmefällen können die Beiträge aus einem geringeren Einkommen (mindestens aber aus 1.452,50 €) berechnet werden.

Wird die gewerbliche Direktvermarktung nicht als hauptberufliche Tätigkeit eingestuft, ist eine beitragsfreie Familienversicherung über den Landwirt möglich, solange das Einkommen der Ehefrau aus der Direktvermarktung zusammen mit ihren weiteren Einkünften (z.B. Zinserträge, Mieteinnahmen etc.) die Einkommensgrenze von zur Zeit 415 € nicht überschreitet.

Bei einer privaten Krankenversicherung ist die Beitragshöhe abhängig vom Alter und Gesundheitszustand. Eine Vollversicherung kann bei einer 40-jährigen Frau bei rund 500 € liegen. Es besteht die Möglichkeit zusätzlich eine Kranken-Tagegeldversicherung abzuschließen. Diese verhindert finanzielle Ausfälle, sollte der Unternehmer erkranken.

6 Landwirtschaftliche Alterskasse

Der landwirtschaftliche Unternehmer und sein Ehegatte (sowie hauptberuflich im landwirtschaftlichen Unternehmen mitarbeitende Familienangehörige) sind auch beim Betrieb einer Direktvermarktung in der Landwirtschaftlichen Alterskasse (LAK) versichert. Ob diese im Rahmen der Landwirtschaft oder gewerblich betrieben wird spielt keine Rolle. Wird die Direktvermarktung jedoch gewerblich geführt, z.B. von der Ehefrau, kann diese sich von der Versicherungs- und damit auch Beitragspflicht in der LAK befreien lassen, wenn ihr regelmäßiges Einkommen (Gewinn, wie er im Einkommensteuerbescheid ausgewiesen wird) aus der Direktvermarktung jährlich über 4.800 € liegt (Achtung: Bei einem regelmäßigen Monatseinkommen von mehr als 415 € im Monat, ist dann aber keine beitragsfreie Familienversicherung mehr möglich).

Besteht ein versicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis mit einem Familienmitglied, kann dieses auch versicherungs- und beitragspflichtig zur gesetzlichen Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung sein.

Wird die Direktvermarktung in ein Unternehmen aufgenommen, ändert sich häufig die Risikosituation. Betroffen sind die gesetzlichen und privaten Versicherungen. Bitte informieren Sie sich über weitere Einzelheiten bei der jeweiligen Versicherung und im Merkblatt Produkthaftung.

Bei Fragen zur landwirtschaftlichen Unfallversicherung, Krankenversicherung und Alterssicherung der Landwirte stehen die Mitarbeiter der bei den Kreisbauernverbänden angesiedelten Verwaltungsstellen der Landwirtschaftlichen Sozialversicherung zur Auskunft und Beratung zur Verfügung.