

motion

22. AUFLAGE, JAHRGANG 2014
Schutzgebühr: 3,- €

DAS MAGAZIN FREIER KFZ HÄNDLER

BVfK

BUNDESVERBAND
FREIER KFZ-HÄNDLER

**ERFOLG FÜR DEN FREIEN KFZ HANDEL:
50 % ZUWACHS.**

**ERFOLG FÜR DIE FREIEN FACHVERBÄNDE: 500
HÄNDLER BEI DEN GROSSEN KONGRESSEN.**

**SCHLECHTE STIMMUNG IM FREIEN NEUWA-
GENHANDEL**

**RECHTSCHAOS BEI EU-VERBRAUCHERVER-
KAUF**

**KULTIVIERUNG IM GARANTIEGESCHÄFT:
BVfK-ZERTIFIKAT BRINGT SICHERHEIT.**

**ABSAHNEN DURCH ABMAHNEN
WANN IST ENDLICH SCHLUSS DAMIT?**

Empfohlen vom BVfK

Zwei starke Partner für Ihren Erfolg

Bundesverband freier Kfz-Händler und die
Garantie-Service GmbH kooperieren



Fördern Sie jetzt Ihr Neu- und Gebrauchtwagengeschäft und binden Sie Ihre Kunden an Ihr Haus mit den von der GSG betreuten Garantieangeboten¹:

Gebrauchtwagengarantie

- Laufzeit 12 oder 24 Monate
- Unabhängig davon, wie viele Kilometer der Kunde in diesem Zeitraum fährt
- Für Fahrzeuge aller Marken bis 3,5 Tonnen

Neuwagen-Anschlussgarantie

- Im Anschluss an zwei- oder dreijährige Werksgarantie des Herstellers
- Laufzeit 12 oder 24 Monate
- Für Fahrzeuge aller Marken bis 3,5 Tonnen
- Bis 120.000 km Gesamtleistung (12 Monate) oder 150.000 km (24 Monate)

¹Versichert von der CG Car-Garantie Versicherungs-AG.





Liebe Leser,

unser Leben verändert sich in nie dagewesener, rasender Geschwindigkeit.

Die Ursache liegt im Grunde genommen darin, dass nur noch zwischen 1 und 0 unterschieden wird. Das nennt man Digitalisierung.

Das macht es möglich, dass Daten in Sekundenschnelle rund um die Welt gejagt werden können. Das tun wir alle mit solcher Freude, dass kaum jemand merkt, dass es innerhalb von nur 20 Jahren einen völligen Bewusstseinswandel hinsichtlich der Datensicherheit gegeben hat.

Man erinnere sich an den großen Widerstand gegen die Volksbefragung 1983, es dauert 4 Jahre und erforderte die Einschaltung des Bundesverfassungsgerichts, bis die Mehrheit der Bürger bereit war, auf ein paar Dutzend banaler Fragen zu antworten.

Heute sind wir digital und gläsern bis zur Unterwäsche und Körbchengröße bzw. das, was darin steckt. BigData heißt dieser Zustand und es gilt ihn zu nutzen, wenn man nicht zu den Verlierern gehören will.

Viele Entwicklungen können wir heute bereits erkennen, Vieles nur erahnen. Auf jeden Fall lässt sich mit dem Internetzeitalter wunderbar Geld verdienen und Geschäfte machen.

Alleine eBay erzielte 2013 knapp 3 Milliarden Dollar Gewinn bei 16 Milliarden Dollar Umsatz.

Als der freie Kfz-Händler Ansgar Klein 1999 erstmalig seine Fahrzeuge bei mobile.de hochlud, war der Platz innerhalb weniger Tage halb leer. Die Standtage schrumpften vorübergehend Richtung NULL. Das war schön und kommt nie wieder. Genauso wenig, wie die satten Gewinne der Vertragshändler im letzten Jahrhundert.

Heute berichten Händler, dass trotz eines Top-Angebotes und Super-Preise und damit verbundenen Eroberung des Internet-Rankings bisweilen niemand anruft.

Die Aufgabe: Wie errege ich dennoch Aufmerksamkeit mit meinen Angeboten? Hilft die google-optimierte Website? Topinserate? Störer? Werbeeinblendungen? Wer blickt

da noch durch und bleibt am Ende noch etwas übrig, wenn ich mein Werbebudget auf mehrere Tausend Euro hochgeschraubt habe?

Immer weiter 10 Millionen? Doch es gilt nicht nur, das Such- und Nachfrageverhalten zu analysieren und zu nutzen. Wir müssen uns auch fragen, ob wir weiterhin damit rechnen können, dass jedes Jahr knapp 10 Millionen neue und gebrauchte Autos einen Besitzer finden?

Oder befindet sich nicht auch die Art der Autonutzung in einem dramatischen Wandel?

Großstadtbewohner haben oft kein eigenes Auto mehr, sie teilen es sich. Ihr Statussymbol - wenn sie denn überhaupt eins benötigen, ist das iPhone. Damit und mit anderen so genannten mobilen Endgeräten, halten sie Kontakte zu Freunden und Bekannten. Sie erledigen Einkäufe und Behördengänge per Mouseclick und organisieren per Mail, WhatsApp und Internet vieles, wofür man sich früher in Bewegung setzen musste. In den Urlaub reist man seltener mit dem Auto, sondern nimmt den Flieger und über Online-Plattformen wie meinauto.de, Autohaus 24 und Carworld24 kauft man auch per Internet und Telefon.

Wie wirken sich der Rückgang der Mobilität und das veränderte Interessentenverhalten auf den Autohandel aus? Sicher dürfte sein: Der Kuchen wird kleiner, die Anforderungen an erfolgreiches IT-Marketing wachsen und Performance und Professionalisierung müssen anspruchsvoller werden, denn das Internet macht auch den Autohändler gläsern.

Damit haben die Besseren die Chance, ihr Stück am kleiner werdenden Kuchen zu vergrößern. Was man alles tun kann und beachten sollte, wenn man zu den Besseren zählen möchte, erfahren Sie in dieser Ausgabe der MOTION, die wieder einmal vollständig im eigenen Haus entstanden ist. Daher großen Dank ans BVfK-Team für den tollen Einsatz - insbesondere an Guido Miethke für viele Überstunden mit Ausdauer, Geduld und Gründlichkeit bei der grafischen Umsetzung.

Viel Spaß beim Lesen, gute Erkenntnisse und wie gewohnt:

„Alles Gute für den Autohandel!“

In diesem Sinne
Ihr



Ansgar Klein
Geschäftsführender Vorstand BVfK e.V.
Executive Board / President
European Car Dealer Association



Seit Jahrzehnten Hauptthemen beim Autokauf: Unfallschäden und Tachomanipulation.

12



EAVT - Kongress Istanbul

27



10. BVfK-Jahreskongress Köln

16

IMPRESSUM

Motion

Branchen-Magazin des Bundesverbandes freier Kfz-Händler
V.i.S.d. Presserechts: Ansgar Klein

Hauptgeschäftsstelle

Bundeskanzlerplatz / Reuterstraße 241
53113 Bonn
Fon 0228 85 40 90 • Fax 0228 85 40 929
motion@bvfk.de • www.magazin-motion.de

Herausgeber: BVfK

Redaktion: Ansgar Klein, Alexander Sievers
Koordination/Organisation: Sven Allinger, Guido Miethke
Autoren: Ansgar Klein, Alexander Sievers
Fotos:
Auflage: 7.000, der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Layout und Satz:

Guido Miethke, Sven Allinger

Druck:

Messner Medien GmbH, Von-Wrangell-Straße 6, 53359 Rheinbach

EUROPA

- S. 6 Warnung vor Verbraucherkauf in anderen EU-Länder
- S. 7 Der belgische BMW-Getriebefall
- S. 8 Der Rumänen Italien Injektorenfall

KRIMINALITÄTSBEKÄMPFUNG/FRAGWÜRDIGES

- S. 9 Berliner Runde gegen Tachomanipulation
- S. 12 Versteigerer als Mängel-Waschanlage

PRÜFSTEIN/ZAHLEN/STATISTIK

- S. 10 ADAC testet Gebrauchtwagenhändler
- S. 11/13 BVfK-Jahresumfrage 2014
- S. 30/31 DAT-Report 2014 und GTÜ-Report 2015
- S. 44 Fragen, die man seinem Kfz-Händlerverband stellen sollte

MARKETING

- S. 14 Big Data- das Zündstoff-Schlüsselwort fremdgesteuerter Zukunft
- S. 34 Marsdorf Mobile bringt Gebrauchte ins Netz

EVENTS- KONGRESSE

- S. 16 10. BVfK-Jahreskongress
- S. 16 Deutscher Autorechtstag verstärkt Spitze
- S. 18 52. Verkehrsgerichtstag 2014
- S. 50 7.Deutscher Autorechtstag
- S. 51 ADAC-Juristenkongress 2014 in Weimar
- S. 52 Podiumsdiskussion: Der Unfallbegriff im Autokauf

NEUWAGENTHEMEN

- S. 21 EU-Neuwagenhandel: Sind die goldenen Zeiten vorbei?
- S. 22 Angriff auf den freien Neuwagen Internet Vertrieb
- S. 24 Toha, ein Mehr-Marken-Konzept, das sich unterscheidet
- S. 25 Sind Tageszulassungen angabepflichtig

MARKTBEHINDERUNG

- S. 28 Kias Mobilitätsgarantie - Kulanzwillkür bei Audi - Nissans Attacke

AUTO-GARANTIE

- S. 29/31 Zertifizierung/Kooperation WENA, GGG, GSG
- S. 30 Umfrage: Wie entwickelt sich das Garantiegeschäft?
- S. 31 Garantie GmbHs im Visier der Behörden

S. 32-40 BVfK-LEISTUNGEN BVfK-HÄNDLERPORTRAITS

AKTUELLE RECHTSTHEMEN

- S. 34 Seit 13. Juni 2014 gilt das neue Widerrufsrecht
- S. 44 Einstweilige Verfügung gegen Lockvogelanbieter
Fehler in Formularen können Zehntausende kosten
- S. 45 Einer für alle, oder alle für einen? Rechtsinfo Vertragsformulare
- S. 53 Fahrtenbuch oder 1%-Regelung auch bei Vorführwagen?
- S. 54 Steuerskandal in der letzten Runde?

ABMAHNABZOCKE

- S. 43 DUH und kein Ende - oder doch? / Absahnen durch Abmahnen

URTEILE

- S. 47 BGH:Zur Beweislast - OLG Düsseldorf: zum Reflektionsbild einer Lackierung
- S. 48 LG Köln: 222 Tage kein Fahrvergnügen - AG Ahrensburg: Kein Recht auf Reparatur in Fachwerkstatt
- S. 49 LG Bremen: Kein Schadensersatz für entgangenen Musikgenuss - OLG Brandenburg: Mängel müssen genau benannt werden. AG Berlin-Wedding: Wer ist wann für den Transport einer mangelhaften Sache zuständig?
- S. 53 LG Aachen bestätigt BVfK-Vermittlungsvertrag - LG Koblenz: Händler muss 3.000,- € nachzahlen

BERLINER LUFT - WERTMEISTER

8. Februar 2014 - Hoch über den Dächern von Berlin, wenige Meter von der ehemaligen Zonengrenze entfernt, welche die Stadt durch eine Mauer teilte, fand auf der früheren Privatetage von Axel Cäsar Springer in des selbigen Hochhaus die Preisverleihung für die Wertmeister statt. Es ging um die Autos, die als Gebrauchtwagen am wenigsten an Wert verlieren.



Wertverlust-Sieger: Skoda Octavia 1,2 TSI

Mit Sicherheit ein spannendes Thema für den Kfz-Handel. Eingeladen hatte Autobild, ermittelt hatte Schwacke und nicht der ADAC. Sieger mit dem geringsten Verlust in Euro ist der Skoda Citigo 1,0 MPI. Der Porsche 911 Carrera S Cabrio erhielt den Preis für den geringsten prozentualen Wertverlust. Alles nachzulesen in der aktuellen AUTOBILD.

JÜRGEN KARPINSKI IST NEUER ZDK-PRÄSIDENT

Neuer Präsident des Zentralverbands Deutsches Kfz-Gewerbe (ZDK) ist der 64-jährige Audi- und Volkswagen-Händler Jürgen Karpinski aus Frankfurt am Main.



Treffen auf der Automechanika 2014 ZDK-Präsident Karpinski, BVfK-Vorstand Klein

Ulrich Fromme und Wilhelm Hülsdonk sowie Schatzmeister Dr. Harry Brambach.

Die ZDK-Mitgliederversammlung wählte ihn am 16. Juni als Nachfolger von Robert Rademacher (74), der nach achtjähriger Amtszeit nicht wieder kandidiert hatte. Im Amt bestätigt wurden die beiden ZDK-Vizepräsidenten

NEUE KÖPFE BEI AUTOSCOUT24: STEPHAN SPAETE (42), DOMINIKUS KIRCHHOFF (35)

Der bisherige Mobile.de-Manager Stephan Späte ist seit August 2014 als Senior Vice President Sales & Operations für den Vertrieb bei Autoscout24 verantwortlich. Dominikus Kirchhoff, 35, ist seit November nun neuer Vice President Dealer Sales bei Autoscout24 und verantwortet den operativen Vertrieb, das Händleranzeigengeschäft und die Kooperation mit den gewerblichen Fahrzeughändlern. Kirchhoff bringt sieben Jahre Erfahrung im Sales-Bereich mit. Er war zuletzt für den Vertrieb der Groupon GmbH in Deutschland wortlich. Nach-



Stephan Späte Senior Vice President Sales & Operations

und der Schweiz veran-dem die Telekom Ende 70% der Scout-Gruppe an zinvestor Hellman & Fried-Milliarden verkauft hat, will man sich vor allem auf die Bereiche Immobilien und Auto wie auch die Vermarktung von Kundendaten konzentrieren. Das hatte auch personelle Konsequenzen: Im Juni rollten bereits Führungsköpfe im großen Stil. So mussten die Chefs Alberto Sanz de Lama und André Stark ihren Hut nehmen. Späte berichtet Greg Ellis, CEO der Scout24- Gruppe.



Dominikus Kirchhoff Vice President Dealer Sales

letzten Jahres den US-Finman für rund 1,5

WHO IS WHO

Artz, Prof. Dr. Markus	Universität Bielefeld	49
Ball, Wolfgang	Vorsitzender Richter des VIII. Zivilsenats BGH i.R.	17
Becklönne, Bernhard	Direktor Vertrieb CG Car-Garantie Versicherungs- AG	31
Blüm, Norbert	Bundesarbeitsminister a.D.	18
Bockamp, Guido	Rechtsanwalt	41
Brambach, Dr. Harry	Präsident des Verbandes des Kraftfahrzeuggewerbes BW	30
Buruck, Ralf	Geschäftsführer GSG Garantie-Service-GmbH	31
Dilchert, Ulrich	Geschäftsführer ZDK	17
Donnerbauer, Anton	Geschäftsführer TOHA Automobil- Vertriebs GmbH	24
Endlein, Dr. Martin	DAT-Presseschef	29
Grothmann, Börge	eKomi Ltd.	14
Haupt, Helena	Rechtsanwältin WIENKE & BECKER	48
Heil, Mechthild	Verbraucherschutzbeauftragte der CDU/CSU	09
Heimgärtner, Klaus	ADAC Rechtsanwalt	18
Hülsdonk, Wilhelm	ZDK Vizepräsident und Bundes-Innungsobermeister	16
Jaensch, Prof. Dr. Michael	HTW Berlin	48
Juncker, Jean-Claude	Präsident der Europäischen Kommission	06
Kaessmann, Werner	Rechtsanwalt	49
Karpinski, Jürgen	ZDK-Präsident	05
Kirchhoff, Dominikus	Vice President Dealer Sales Autoscout24	05
Koch, Johanna Auguste	Redakteurin im GW Trends	11
Leichnitz, Harald	Vorstandsvorsitzender der GGG	30
Naske, Jens	Geschäftsführer WENA - Car Produkt GmbH	29
Otting, Joachim	Rechtsanwalt	49
Pamer, Jochen	Rechtsanwalt	48
Reinking, Dr. Kurt	Vorstand Deutscher Autorechtstag, Rechtsanwalt	17
Schattenkirchner, Silvia	Leiterin Verbraucherschutz Recht ADAC	17
Späte, Stephan	Senior Vice President Sales & Operations Vertrieb Autoscout24	05
Staudinger, Prof. Dr. Ansgar	Universität Bielefeld	08
Trujan, Adam	Geschäftsinhaber J. Adam Trujan e.K.	34
Wendler, Rainer	Geschäftsführer WENA - Car Produkt GmbH	29

NACHRUF

Am 12. Sept. 2014 ist der Mitgründer, Freund und Förderer des BVfK **Hans Joachim (Jochen) Ahnert** im Alter von 68 Jahren **verstorben**.

Als Fan exotischer Autos war er treuer Kunde und auch Kummerkasten mancher Bonner Autohändler, denn Ahnert war nicht nur Autofan, sondern auch Rechtsanwalt. Als Verbandsjurist beim Deutschen Bundeswehrverband lag es dann wohl nahe, dass er irgendwann angesichts der Fülle von Problemen, die der freie Kfz-Handel hatte, den Anstoß gab, einen Verband zu gründen. Es dauerte dann zwar noch gute zwei Jahre, bis dieser zunächst fremde Gedanken in den Köpfen der späteren Gründer reifte, zu denen dann auch Ahnert gehörte. Er half engagiert mit, das aufzubauen, was heute zum unverzichtbaren Teil der deutschen Kfz-Branche geworden ist. Der BVfK hat Jochen Ahnert viel zu verdanken.



Hans Joachim Ahnert †

EU-RECHTSCHAOS: WARNUNG VOR AUTOVERKAUF AN VERBRAUCHER IN ANDEREN EU-LÄNDERN - UNBEHERRSCHBARE GEWÄHRLEISTUNGSRISIKEN

Beim Verkauf vom Handel an Verbraucher (B2C) drohen erhebliche Gefahren. Sie bestehen darin, dass in jedem EU-Land andere Gewährleistungsrechte gelten und auch Abweichungen in der Umsetzung durch die Gerichte bestehen. Die Gesetze basieren zwar auf einer EU-Richtlinie aus dem Jahr 1999, ihre Ausgestaltung ist jedoch unterschiedlich.

Dies wird nun durch eine neue europäische Verbraucher-Gerichtsstands-Regelung zum Problem: Wenn ein Verbraucher in einem anderen EU-Land ein Auto kauft und es anschließend Ärger gibt, so kann der Verbraucher seinen Autohändler in der Regel am für seinen Heimatort zuständigen Gericht verklagen. D.h., ein deutscher Händler muss sich zum Beispiel vor einem Gericht in Dänemark verteidigen.

Nächstes Problem: Der Verbraucher kann sich auch noch das für ihn günstigere Recht aussuchen. Entscheidet er sich für das deutsche Recht, dürften die Richter in Dänemark

vor erheblichen Problemen stehen. Entscheidet er sich für dänisches Recht, verlieren die Vertragsformulare aus Deutschland möglicherweise an entscheidender Stelle ihre Wirkung.



Das EU-Baustellenteam 2014.
Die Juncker-Kommission muss noch viele Probleme lösen.

Das stellt den gewerblichen Verkäufer vor unbeherrschbare Anforderungen. Im Grunde genommen müsste es für jedes Europäische Land spezielle Vertragsformulare

und dazugehörige Verhaltensanweisungen geben - wenn man denn vorher wüsste, welches Recht ggf. zur Anwendung gelangt.

Doch bereits die Entwicklung spezieller Vertragsformulare und Verhaltensanweisungen ist unmöglich, wenn man den Aufwand betrachtet, der bei der Entwicklung des BVfK-Vertragswerks betrieben wurde und wird. Es berücksichtigt nicht nur die rechtlichen Rahmenbedingungen, sondern auch die sich fortwährend entwickelnde und verändernde Spruchpraxis der Gerichte.

Nach Auffassung der BVfK-Juristen kann Lieferanten aus Deutschland an EU-Privatkunden nicht annähernd das hohe Maß an Sicherheit geboten werden, das bei B2C-Geschäften innerhalb Deutschlands besteht. Genau genommen: Keinerlei Sicherheit.

Dies liegt auch an der in anderen EU-Ländern vergleichsweise unterentwickelten Gewährleistungs-Streit-(Un)Kultur, bzw. Erfahrung.

WIE HOLEN SIE MILLIONEN* POTENZIELLER NEUWAGEN-KUNDEN IN IHR AUTOHAUS?

Mit mobile.de an Ihrer Seite erreichen Sie Kaufinteressenten in Ihrer Nähe und in ganz Deutschland.

UND DER NÄCHSTE IST VERKAUFT.



Mehr Infos unter
mobile.de/neuwagen



Ein Jura-Professor an seine Studenten:

"...am besten, Sie suchen einen Fall gegen einen Kfz-Händler, den gewinnt man immer!"...

Die BVfK-Juristen können von Fällen berichten, wo ausländische Richter erstmals überhaupt mit der Problematik um den Autokauf konfrontiert wurden. Mangels Erfahrung, früherer Urteile und Kommentare führen Gerichtsverfahren zu nicht vorhersehbaren Ergebnissen, die meist zum Nachteil der Unternehmer deutlich von dem Abweichen, auf was man sich in Deutschland einstellen kann.

Der BVfK empfiehlt EU-Verbrauchergeschäfte über Händlerkollegen vor Ort abzuwickeln und stellt ggf. entsprechende Kontakte her.

DER BELGISCHE AUTOMATIKGETRIEBEFALL

Eine belgische Verbraucherin kauft in Deutschland durch Vermittlung eines Händlers für ca. 9.000,-€ einen gebrauchten BMW. Der Händler verwendete das durch deutsche Gerichte bereits in seiner Wirksamkeit bestätigte Vermittlungsformular

des BVfK, bei welchem auch der Name des Verkäufers und nicht nur der des Vermittlers genannt wird. Kurz nach Übergabe erleidet das Automatikgetriebe einen Defekt.

Der Vermittler verweist auf den Verkäufer und den mit diesem vereinbarten Gewährleistungsausschluss und lehnt die Nachbesserung ab. Der Verkäufer bemüht sich zwar dennoch um kostengünstige Abhilfe, doch die Käuferin beharrt auf ein neues Automatikgetriebe und schaltet ein belgisches Gericht ein.

Dieses verwirft den Vermittlungsvertrag und erkennt keinen Verkauf von Privat an Privat, der durch einen Händler vermittelt wurde, sondern einen Verbrauchsgüterkauf.

Verkäufer sei also der vermittelnde Händler.

Hierbei hat sich das Gericht u.a. auf eine Formulierung in der begleitenden Rechnung gestützt, aus der man glaubt erkannt zu haben, dass hier tatsächlich ein B2C-Geschäft vorliegt.

Das Gericht meinte, es habe in der Rechnung **nicht** heißen müssen: „Das Fahrzeug wird unter Ausschluss der Gewährleistung

auf Rechnung des Eigentümers (vendu pour compte du client) verkauft“, sondern: „Das Fahrzeug wird unter Ausschluss der Gewährleistung in Vertretung/ im Auftrag (à la demande) des Eigentümers verkauft“. Zudem führte das Gericht aus, dass der Händler Verkäufer sei, weil kein Kontakt zwischen Eigentümer und Käufer stattgefunden habe. Das belgische Gericht kam zur Erkenntnis, der Schadensersatzforderung in Höhe von ca. 12.000 € u.a. für ein neues Getriebe zu

50 % zu entsprechen. Eine zeitwertgerechte Instandsetzung hätte ca. 2.500,- gekostet.

Die Krux: Bereits die im Vorfeld entscheidende Frage hinsichtlich des Gerichtsstandes hing

von der Bewertung ab, ob hier ein Unternehmer-Verbrauchergeschäft oder ein Verkauf von Privat an Privat vorlag. Nach BVfK-Erfahrung hätten deutsche Gerichte einen Verkauf von Privat an Privat angenommen und der Fall wäre nicht vor einem belgischen Gericht nach belgischem Recht, sondern einem deutschen Gericht nach deutschem Recht entschieden worden.



Automatikgetriebe für 12.000,-?



mobile.de

Deutschlands größter Fahrzeugmarkt

DER RUMÄNIEN-ITALIEN-INJEKTORENFALL

Der Audi A6 Avant funktionierte bei Übergabe mit einer Laufleistung von 158.000 km an die Kundin aus Rumänien einwandfrei und das änderte sich auch während der nächsten Monate nicht.



Europarechtsexperte Prof. Dr. Staudinger: Auf den ersten Blick scheint zumindest eine mittelbare Diskriminierung zu drohen

Dann, die Dame war inzwischen nach Italien umgezogen, streikte knapp sechs Monate nach Übergabe der Motor. Angebliche Dia-

gnose: Riss im Motorblock. Vermutliche Ursache: Defekte Injektoren - eine nicht selten vorkommende Krankheit bei diesem Motor. Allerdings gehen dem kapitalen Motorschaden in der Regel eindeutige Warnsignale voraus. Der Motor läuft unrund, eine Kontrollleuchte meldet sich. Außerdem können defekte Injektoren bereits frühzeitig im Rahmen einer Inspektion festgestellt werden, bevor sie Schaden anrichten können. Die voraussichtlichen Reparaturkosten betragen laut italienischem Kostenvoranschlag 16.000 €. Damaliger Kaufpreis: 12.800 €, rund 20 % des Neupreises.

Der Standpunkt der Käuferin: Ein Gebrauchtwagen, der bei einer Laufleistung von 167.000 km nicht mehr zu bewegen ist, eignet sich nicht mehr zur üblichen Verwendung (§434 BGB). Tritt dieser Zustand innerhalb von sechs Monaten nach Gefahrübergang auf, so wird vermutet, dass die Ursache bereits beim Kauf vorgelegen hat.

Das Problem des Verkäufers: Er ist in seinen Prüfungs- und Handlungsmöglichkeiten aufgrund der Distanz sehr eingeschränkt. Vor dem Hintergrund der erheblichen Risiken



Injektor Quelle: Bosch

bei Rechtsstreitigkeiten mit Verbrauchern im EU-Ausland ist die Verhandlungsposition im Rahmen einer finanziellen Erledigung sehr schlecht. Erfreulicherweise gelingt es, das Fahrzeug nach Deutschland zum Verkäufer zu bringen, wo dann durch Vermittlung der BVfK-Schiedsstelle eine einvernehmliche Einigung herbeigeführt wird.

Ansgar Klein: "...wo früher Grenzzäune waren, werden nun Mauern aus Paragraphen errichtet. Wenn Verbraucherschutz dazu führt, dass sich seriöse Unternehmer den Verbrauchergeschäften entziehen und fragwürdige Hinterhof- und Küchenhändler den Markt dominieren, ist das Ziel verfehlt. Europa braucht eine Verbraucher- und Unternehmenspolitik mit Augenmaß..."

Jetzt
GTÜ-Prüf-
stützpunkt
werden!



» Die GTÜ-Prüfingenieure verbinden umfassende Fachkompetenz und ausgeprägte Dienstleistungsorientierung. Von uns bekommen Sie daher einen perfekten Prüfservice für Ihre Werkstattkunden. Darauf können Sie sich verlassen.

Stephan Roth
Prüfingenieur

Teamwork für Ihre Kunden

Gemeinsam sorgen wir dafür, dass die Hauptuntersuchung oder Änderungsabnahme in Ihrem Kfz-Betrieb immer pünktlich und reibungslos funktioniert.

Darauf können Sie sich verlassen.

GTÜ Gesellschaft für Technische Überwachung mbH · Fon: 0711 97676-0 · www.gtue.de

BERLINER RUNDE GEGEN TACHOMANIPULATION

Berlin, 11. November 2014. Der Einladung der Verbraucherschutzbeauftragten der CDU/CSU-Bundestagsfraktion MDB Mechthild Heil zum Round-Table-Gespräch "Tacho-Manipulation unterbinden" waren 25 Teilnehmer aus allen wichtigen Lagern und auch zwei Datendienstleister zusammengekommen, um Lösungskonzepte zu diskutieren.

Der BVfK hatte bereits im Vorfeld darauf



Verbraucherschutzbeauftragte der CDU/CSU-Bundestagsfraktion MDB Mechthild Heil

hingewiesen, dass Schluß sein muss mit der Behauptung, 30 % aller Tachos seien manipuliert. Diese Größenordnung basiere auf Schätzungen und Vermutungen und sei durch nichts be-

wiesen. Der Verband geht aufgrund eigener Ermittlungen davon aus, dass die beim seriösen Handel angebotenen Fahrzeuge nur in seltenen Fällen (1-2 %) wirklich gravierende Kilometer-Abweichungen aufweisen.

Wenn die meisten Schätzungen nunmehr von einer Größenordnung von ca. 10% ausgehen, dürfte dieser Anteil wohl durch zwar geringfügigere, dennoch nicht weniger kriminelle Manipulationen bestehen, die nicht im Handel, sondern im Bereich der Halter von Leasingfahrzeugen vorgenommen werden.

Was geht den seriösen Kfz-Handel das Thema an? Beim BVfK gibt es seit 10 Jahren die BVfK-Tachogarantie, bei der sich der Verband sogar vor seine Mitglieder stellt. Die wenigen Fälle (< 5) beweisen: Die BVfK-Mitglieder arbeiten korrekt.

Dennoch darf man vor dem Problem **nicht die Augen verschließen**, denn es besteht ein gigantischer Vertrauensschaden durch Manipulationen und die in dem Zusammenhang übertriebene Berichterstattung. Dem

BVfK liegt eine noch nicht veröffentlichte Studie vor, aus der hervorgeht, dass 40 % der Verbraucher die Laufleistungsangaben im Gebrauchtwagenhandel für nicht glaubwürdig halten.

Die große Frage daher: Wie schafft man manipulationssichere, verlässliche Angaben zur Fahrzeughistorie?

Ein Repräsentant der belgischen Organisationen Carpass, stellte das in Belgien gesetzlich vorgeschriebene Datenbanksystem vor, bei welchem Werkstätten und Prüforganisationen verpflichtet sind, Laufleistungsangaben, die sie im Rahmen ihrer Tätigkeit erfahren, an eine zentrale Datenbank weiterzugeben.

Vertreter der Verbraucherzentralen und Datenschützer äußerten Bedenken gegen eine zwangsweise Datenerfassung, ADAC und BVfK zogen die Qualität dieser Daten in Zweifel und sahen die Gefahr einer trügerischen Sicherheit. Ein weiteres Argument, welches gegen die belgische Variante spricht, ist die Lückenhaftigkeit der Informationen, die möglicherweise nur in großen Abständen erfolgen.

Gerade dieser Aspekt spielt eine wichtige Rolle: idealerweise würden Laufleistungs-

informationen permanent

erfasst, so wie es bei den Systemen an Bord eines Fahrzeuges üblich ist. Das Problem: Was im Fahrzeug ist, kann manipuliert werden. Zitat: Wenn man sogar das Handy der Kanzlerin abhören kann, dann dürften die Gerätehersteller jeglichen technischen Fortschritt immer schnell aufgeholt haben – ein Armutszeugnis für die

Kfz-Hersteller.

Der ADAC plädierte für strengere gesetzliche Regelungen, wie etwa auch der Strafbarkeit der Manipulation, die im nahen EU-Ausland an Fahrzeugen deutscher Halter vorgenommen wird.

Gibt es einen Königsweg? Der BVfK hat einen Vorschlag unterbreitet, der nun bis zur nächsten Sitzung gründlich geprüft und dann ggf. ausgearbeitet werden soll.



Ihr Partner für junge Gebrauchtwagen



Mitglied im



Wir bieten Ihnen ständig eine exklusive Auswahl junger Gebrauchtwagen. Gute Qualität, qualifizierte Beratung und meisterlichen Service zu fairen Preisen.

- Lukrative Händlerpreise
- Alle Kfz sofort verfügbar
- Flexible Zusatzaktionen

Rufen Sie uns an!
Wir beraten Sie gerne.

02689 / 9229394

Gebrauchtwagenhaus Thomas Wittlich
Im Ahlen 9 · 56269 Dierdorf

www.gebrauchtwagenhaus.com

DER ADAC TESTET GEBRAUCHTWAGENHÄNDLER

TESTKRITERIEN VERBESSERUNGSBEDÜRFTIG, VERHANDLUNGSBEREITSCHAFT MUSS KEIN QUALITÄTSMERKMAL SEIN.

München im Juni 2014: Der ADAC hat nach 7 Jahren mal wieder ein heikles Thema aufgegriffen. Nicht Alpentunnel oder Badeseen wurden getestet, sondern Gebrauchtwagenhändler. Und wieder fiel das Urteil teilweise vernichtend aus.

Grundsätzlich entsprechen Tests von Gebrauchtwagenhändlern dem Wunsch des seriösen Handels nach Qualitätssicherung, fairen Wettbewerb und besserem Image.

Kritisiert werden müssen jedoch immer noch die Prüfkriterien des ADAC und die sich daraus ergebenden Rückschlüsse. Sie orientieren sich zu sehr am Profil eines einzigen Käufertyps: Dieser sucht quasi Neuwagenqualität zum Billigpreis frei von Verschleiß- und Kostenrisiken.

Der Grundsatz: „Wer gebraucht kauft, kauft auch Risiken“ kann nicht automatisch negativ bewertet werden. Dabei ist klar: Je verbraucher und preiswerter ein Auto, umso größer sind die Defektrisiken.

Bedauerlicherweise differenziert der Test auch nicht zwischen Defekt und Mangel. Die



Tester meinen zwar, die rechtliche Betrachtung mit einbezogen zu haben, bezeichnen jedoch fälschlicherweise jeden Defekt als Mangel. Aus kaufrechtlicher Sicht liegt ein Mangel jedoch nur dann vor, wenn es Abweichungen von der vertraglichen Vereinba-

rung bzw. dem sonst üblichen Zustand gibt. Es gilt daher, das gesamte Käuferspektrum bei solchen Tests zu berücksichtigen. Der junge, durchschnittsverdienende Familienvater sucht seinen Familienkombi wohl kaum auf dem Schotterplatz mit Baucontainer. Die dort dennoch intensiv verkehrende Kundschaft wundert sich nicht über schlecht präsentierte und wenig gepflegte Fahrzeuge, denn sie will ausschließlich billig kaufen und so stört der Rost an der Bremsanlage nicht, insbesondere, wenn dies, wie es meistens der Fall ist, keine sicherheitsrelevante Bedeutung hat.

Daher dürfen mit schlanken Kosten operierende Kfz-Händler nicht pauschal verurteilt werden. Dies dient nicht den Interessen geringverdienender Käufergruppen.

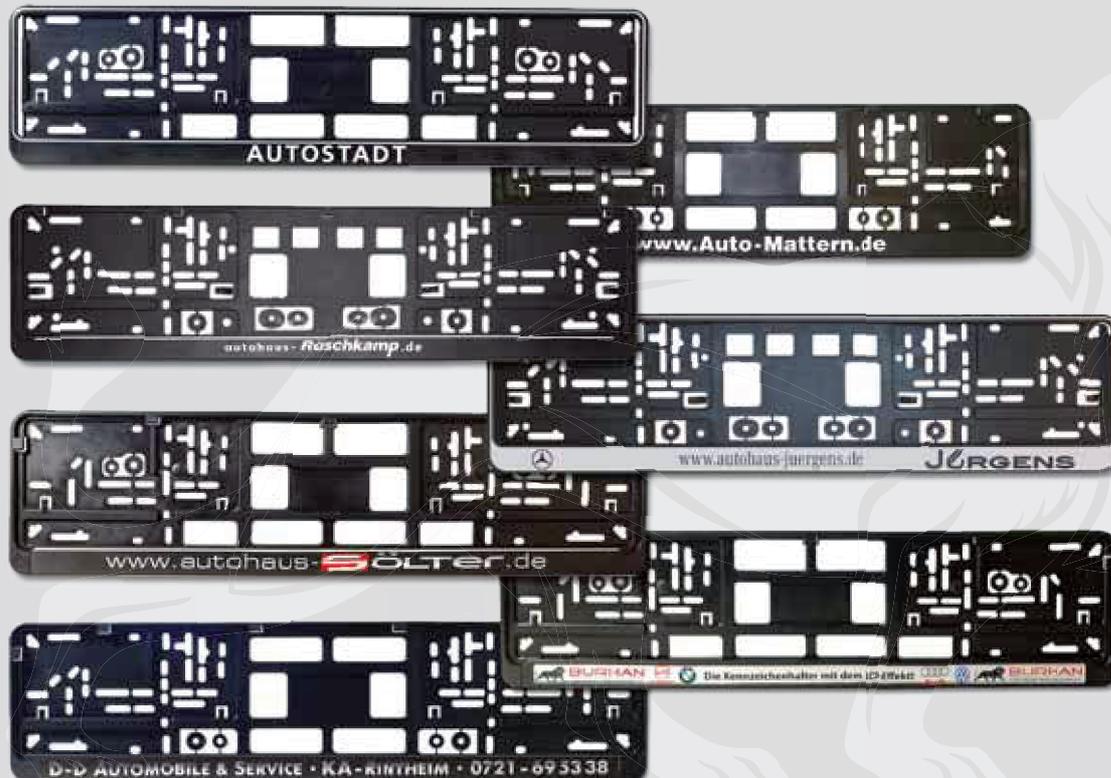
Der BVfK unterstützt die Empfehlungen des ADAC an den Gebrauchtwagenhandel hinsichtlich Sorgfalt und Transparenz und empfiehlt in dem Zusammenhang ebenfalls kaufbegleitende Gutachten. Das Näheren von Vorurteilen hingegen treibt die Gebraucht-



BURHAN

CAR TRADE REQUIREMENT GMBH & CO. KG

Ihr Händler für Kennzeichenhalter, Kennzeichen-Werbeschilder, Werbeartikel und Bedarfsartikel für den Autohandelbedarf



GUTENBERGSTR. 36
48268 GREVEN

TEL.: +49 (0) 2571 800022
FAX: +49 (0) 2571 800033

INTERNET: www.burhan-ctr.de
E-MAIL: info@burhan-ctr.de



wagenkäufer nur in die Arme windiger Kuchentischhändler und sonstiger fragwürdiger Privatanbieter, wo es weder so etwas wie Gewährleistung, noch Garantie gibt.

Dies gilt insbesondere, wenn man immer noch die Verhandlungsbereitschaft als Qualitätskriterium einstuft. Das Gegenteil ist oft der Fall: Je „weicher“ der Preis, umso mehr sollte man u.U. misstrauisch werden. Seriöse Kfz-Händler kalkulieren nach kaufmännischen Standards und pokern nicht nach dem Vorbild orientalischer Basare.

Ein Großteil der Branche hat auch nach Auffassung von GW-Trends Autorin **Johanna Auguste Koch das Vorurteil** nicht verdient: *“...Schaut man sich die vielen freien Gebrauchtwagen-Händler einmal an, die ein hochprofessionelles und sauberes GW-Geschäft betreiben und jetzt unter Generalverdacht geraten, könnte man schier aus der Haut fahren. Ausgerechnet der ADAC, der öffentlich selbst in Sippenhaft genommen wurde, teilt wieder aus. In München hat man offenbar nicht viel dazu gelernt...“.*

Das wünscht sich der Kunde lt. ADAC vom Gebrauchtwagenhandel:

- Stellen Sie das Fahrzeug im Internet wahrheitsgemäß dar, und machen Sie keine falschen Angaben
- Zeigen Sie sich dem Kaufinteressenten gegenüber als fachkundiger, ehrlicher und interessierter Verkäufer
- Überprüfen Sie das Fahrzeug vor dem Verkauf sorgfältig, und dokumentieren Sie die Mängel. Besprechen Sie diese Mängel sowie mittelfristig anstehende Wartungsarbeiten mit dem Kunden
- Gewähren Sie bei Bedarf Einsicht in die Datenbank, auf die Sie als Markenhändler für Gebrauchtwagen Ihrer Vertragsmarke Zugriff haben. Für diese rein fahrzeugbezogenen Daten gilt kein Datenschutz
- Tragen Sie jede Probefahrt mit rotem Kennzeichen in das rote Heft der Zulassungsstelle ein, und händigen Sie es dem Kaufinteressenten aus oder führen Sie es selber mit
- Klären Sie den Kunden über die Sachmängelhaftung und die Haftung bei der Probefahrt auf
- Geben Sie dem Kunden den ausgefüllten Kaufvertrag vorab zur Überprüfung mit

Kommen Sie auf die „dunkle Seite“

www.autexx.de

BVfK-JAHRESUMFRAGE 2014:

DURCHWACHSENE GESCHÄFTE - OPTIMISTISCHE PROGNOSE

38,3% ZUWACHS 35,7% UNVERÄNDERT 26,2% NEGATIV

Der BVfK befragt in regelmäßigen Abständen seine Mitglieder und auch die nicht unmittelbar dem Verband angeschlossenen Kfz-Händler. Es wurden 194 zufällig ausgewählte Kfz-Händler befragt. 122 hiervon sind BVfK Mitglieder.

Die Ergebnisse im Einzelnen:

1. Marktaufteilung:

- 28,4% handeln/vermitteln überwiegend oder ausschließlich mit (EU-) Neuwagen
- 54,6% handeln/vermitteln überwiegend oder ausschließlich mit Gebrauchtwagen
- 17% handeln/vermitteln überwiegend oder ausschließlich mit Jahreswagen

2. Zufriedenheit:

Die Freien Kfz-Händler bewerten ihre geschäftliche Zufriedenheit durchschnittlich mit der (Schul)-Note 3

3. Entwicklung im Vorjahresvergleich 2013:

- 38,3% beurteilen die Situation besser
- 35,7% beurteilen die Situation gleichbleibend
- 26,2% beurteilen die Situation schlechter

4. Prognose für die nächsten 12 Monate:

- 17,5%: die Situation wird besser
- 72,5%: die Situation bleibt gleich
- 10%: Situation wird schlechter



EU-Fahrzeuge für den Handel

AUTEXX®
Der automobile Partner

VERSTEIGERER ALS MÄNGEL-WASCHANLAGE?

DER SPAGAT EINES BMW-VERTRAGSHÄNDLERS ZWISCHEN ÜBERTREIBUNG UND BAGATELLISIERUNG EINES UNFALLSCHADENS

Beteiligte: Ein 5er Touring und sein letzter Besitzer, ein Freier Händler, ein BMW-Händler, alle aus dem Ruhrgebiet und ein großer Kfz-Versteigerer. Zwecks Inzahlungnahme sollte der Touring im August 2014 bewertet werden. Der BMW-Händler stellt fest: *Das Fahrzeug hat einen Heckschaden in Höhe von 32.000 € erlitten und macht Abzüge i.H.v. 4.000,- wegen angeblicher Bagatellisierung, denn im Kaufvertrag des Besitzers war zuvor lediglich angegeben: „Heckschaden, Seitenwand“.*

Das Delikate: Man wusste bei BMW deshalb so genau Bescheid, da man nur in die eigenen Unterlagen schauen musste, denn genau dieser BMW-Händler war seinerzeit der reparierende Betrieb. Darüber hinaus später auch noch Einlieferer in die Versteigerung. Dabei scheint ihm jedoch ein Teil der Reparaturhistorie vorübergehend abhanden gekommen zu sein, denn seine Angaben im Rahmen der Versteigerung lauteten lediglich: *„Unfallschaden, Höhe unbekannt“.*

Die zentralen Fragen:

1. Wie stark war das Fahrzeug tatsächlich beschädigt?

2. Reicht die Angabe *„Unfallschaden, Höhe unbekannt“* im Rahmen eines B2B-Verkaufs aus, wenn Genaueres bekannt ist?

3. Müssen generell alle bekannten, wertbildenden Informationen weitergegeben werden?



4. Wie umfangreich kann und muss der versteigernde Händler recherchieren, wenn er Hinweise auf einen reparierten Vorschaden hat? Reicht eine eigene Untersuchung aus?

Fest steht: Die Beschreibung ist knapp, entspricht allerdings dem, was man erkennen konnte. Wer nämlich meint, das Fahrzeug sei bei 32.000,- € Schaden bis zur B-Säule

zertrümmert gewesen, der irrt. Es scheint eher ein leichter Anstoß mit den üblichen Folgen auf die Heckpartie gewesen zu sein. Vermutlich war der BMW sogar noch fahrbereit. Schließlich wurde durch den Austausch solcher Teile, deren Aus- und Einbau man nicht erkennen kann, die Reparaturkosten in erschreckende Höhe getrieben, die jeden Laien vermuten lässt, dass der vorausgegangene Unfall lebensgefährliche Dimensionen hatte.

Doch weit gefehlt: Die Reparatur wurde seinerzeit durch unzählige teure Details, wie Erneuerung der Auspuffanlage, Gurt- und Airbag-Systeme, Kopfstützen und Achsteilen vergleichsweise teuer.

Niemand wird mehr prüfen können, welche Teile nur aus Sicherheitsgründen erneuert wurden und bei welchen das überflüssigerweise geschah.

Sicher dürfte sein: Wenn hier jemand bagatellisiert hat, so war es wohl eher der BMW-Händler selbst, des Schicksals Zufall holte ihn nun gerechterweise wieder ein.

Der Fall wirft weitere Fragen auf:

- Reicht es aus, den Umfang einer Unfallreparatur faktisch zu beschreiben, ohne Angaben zur finanziellen Höhe der Reparatur zu machen? Der BvFK meint: Ja, wobei eine gründliche Detailbeschreibung erkennbarer, wichtiger Teile (hier z.B.: Heckklappe, Heckabschlussblech, Kofferraumboden, Seitenwand, Stoßstange) zu empfehlen ist.
- Worauf sollte man beim Weiterverkauf von Fahrzeugen mit reparierten Unfallschäden noch achten?
- Wenn nicht sicher von einer fachgerechten Reparatur ausgegangen werden kann, sollte man darauf hinweisen.
- Zustandsbericht anfertigen. Der festgestellte Zustand sollte allerdings nicht zur zugesicherten Eigenschaft werden, wenn man sich daraus ableitende Haftungsrisiken vermeiden möchte.
- Ein kaufbegleitendes Gutachten. Auch hieraus sollten sich keine zugesicherten Eigenschaften ableiten lassen.
- Wie gründlich muss ein verkaufender Händler zuvor untersuchen? Es gilt: Anzeichen und Indizien muss nachgegangen werden. Ggf. sind Karosseriefachleute hinzuzuziehen.

DIAGNOSE: Steuergerät? Behalten Sie den Durchblick!



Wir bieten Ihnen die kostengünstigere Alternative zu neuer Fahrzeugelektronik mit 7 Jahren Garantie! Motor-, ABS- Steuergeräte, Navi/Radio, Drosselklappen, Servopumpen, Kombiinstrumente.



BBA-Reman GmbH

Borsteler Chaussee 85-99a
Hamburg 22453

Email: kontakt@bba-reman.com
Öffnungszeiten: Mo. - Fr. 9:00 - 17:30 Uhr

www.bba-reman.de

Tel.: 040-5009 7291

Vertreten in 11 Ländern, auf 3 Kontinenten

- Haftet der Versteigerer? Nur wenn er ihm bekannte Informationen verschwiegen, oder bagatellisiert hat.
- Haftet der Einlieferer? Eine Versteigerung ist keine kaufrechtliche Mängelwaschanlage. Der Versteigerer darf ebenfalls nichts verschweigen oder bagatellisieren.

Fazit: Versteigerer sollten nicht als Problemlösungsorgan verstanden werden. Beim Fahrzeugankauf mit unbekannter oder lückenhafter Historie ist entweder gründlich nachzuforschen und zu prüfen oder anderen-

falls ausdrücklich auf bestehende Risiken hinzuweisen.

Der BvFK empfiehlt kaufbegleitende Gutachten oder Checklisten. Der Verband bietet letztere ebenso an, wie ständig aktualisierte, rechtsoptimierte Vertragsformulare. Darüber hinaus besteht für die Mitglieder des BvFK mit Auktion und Markt / Autobid seit 2008 im Rahmen einer Kooperation eine Schiedsstellenvereinbarung zur schnellen, gütlichen und kostengünstigen Klärung von eventuellen Problemen.

Fortsetzung

BVfK-JAHRESUMFRAGE 2014:

ZUFRIEDENE STIMMUNG - PESIMISTISCHE ERWARTUNG

5. Preisklassen (Verkaufspreis):

- 12,9% bis 7.500.-€
- 45,1% bis 15.000.-€
- 42,0% ab 15.000.-€

6. Kundschaft:

- 62,1% Privatkunden
- 13,7% Unternehmen
- 24,2% Händlergeschäfte

7. Standtage bis Abverkauf:

- a. Gebrauchtwagen: 49
- b. Neuwagen: 40

8. Stückzahl – Hochrechnung 2015 (ohne Großhandel) Die durchschnittlich verkaufte/erwartete Stückzahl für 2015:

- a. Gebrauchtwagen: 307
- b. Neuwagen: 179

9. Finanzierung: Der Anteil der Verkäufe an Privat mit Finanzierung: 27,8%

In Kürze:

Unsicherheit prägt nach wie vor die eher durchwachsene Stimmung. Gewährleistungsanforderungen, Qualitätsdefizite der Internet Marktplätze hinsichtlich unseriöser Anbieter und Abmahnzocker sorgen bei den Autohändlern weiterhin für Verdross. Die steuerlichen Probleme bei Nettowarenlieferungen sind weiterhin rückläufig.

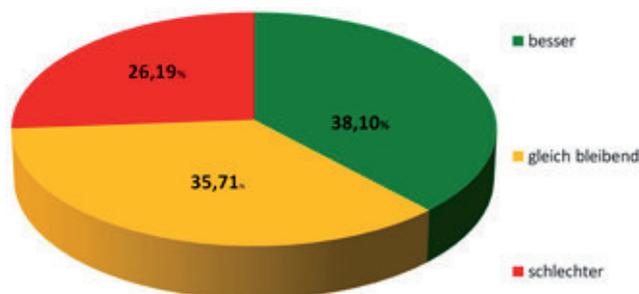
10. Garantie: Anteil der Fahrzeugverkäufe mit Garantie: 72,2%

- Export- / Nettopreise: 19,4%
- Falsche Rabatte: 15,8%
- Falsche Erstzul.: 19,4%

13. Eigene Werkstatt:

- 37,2% haben eine eigene Werkstatt
- 62,8% haben keine eigene Werkstatt

Wie entwickelt sich Ihr Geschäft im Vergleich zum Jahr 2013?



12. Schwierigkeiten oder Probleme:

- a. Gewährleistungsrecht allgemein: 5,6%
- b. Steuerrecht/Nettowarenlieferungen: 9,3%
- c. Internetverseuchung allgemein: 23,8%
- Dort insbesondere:
 - Küchenschhändler: 6,3%
 - Falsche Preisang. allg.: 29,1%



Werkstattplaner inkl. 10 Auftragsaschen (schwarz, blau, rot)
€ 189,00/Set

WERKSTATTPLANER & SCHUTZTASCHEN

Werkstattplaner Kombi

- 50 x 109 x 8 cm (B x H x T)
- schuppenförmig untereinander angeordnete Metalltaschen
- für DIN A4 oder DIN A5 Auftragskarten/Schutztaschen
- 10 Metalltaschen für DIN A4 oder DIN A5 Auftragskarten/Schutztasche
- beliebig erweiterbar

Stabile Schutztasche

für Werkstattauftragsarbeitskarte mit Hängeschlaufe und Schlüsseltasche

DIN A4

- | | |
|---------|---------------------|
| blau | Best.-Nr. 454010330 |
| schwarz | Best.-Nr. 454100330 |
| rot | Best.-Nr. 454020330 |
| gelb | Best.-Nr. 454030330 |
| grün | Best.-Nr. 454040330 |
- € 3,99/Stk.**



www.ahb-shop.com



An der Tongrube 2 · D-40789 Monheim · Germany
 Tel.: +49 2173/164-0 · Fax: +49 2173/16 4100
info@ahb-international.com

"BIG DATA" - DAS ZÜNDSTOFF-SCHLÜSSELWORT FREMDGESTEUERTER ZUKUNFT?

BVfK-GÜTESIEGEL UND EXTERNE HÄNDLERBEWERTUNG – GUTES IMAGE ZAHLT SICH AUS, WENN ES SICHTBAR WIRD

"Big Data" hieß das Zündstoff-Schlüsselwort des Tages. Daten sammeln und zur Kundenpflege und -werbung nutzen soll bald weit über das hinausgehen, was heute bereits beim TÜV-Fälligkeit-Erinnerungs-Kundentelefonat üblich ist. Im Mittelpunkt stehen dabei die mobilen Endgeräte wie iPhone und iPad, deren tatsächliche Auswirkung auf das Kaufverhalten und die diesbezüglichen Steuerungsmöglichkeiten scheinbar erst am Anfang sind.



Expertenforum beim Bewertungspionier unter den Online-Fahrzeugmärkten AutoScout24

Die Vision: Kunde schlendert durch die Fußgängerzone. Kurz vor Erreichen eines Sportgeschäfts meldet sich sein iPhone „Sonderangebot für Mountainbikes!“ Tatsächlich, der Kunde ist begeisterter Fahrradfahrer und trägt sich mit dem Gedanken, ein Mountainbike zu kaufen. Dank der von ihm hinterlassenen Flut von Daten und der im Hintergrund permanent laufenden Sammelwut merkantiler Organisationen mit NSA-ähnlichen Auswertungsmöglichkeiten „schubst“ ihn die digitale Energie in das sich ihm kurz darauf zeigende Sportgeschäft.

Beängstigend oder berauschend? Science-Fiction oder nahende Realität?

Eines ist jedenfalls klar: Wir müssen uns mit diesen Dingen auseinandersetzen. Wer nicht mitgeht, wird mit gehen! Das erleben bereits diejenigen, die sich wundern, warum ihr Superangebot, welches im Ranking ganz oben steht, nicht nachgefragt wird. Wenn man dann auch noch feststellt, dass es andere schaffen, ähnliche Autos auch mittels Internet teurer zu verkaufen, dann gilt es, nach Fehlern und Verbesserungsmöglichkeiten zu suchen.

Liegt es möglicherweise daran, dass das Kfz-Internet an Nachfrage und Vertrauen eingebüßt hat? "Oben die Ganoven" lautet die Überschrift der kritischen BVfK Berichterstattung hinsichtlich des unzureichenden Qualitätsmanagements der Börsen bereits im Jahr 2006. Darüber hinaus lautet(e) einer der konstruktiven BVfK-Vorschläge:

Weg vom Ranking nach Preisen und hin zu einem Algorithmus, der die leistungsfähigsten Anbieter und ihre guten Autos in den Vordergrund stellt.

Dank des unermüdlichen Einwirkens Ihres BVfK gibt es in diesen Bereichen erfreuliche Fortschritte und der Trend scheint in die richtige Richtung zu gehen: Die Verkaufschancen seriöser und leistungsfähiger Händler haben sich kontinuierlich verbessert. Hierzu tragen eine Vielzahl von Faktoren bei, die der BVfK maßgeblich initiiert und beeinflusst hat.



Börge Grothmann
Mit Bewertungen den Umsatz steigern

Richtig spannend wird es, wenn man nun den Bogen zum Thema Händlerbewertung spannt. In einem der interessanten Referate des großen BVfK-Kongresses 2014 erklärte Börge Grothmann (www.ekomi.de), wie es gelingt, wertvolles Kundenfeedback zu gewinnen und damit Kundenzufriedenheit und Umsatz zu steigern. Der Tenor unter den Kongressteilnehmern: BVfK-Gütesiegel und externe Händlerbewertung – gutes Image zahlt sich aus, wenn es sichtbar wird!

PETERSBERGER RUNDE 2014

MISSVERSTÄNDLICHE DEFINITIONSVIELFALT BEI NEUWAGENANGEBOTEN

Die Petersberger Runde, ein Expertenkreis aus Veranstaltern und Referenten widmete sich zum Auftakt des 7. Deutschen Autorechtstages der missverständlichen Definitionsvielfalt bei Neuwagenangeboten. Die Teilnehmer stellten fest, dass bei der Gestaltung eines Kfz-Angebotes der Kfz-



Petersberg - geschichtsträchtig, wegweisend

Händler auf dünnem Eis wandelt. Es sind kaufrechtliche Feinheiten und Definitionen zu beachten, die oft nicht mit der durchschnittlichen Bewertung des überwiegenden Teils der Verbraucher übereinstimmen. Wie bietet man einen nicht fabrikneuen Neuwagen an? Wird ein Neuwagen mit Tageszulassung zum Gebrauchtwagen? Ist ein EU-Neuwagen generell minderwertig? Die Petersberger Runde 2014 entwickelte Vorschläge zu den Begriffsdefinitionen rund um Neuwagenangebote. Sie stellte fest, dass die missverständlichen Definitionen nicht nur zum Streit zwischen Kunden und



Petersberger Runde 2014

Händlern führen, sondern auch Abmahnervereine mit nicht immer wahrhaftigen Motiven diese ausnutzen und beim Handel für Ärger und Schaden sorgen.



*Gebrauchtwagenverkauf ohne Garantie
ist wie
Fussball ohne Torwart*

*vom BVfK zertifizierter
Garantieanbieter*

**Verkaufen Sie Ihre Gebrauchten
mit der Sicherheit
der WENA Garantie***

**gemäß den Bedingungen der WENA-CAR Produkt GmbH*

www.wenacar.de



10. BVfK-JAHRESKONGRESS 19. JULI 2014

Es waren wieder einmal die Teilnehmer, die durch überschwängliche Kommentare zum Ausdruck brachten, wie großartig und einmalig auch der 10. große BVfK-Jahreskongress war. 270 waren gekommen, um eine perfekte Mischung aus Information, Unterhaltung und wertvollen Kontakten zu erleben. Ein kleiner Meilenstein dürfte das Ergebnis der Diskussion um den Unfallbegriff im Kaufvertrag hervorgebracht haben. Es besteht Hoffnung, dass der BGH zukünftig von der Auffassung abrückt, jede Verformung des Blechs sei ein Unfall. Ein weiteres großes Thema befasst sich mit der Zukunft der Kfz Vermarktung, insbesondere der Bedeutung von Händlerbewertungen durch ihre Kunden.

Um **14:30 Uhr** wurden die Teilnehmer von der BVfK-Crew mit einem **Begrüßungsdrink am Bonner Rheinufer empfangen, bis man um 15:00 Uhr** das BVfK-Schiff, die Ocean-Diva-Futura entern konnte, um **„in See zu stechen“**. Die Fahrt ging zunächst

vorbei am Siebengebirge Richtung Süden. Der BVfK-Vorstand zog eine Bilanz über die Situation der Branche, das Branchensegment Freier Kfz-Handel und die Bedeutung des BVfK: Wir alle sind Weltmeister, der BVfK ist Deutscher Meister – kein vergleichbarer Verband hat diese Größe und

sie möglichst wenig davon wieder hergeben müssen!“ so das Motto des BVfK.

Weiter ging es mit der rechtlichen und gutachterlichen Bestandsaufnahme des Unfallwagenbegriffs. Anhand eines N-TV Videos wurde deutlich, wie ein Kratzer am Gehäuse eines Außenspiegels zum extremen Unfallschaden dramatisiert wurde.

Die Referate mündeten in eine Podiumsdiskussion mit Vertretern der unterschiedlichen Standpunkte und Sichtweisen: Aus Sachverständigen-sicht mit großer Praxiserfahrung bereicherte **der ZDK-Vizepräsident und Bundesinnungs-**

bermeister Wilhelm Hülsdonk die Runde ebenso, wie **Wolfgang Ball**, wenige Monate zuvor noch **Vorsitzender Richter des VIII. Zivilsenats des BGH**. Ball hat in den vergangenen Jahrzehnten die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs rund um den Autokauf maßgeblich ebenso geprägt, wie sie der ebenfalls mitwirkende **Autorechtspapst Dr. Kurt Reinking** beeinflusst hat. Details hierzu sind im gesonderten Bericht



Leistungsstärke. *„Wie geht's, wo drückt der Schuh, was kann der Verband für Euch tun?“* fragte Ansgar Klein, der den BVfK als Dienstleister versteht, der all das für seine Mitglieder tut, was diese nicht gerne oder gut können, wozu ihnen die Zeit und Konzentration fehlt. *„Wir halten Ihnen den Rücken frei, damit Sie sich auf das Wichtigste konzentrieren können: „Autos verkaufen und Geld verdienen und sorgen dafür, dass*



der BVfK Juristen auf Seite 50 nachzulesen. **Stehen wir an einer Zeitenwende in der Kfz-Vermarktung?** Was bedeutet „BIGDATA“ im Kfz-Handel? Funktioniert zukünftig der Weg „Auto-Angebot an Kunde“ noch, oder müssen wir nicht den Kunden zum Auto bringen? Wie gewinne ich das Vertrauen der kritischen Kundschaft?



Welchen Beitrag leistet das Kfz-Internet zur Hervorhebung des qualitativ anspruchsvollen und seriösen Kfz-Handels? Zu diesem Themenkomplex referierten Frank Leclair von **Autoscout24** und Simon Eimann von **Mobile.de**, wie auch der Internetpionier, Ideen-, Konzept- und Projekt-Entwickler **Börge Grothmann**. Details hierzu sind ebenfalls im gesonderten Bericht auf Seite 14 nachzulesen.



Temporeich, kompetent, engagiert, spannend, informativ und knackig! Diesem Anspruch an die Diskussionen und Dialoge beim BVfK wurden die Referate und Diskussionsrunden, in welche auch alle Teilnehmer regelmäßig einbezogen wurden, wieder einmal gerecht.

Nach kulinarischem Höhepunkt am opulenten Büffet heißt es dann ab 21:00 Uhr Party, Tanz und Unterhaltung, bis dann mit Einbruch der Dunkelheit die ersten **"Kölner Lichter"** an den Ufern des Rheins entzündet wurden. Von überall her erschallt aus unzähligen Lautsprechern die monosynchrone Musik unter dem Motto **"Die wilden 70er"** um schließlich eines der **größten Feuerwerke Europas** zu begleiten, ein 30minütiges pyrotechnisches Spektakel passend komponiert zu den weltberühmten Hits von **Abba, Gloria Gaynor, Diana Ross, Kool & the Gang, den Rolling Stones, Elton John und Queen**. Während der Kölner Himmel in bunten und glitzernden Farben des rhythmischen Feuerwerks strahlte. Ein Erlebnis, bei dem niemand

mehr still stehen konnte. Eine in jeder Beziehung heiße Nacht, denn auch das Wetter bescherte Höhepunkte: Der wärmste Tag des Jahres. Den nächsten großen BVfK-Kongress wird es erst 2017 wieder geben. Ende September kommenden Jahres feiert der Verband sein 15-Jähriges Bestehen in München.

DEUTSCHER AUTORECHTSTAG VERSTÄRKT SPITZE

Der 2006 durch den „Autorechtspapst“ Dr. Kurt Reinking und BVfK-Vorsitzenden Ansgar Klein initiierte und seit 2007 vom ADAC, BVfK und ZDK veranstaltete Deutsche Autorechtstag verbreitert die Führungsriege: **Wolfgang Ball**, bis 31.01.2014 Vors. Richter des u.a. für den Autokauf zuständigen VIII. Zivilsenats des BGH bildet nun gemeinsam

mit **Dr. Kurt Reinking** den Vorsitz, **Prof. Dr. Ansgar Staudinger** übernimmt die Leitung und Moderation der Veranstaltung.

Wolfgang Ball Jahrgang 1948, wurde 1991 zum Richter am BGH ernannt und dem vornehmlich für das Kauf- und Leasingrecht sowie das Mietrecht zuständigen VIII. Zivilsenat zugewiesen, dem er über 22 Jahren angehörte und dessen Vorsitzender er seit Juli 2006 war. Ball hat die Rechtsprechung in diesen Rechtsmaterien maßgeblich geprägt. Wiederholt ist er in Gesetzgebungsverfahren als Experte etwa zu Fragen der Schuldrechtsmodernisierung herangezogen worden.



Staudinger, Reinking, Ball, Dilchert, Schattenkirchner, Klein (v.l.n.r.)

Ansgar Staudinger, studierte Rechtswissenschaft und Politikwissenschaft an der Universität Freiburg. 1998 promovierte er unter dem Thema *"Der internationale Geltungsbereich der deutschen Klauselkontrolle auf dem Prüfstand des Europäischen Gemeinschaftsrechts"* und erhielt den Dissertationspreis für seine Arbeit. Danach war

er Wissenschaftlicher Assistent an der Universität Münster, wo er 2002 unter dem Thema *"Der Prozessvergleich und andere Formen konsensualer Streitbeilegung – Auf dem Weg zu einem Europäischen Zivilverfahrensrecht"* habilitierte. Seit 2003 ist Staudinger Professor an der Universität Bielefeld. Ferner war er im Jahr 2008 beim OLG Hamm im Nebenamt als Richter tätig. Seit September 2007 ist Prof. Dr. Staudinger Präsident der Deutschen Gesellschaft für Reiserecht e.V. und Mitherausgeber der Zeitschrift *ReiseRecht* aktuell sowie seit 2010 Beiratsmitglied der Zeitschrift *Deutsches Autorecht (DAR)*.



Ihr Partner bei finanziellen Engpässen

Nutzen Sie unseren Autopfand-Kredit, um Ihren finanziellen Engpass schnell zu überbrücken. Als staatlich geprüftes Kfz-Pfandkredithaus sind wir Ihr vertrauensvoller Partner für die Beleihung Ihres Fahrzeugs:

- Schnelle Abwicklung
- Sofortige Auszahlung
- Flexible Laufzeit
- Absolute Diskretion

Rufen Sie uns an!
Wir beraten Sie gerne.

0800 / 9270700
(freecall)

Ihr Spezialist für Kfz-Beleihung seit 1995!

KFZ-Pfandkredithaus Petra Wittlich
Im Ahlen 9 · 56269 Dierdorf

www.kfz-pfandkredithaus.de

52. VERKEHRSGERICHTSTAG 2014:

DEUTSCHLANDS JURISTISCHE BLECHKOMPETENZ IM ARBEITSKREIS IV: "SACHMÄNGELHAFTUNG UND GARANTIE BEIM AUTOKAUF"

Seit nunmehr 52 Jahren treffen sich Ende Januar knapp 2000 Juristen und Interessierte im Harz, um über alles, was juristisch mit rollendem Blech zu tun hat, zu diskutieren. Leitung und Referenten der Arbeitskreise sind immer hochkarätig besetzt und repräsentieren die unterschiedlichen Interessenlagen. Ziel der Arbeitskreise ist es zu jeweils vorgegebenen Themen zu referieren, diskutieren und über Empfehlungen abzustimmen, welche dann beim Gesetzgeber wie auch den Gerichten Gehör finden sollen.

In diesem Jahr leitete Dr. Kurt Reinking den Arbeitskreis IV „Sachmängelhaftung und Garantie beim Autokauf“.

Die Beschlüsse des IV. Arbeitskreises im Einzelnen:

Beschluss 1. Der Arbeitskreis ist der Auffassung, dass Kfz-Garantien in der Regel entgeltlich sind. Leistungseinschränkende Regelungen in Kfz-Garantiebedingungen unterliegen daher grundsätzlich der AGB-Kontrolle.

Zusammengefasst: Leistungseinschränkungen und Regulierungsvorgaben im Garantievertrag können unwirksam sein. Für den freien Handel ohne Werkstattbindungsbedürfnis ändert sich nichts Wesentliches.

Hintergründe und Details: Es geht um die Inhalte von Garantiebedingungen und die Frage, welche Leistungseinschränkungen und Regulierungsvorgaben (Werkstattsteuerung) Garantiegeber vorgeben dürfen, beziehungsweise ob das dort Vorgegebene einer so genannten AGB-Kontrollmöglichkeit durch Gerichte unterliegt.

BVfK-Standpunkt / Konsequenzen: Die Frage ob entgeltlich oder unentgeltlich sollte nicht das Kriterium sein, zumal es hier keine klaren Grenzen gibt. Es ist nicht davon auszugehen, dass dieser Beschluss Umsetzung finden wird. (Weitere Details s.S. 30 - AUTO-GARANTIE – Was ist erlaubt zum Zwecke von Kundenbindung, Kundensicherheit und Händlerschutz vor Gewährleistungsrisiken?)

Beschluss 2. Der Käufer muss das Kfz dann nicht zur Mängelbeseitigung zum Verkäufer bringen (lassen), wenn dies für ihn mit erheblichen Unannehmlichkeiten verbunden ist. Zur Erreichung eines möglichst hohen Verbraucherschutzniveaus ist der Begriff der erheblichen Unannehmlichkeit im Lichte der Rechtsprechung des EuGH zu Fluggastrechten bei Verspätungen zu konkretisieren.

Zusammengefasst: Es ging um den Ort der Nacherfüllung: Eigentlich nichts Neues und kaum konkret, wie allerdings auch tendenziell eher negativ. Es wird weiterhin heißen: "Es kommt drauf an".

Details und Hintergründe: Der (EuGH) meint, dass es für Fluggäste nicht zumutbar ist, mehr als zwei Stunden auf einen Flug zu warten. Die Verbraucherschützer meinen, dass es daher auch einem Autokäufer nicht zumutbar ist, zwei Stunden Fahrzeit im Zusammenhang mit einer Mängel- oder Defektanzeige in Kauf zu nehmen. Wir meinen, das kann man nicht vergleichen und der



Verkehrsgerechtstag in Goslar: Jahr für Jahr großer Andrang zum Begrüßungsempfang in der Kaiserpfalz

Käufer kann ggf. das Fahrzeug transportieren lassen, was den zumutbaren Umstand auf die Organisation des Transportes reduziert. Dafür benötigt man auf keinen Fall zwei Stunden.

Beschluss 3. Unabhängig davon, wer bei einem Verbrauchsgüterkauf den Transport des Fahrzeugs zum Verkäufer veranlasst hat, sind die Transport- und Prüfkosten grundsätzlich vom Käufer zu tragen, wenn kein Sachmangel festgestellt wurde.

Zusammengefasst: Es bleibt alles beim Alten, bei den Prüfkosten geht es allerdings zunächst nicht um die des Verkäufers.

Details/Hintergründe/Wertung: Es gilt der Grundsatz, dass der Verbraucher durch nichts daran gehindert werden sollte, Sachmängelhaftungsansprüche zu stellen, auch wenn vielfach im Vorfeld nicht klar ist, ob ein Defekt auch ein kaufrechtlicher Mangel ist. Daher soll der Verbraucher in Sorge vor eventuellen Kosten für Transport und Prüfung, auf denen er möglicherweise dann sitzen bleibt, wenn der Defekt kein solcher Mangel ist, auch bei tatsächlichen Mängeln nicht von der Wahrung seiner Rechte abge-

Norbert Blüm schimpft: „...Die dritte Gewalt im Staate hat sich selbstständig gemacht, überschätzt sich selber. Ihre Unabhängigkeit versteht sie als Unantastbarkeit. Sie glaubt, sie sei nicht rechenschaftspflichtig. Wenn du das System, wenn du Richter angreiffst, schlägt das System zurück...“

halten werden. Die Arbeitsgruppe konnte sich jedoch zu einer solchen Empfehlung nicht durchringen. Andererseits ist aus der Empfehlung auch nicht der automatische Anspruch des Händlers auf Erstattung seiner eigenen Prüfkosten abzuleiten.

Beschluss 4. Der Arbeitskreis hält eine vertragliche Abrede, die eine Kostenteilung hinsichtlich von Transport- und Prüfkosten in dem Fall vorsieht, dass nach Überprüfung des Kfz kein Sachmangel vorliegt, angesichts der bestehenden Kostenrisiken bei der Vertragspartner für angemessen.

BVfK-Wertung: Das ist ein echter Fortschritt im Sinne des Kfz-Handels.

Details und Hintergründe: Wir haben es derzeit mit einer Situation zu tun, dass der Käufer im Falle, dass er das Fahrzeug zwecks Nacherfüllung bzw. Überprüfung zum Händler bringt, von diesem die Transport- und Wegekosten erstattet bekommt. Holt der Händler das Fahrzeug beim Kunden ab, trägt er ebenfalls die Kosten. Das allerdings nur dann, wenn das Fahrzeug tatsächlich mangelhaft ist (Siehe Punkt 3.). Problematisch wird es nun, wenn sich herausstellt, dass das Fahrzeug nicht mangelhaft ist. Der Käufer bleibt im Falle, dass er selbst den Transport durchgeführt oder veranlasst hat, auf seinen Kosten sitzen, der Verkäufer wiederum hat bisher im Falle, dass er das Fahrzeug abgeholt hat und sich dann keine Mangelhaftigkeit herausstellt, keinen Rückforderungsanspruch für seinen unnötigen Aufwand.

BVfK-Wertung: Der BVfK hat sich diesem Thema immer schon intensiv gewidmet und besonders in Fällen, wo Plausibilität und Nachvollziehbarkeit überhaupt nicht erkannt werden konnten, einen Rückforderungsanspruch in den Raum gestellt. Dies jedoch ist heikel, denn es darf nicht der Eindruck erweckt werden, der Verkäufer stelle dem Käufer Bedingungen im Zusammenhang mit der Wahrung seiner Gewährleistungsrechte, wodurch der Verbraucher von Selbigem möglicherweise dann abgehalten wird. Die vorliegende Empfehlung des Verkehrsgerechtstages 2014 beleuchtet diese Fallkonstellation erfreulicherweise im Sinne der Unternehmerinteressen und gibt uns die Möglichkeit vertraglicher Gestaltung.

Fortsetzung S. 52

KOSTENFREIES INSERIEREN IHRER FAHRZEUGE



IT-LÖSUNGEN FÜR DEN FAHRZEUGHANDEL

Für die Vermarktung Ihrer Fahrzeuge sind wir der richtige Partner.



Mehr Infos unter
www.webmobil24.com



AUTOGARANTIE – WAS IST ERLAUBT ZUM ZWECK VON KUNDENBINDUNG, KUNDENSICHERHEIT UND HÄNDLERSCHUTZ VOR GEWÄHRLEISTUNGSRIKISKEN?

Was hat eine Inhaltskontrolle mit Garantien beim Autokauf zu tun? Geht es um den Tankinhalt oder das Kältemittel in der Klimaanlage? Weit gefehlt: Es geht darum, was in den Garantiebedingungen steht.

Die Verbraucherschützer meinten, dass es mit Wirksamwerden der Schuldrechtsreform am 1. Januar 2002 nunmehr gesetzliche Gewährleistung gebe und Garantien daher überflüssig seien.

Als sich dann der ADAC vorübergehend eine eigene Garantiegesellschaft zulegte, wurde es bezüglich dieser Argumentation leiser. Inzwischen muss man mit Besorgnis feststellen, dass zunehmend versucht wird, Garantie und Gewährleistung in einen Topf zu werfen und somit Äpfel mit Birnen zu verwechseln.

Das ist Unsinn kritisiert einer der WENA-Chefs Jens Naske:

„...Garantie ist gerade aus wirtschaftlicher Sicht für den Käufer viel interessanter, als für den Verkäufer, denn sie leistet auch dann, wenn der Käufer nicht beweisen kann, dass der Schaden bereits bei Übergabe vorhanden oder angelegt war...“

Doch das ist nur einer der vielen Aspekte, die diskutiert werden und die es zu betrachten gilt. **„Der Verbraucher darf nicht unangemessen benachteiligt werden“** sagt der BGH und kritisiert die Werkstattbindung einiger Garantianbieter – allerdings erst dann, wenn für die Gerichte die Tür zur „Inhaltskontrolle“ überhaupt geöffnet ist. Der BGH ist der Meinung, Inhalte von Garantiebedingungen dann kontrollieren zu dürfen, wenn Garantien nicht kostenlos sind, sondern extra bezahlt werden müssen. Dies entschied der BGH am Beispiel der unentgeltlichen Durchrostungsgarantie von Mercedes, die allerdings regelmäßige Werkstattbesuche verlangt, zu Gunsten des Garantianbieters.

Das Durcheinander komplett macht der Verkehrsgerichtstag 2014, der nämlich zu der Erkenntnis gelangt, es gebe im Gebrauchtwagenbereich keine unentgeltlichen Garantien und somit müssten sich alle Gebrauchtwagen Garantien einer Inhaltskontrolle unterziehen lassen.

Worauf kommt es an? Muss die Frage „*entgeltlich oder unentgeltlich*“ überhaupt eine solche entscheidende Rolle spielen? Sollte man sich nicht besser mit der Frage befassen, welche Garantiebedingungen den Garantiegeber unangemessen begünstigen und den Garantiennehmer unangemessen

benachteiligen? Denn darauf läuft doch letztendlich alles hinaus.

Hier geht es darum, vernünftige und ausgewogene Standards zu finden.

Niemand wird dem Grundsatz widersprechen, dass Verbraucher nicht unangemessen benachteiligt werden dürfen, doch es muss die Frage gestellt werden, warum die Gerichte mit der Schadenssteuerung von HUK und Kollegen kein Problem haben und worin der Unterschied zur Werkstattbindungs-Garantie liegt.

Denn am Ende einer jeden kaufmännischen Kalkulation steht doch ein wettbewerbsfähiger Preis und daher kommt im Grunde genommen alles, was ein Produkt günstiger macht, auch dem Verbraucher zugute.

Wenn man sich einig ist, dass die Autogarantie ein gutes und wichtiges Instrument ist, welches für alle Beteiligten eine wertvolle

Bedeutung hat und gründlich und transparent über Leistungen, Leistungsgrenzen, Obliegenheiten usw. aufklärt, dann muss es doch möglich sein, hier einen vernünftigen Konsens zu finden.

Die derzeitige Situation ist höchst unbefriedigend. Jeder kocht sein eigenes Süppchen und viele – auch an entscheidenden Positionen – haben die Gesamtperspektive kaum im Blick. Kurz gesagt:

Die BGH-Linie, sofern überhaupt von einer Linie gesprochen werden kann, ist im Sinne aller Beteiligten nicht besonders hilfreich.

Daher ist Dialog angesagt: Es sollten sich die Vertreter aller Interessengruppen zusammenfinden und die wichtigsten Garantiebedingungen gemeinsam festlegen. Dann muss sich niemand mehr mit der Frage befassen, ob die Tür zur Inhaltskontrolle nun geöffnet ist oder nicht.

Die BVfK - Autohauspolice

Rundumschutz exklusiv für BVfK-Mitglieder

Solidargemeinschaft, die sich auszahlt

Mehr Leistung - geringere Prämie*



Ein durchdachtes Sicherheitspaket für Ihr Autohaus!

Der Betrieb eines Autohauses ist mit einer Vielzahl spezieller Risiken verbunden. Von Verkauf über Fahrzeugbestand bis hin zur Werkstatt gibt es zahlreiche Bereiche, die meist mit einer Kombination von Einzelversicherungen abgesichert werden. Allerdings erfordern solche Kombinationen einen unnötig hohen Verwaltungsaufwand.

Außerdem sind sie nur schwer zu überschauen. Dadurch können sowohl gefährliche Versicherungslücken als auch kostspielige Überschneidungen entstehen. Deshalb gibt es für Ihr BVfK-Autohaus einen zuverlässigen Komplettschutz aus einer Hand:

Die BVfK- Autohauspolice. Lieber Autos verkaufen als unnötige Bürokratie verwalten!

Die BVfK-Autohauspolice ist die komfortable Rundumversicherung für den Autohandel. Sie erhalten einen echten Komplettschutz aus einer Hand. Allgärendeckung ohne Lücken und Doppelversicherungen

Ihre Vorteile:

- Einfache, zeitsparende Handhabung
- Überzeugender Entschädigungsumfang
- Günstiger Beitrag
- Branchenspezifische Lösung
- Umfassender Schutz

Sie suchen einen für alles? Die BVfK-Autohauspolice ist Ihr kompromissloser Komplettschutz.

Mit der BVfK-Autohauspolice können Sie Ihr Unternehmen jetzt ohne großen Aufwand umfassend absichern. Bei dieser innovativen Lösung sind die für Ihr Autohaus wichtigen Versicherungen übersichtlich in einem Produkt zusammengefasst. Das heißt, Sie können eine Sachwertversicherung, wie z. B. Feuer- oder Elektronikversicherung, eine Ertragsausfallversicherung, eine Haftpflichtversicherung und eine Handel-/Handwerkversicherung über einen Versicherungsschein abschließen und vermeiden gefährliche Deckungslücken und teure Deckungsüberschneidungen.

optionale Andockbausteine:

- Kraftfahrtversicherung
- Hakenlastversicherung
- Fahrzeuge mit „schwarzen Kennzeichen“
- Absicherung Ihres gewerblichen Abschlepprisikos

Ihr Schlüssel zur Sicherheit!

Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem Exklusiv-Berater:

Wilfried Vasen w.vasen@bvfk.de

BVfK-Autohauspolice powered by:

Gothaer Allgemeine Versicherung AG, Gothaer Allee 1 . 50969 Köln

*Im Vergleich zur Gothaer Autohaus-Police

Bundesverband freier Kfz-Händler e.V.

Mitgliederservice Wilfried Vasen

Telefon 0228 85 40 9-25

E-Mail: autohauspolice@bvfk.de

Internet: www.bvfk-autohauspolice.de

EU-NEUWAGENHANDEL SIND DIE GOLDENEN ZEITEN VORBEI?

Die deutsche Automobil Treuhand DAT hat für 2013 ermittelt, dass der Marktanteil von EU-Neuwagen nur noch 2 % betrage. So heißt es im DAT-Report 2014:

„...*Interessant ist die Entwicklung der sog. Re-Importfahrzeuge, d.h. Neuwagen, die eigentlich nicht für den deutschen Markt bestimmt sind und sich in der Regel neben dem Angebotspreis auch in diversen Ausstattungsmerkmalen von den deutschen Neuwagen unterscheiden. Die ... Anzahl der Re-Importe (ist) im Vergleich zum Vorjahr von 6 % auf 2 % aller gekauften Neuwagen zurückgegangen... Besonders deutlich war der Rückgang dieser Fahrzeuge bei jungen Käufern (von 9 % auf 1 %). Dies hängt mit dem zunehmenden Angebot von Neuwagen-Plattformen im Internet zusammen, auf denen nach Informationen der Betreiber keine sog. EU-Neuwagen oder Re-Importe, sondern deutsche Neuwagen angeboten werden. Junge Käufer, die affin für diesen Angebotskanal sind, werden bei ihrer Suche nach günstigen Neuwagen vermehrt dort fündig...*“

Es stellt sich die Frage, ob die goldenen Zeiten des EU-Neuwagenhandels vorbei sind und damit das Ende der Parallelimporte naht?

Im Grunde genommen kämpft dieses Branchensegment seit nunmehr zehn Jahren ums Überleben. Es gibt immer weniger klassische EU-Importeure, die gesunde Renditen erwirtschaften. So berichtete die MOTION bereits im Jahre 2005 (Ausgabe Nr. 9 S. 22-24) von der großen **Neuwagenaffäre / Betrug mit Phantomautos**. *

Unter den Händlern herrscht Unruhe und Nervosität. Das führt zu erhöhter Risikobereitschaft, fragwürdigen Werbemethoden und regelmäßigen gerichtlich ausgetragenen Streitereien. Die Transparenz des Internet verschärft den Wettbewerb. Unter dem feinen, virtuellen Mantel so manch vornehmen Kaufmanns sieht es jedoch oft übel aus und die MOTION 17 berichtet im Jahr 2009 auf Seite 14:

„**Oben die Ganoven? Bessere Geschäfte für Parallelimporteure mit Schummeleien?**“*

Doch die ob ihrer fragwürdigen Werbemethoden Kritisierten sind uneinsichtig und finden sogar noch Unterstützung beim Kampf um den Erhalt ihrer Geschäftsmodelle, die von Wettbewerbern und Verbrauchern oft als betrügerisch empfunden werden.

Statt die Hanseatischen Kaufmannstugenden konsequent zu praktizieren, finden gerade an der Alster gerne Diskussionen darüber statt, ob Lockvogelangebote nicht doch in gewissem Maße hinnehmbar sind. Notorische Trittbrettfahrer, deren Liquidität kaum zur pünktlichen Zahlung der Stromrechnung reicht, die jedoch permanent die

Preise versauen, dürfen nicht weiter geduldet werden. Sie stranden regelmäßig, nachdem zuvor erheblicher Flurschaden angerichtet wurde, um dann nach einer Erholungs- und Schamfrist wieder wie Phönix aus der Asche zu steigen, damit das Ganze wieder von Vorne beginnt.

Es stellt sich die Frage: Was erlaubt sich der Freie Handel abseits oder im Grenzbereich der Legalität? Nach Ansicht des BVfK gibt es keinen Toleranzspielraum. Daher ist es nicht hinnehmbar, mit Advokaten-Tricks rechtliche Maßnahmen abzuwehren.

Da es einem Einzelnen in einem verseuchten Umfeld kaum möglich ist, vorbildliches Verhalten zu praktizieren, ohne im Kampf um dünne Margen möglicherweise seine Existenz zu gefährden, ist es geradezu eine klassische Verbandsaufgabe, im Sinne aller seriösen Anbieter und sorgfältigen Kaufleute für Ordnung zu sorgen. Wer plakatiert, sein Logo schütze Verbraucher, der möge sein Vorgehen gründlich überdenken.

Denn auch an dieser Stelle: Image ist nicht Selbstzweck, sondern ertragsrelevant. Der BVfK verlangt von seinen Mitgliedern die Einhaltung eines umfangreichen Regelwerks und geht eventuellen Missständen konsequent auf den Grund. „*Haltet den Laden sauber*“ heißt es immer wieder aus dem Mitgliederkreis.



Beispielfoto

Kia Ceed SW 1.4 CRDI Vision 66KW

Neuwagen mit TZ. 06.2014, 7 Jahre Garantie ab 06.2014
Klimaanlage, PDC hinten, Sitzheizung, Tagfahrlicht, Bluetooth,
Lederlenkrad beheizt, dunkle Scheiben ab B-Säule, u.v.m.,
Kraftstoffverbr. innerorts 5,5l, ausserorts 3,9l, kombiniert 4,5l,
CO2-Emission 117g/km, Co2 Eff. A, verschiedene Farben vorrätig
€ 13.750,00*



Beispielfoto

Hyundai ix35 2.0CRDI 4WD Executive Edition 135 KW

Automatik, Neuwagen mit 5 Jahren Garantie, Vollleder, 18" Alufelgen, Navigation m. Rückfahrkamera, Panoramaschiebedach, Xenon, Sitzheizung vorne und hinten, u.v.m., Kraftstoffverbr. 8,8l, ausserorts 5,8l, kombiniert 6,9l, CO2-Emission 182g/km, Co2 Eff. E
€ 25.750,00*



Beispielfoto

Kia Sportage 1.6 GDI Fifa Edition 99KW

Neuwagen mit TZ 07.2014, 7 Jahre Garantie ab 07.2014,
Vollleder, Navigation m. Rückfahrkamera, Alufelgen, PDC, Sitzheizung v+h, Bluetooth, u.v.m.
Verb. Innerorts 7,5l, ausserorts 5,8l, kombiniert 6,4l, CO2-Emission 149g/km, Co2 Eff. D, verschiedene Farben vorrätig
€ 20.550,00*

GERMANCARS AG
Die Einkaufs- und Vermarktungsgesellschaft
Exklusiv für Mitglieder des BVfK

GERMANCARS AG, die Einkaufsgesellschaft exklusiv für BVfK-Mitglieder kauft und vermittelt Neuwagen und junge Gebrauchte in großen Stückzahlen. Hervorragende Lieferantenkontakte, zuverlässige und seriöse Abwicklung, gemeinsames Marketing und Kapitalbündelung von ca. 5 Millionen Euro sind die herausragenden Merkmale der AG zum Vorteil der Aktionäre und Konzessionäre.

GERMANCARS AG
Reuterstr. 241 53113 Bonn Tel.: 0228 85 40 90
info@germancars-ag.de • www.germancars-ag.de

* alle Preise incl. 19% MwSt., Transportkosten ab Lager auf Anfrage, exklusiv für GERMANCARS-Aktionäre und BVfK-Mitglieder

Die angegebenen Werte zum Kraftstoffverbrauch und zur CO2-Emission beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots.

ANGRIFF AUF DEN FREIEN NEUWAGEN-INTERNET-VERTRIEB? VERMITTLERSTATUS AUF DEM PRÜFSTEIN

Der im Juni aus dem Amt geschiedene ZDK-Präsident Rademacher wetterte gerne über die freien Neuwagenvermittler und meinte damit vornehmlich die Anbieter so genannter "Deutscher Neuwagen", womit wiederum lediglich gemeint ist, dass diese Fahrzeuge letztendlich von deutschen Vertragshändlern verkauft werden. Der Ärger ist nachvollziehbar, wenn man sich bewusst macht, wie durch ein ausdrücklich von der EU gefördertes System zur Anheizung des Wettbewerbs zu Gunsten der Verbraucherpreise dem Vertragshandel die Butter vom Brot genommen wird. Manche sprechen gar von Kanibalisierung.

Doch wie so häufig bündelt sich die Energie in die falsche Richtung: Machtlos gegenüber Politik und Herstellern beschimpft man gerne die mehr oder weniger kleinen Vermittler. Der eine bezeichnet die Freien als "Parasiten", der andere die preisbewussten Kunden als solche, die mit einer Krankheit namens "Rabattitis" befallen sind.

Normalerweise kümmert es die Freien Händler nicht, wenn im vornehmen Branchensegment Frust und Selbstmitleid die Tonart bestimmen. Doch es gibt Anlass

zur Aufmerksamkeit: Kaum hat der neue ZDK-Präsident Jürgen Karpinski sein Amt angetreten, steigt der Branchen-Rechtsanwalt Uwe Brosette im Autohaus (Ausgabe 12/2014) mit dem Titel "Die Krux mit Online-Portalen" auf die Barrikaden und womöglich auch bald in den Ring. Brosette meint, die Beendigung der ständigen Zusammenarbeit von Markenhändler und Vermittlungs-

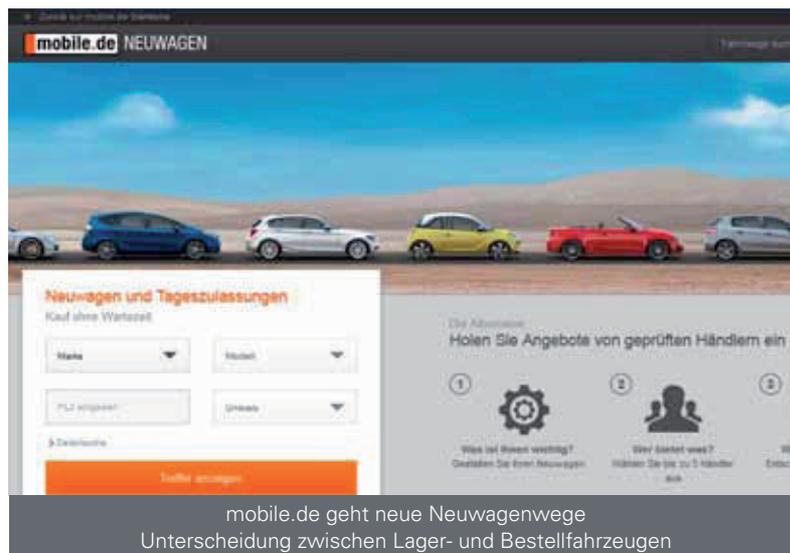
und diesen den Verkauf an nicht autorisierte Wiederverkäufer und sogar den Einsatz von Unterhändlern und ständigen Vermittlern verbieten.

Allerdings, so Brosette, darf der Hersteller das selektive Vertriebssystem dann auch nicht unterlaufen und sieht in Konstrukten zwischen Vertragshändlern und EU-Vermittler diesbezüglich eine Schwachstelle. Er vermutet, es gäbe zwischen den Beteiligten Rahmenverträge, so dass die Vermittler nicht auf Initiative des Kunden, sondern des kooperierenden Vertragshändlers tätig werden. Dies jedoch würde die Zustimmung des jeweiligen Herstellers erfordern.

Brosette folgert weiter, dass die Hersteller dies entweder durch Zustimmung oder Nichteinschreiten zulassen und sieht darin eine Diskriminierung gegenüber anderen

Vertragshändlern, welche sich nicht der Dienste der Neuwagenvermittler bedienen. Schließlich zieht er aus einem Urteil des Kammergerichts Berlin (Scout Urteil vom 19.9.2013 (AZ. 2U 8/09Kart)) den Schluss, dass KFZ-Hersteller das Recht auf qualitative Selektion verlieren können, wenn sie das quantitative Element ihres Systems nicht schützen. Demzufolge könne ein Hersteller sogar zur Belieferung eines (freien) Händlers, der dies fordert, gezwungen werden, wenn dieser bereit ist, geforderte Standards einzuhalten.

Wachsamkeit ist geboten. Das Thema betrifft den gesamten Freien Neuwagenhandel, nicht nur die Abteilung "Deutsche Neuwagen". Es herrscht Unruhe bei Herstellern und Vertragshändlern, wie man auch an wieder öfter zu beobachtenden Versuchen der Hersteller, den freien Markt zu beschränken, feststellen kann. Jüngste Aktivitäten von Kia und Nissan in diese Richtung zählen dazu. Die BVfK-Juristen gehen regelmäßig erfolgreich gegen Marktbehinderung vor und raten den Neuwagenhändlern und -vermittlern zur Überprüfung ihrer Geschäftsmodelle unter allen rechtlichen Aspekten, insbesondere hinsichtlich der Zulässigkeit von Vermittlungs- und Vertriebskonstrukten.



portalen sei leicht zu bewerkstelligen.

Rechtlicher Hintergrund: Die so genannte Gruppenfreistellungsverordnung, GVO definiert die Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Vertragshändlern. Bis zu einem Marktanteil von 30 % ist ein selektives Vertriebssystem möglich, sprich: der Hersteller kann sich seine Vertragshändler aussuchen





Ihr direkter
Weg zu uns:
<http://qr.de/UoV>

Ich weiß, wo Ihr Auto steht ...

... denn ich und meine
Kolleginnen und Kollegen sind
immer ganz in Ihrer Nähe!

» Der Hamburger tickt anders als der Bayer. Genau deshalb haben wir unsere acht Händler-Vertriebs-Center regional aufgestellt. In enger Zusammenarbeit mit Ihnen machen wir auch Unmögliches möglich. Und dank sekundenschneller automatisierter Genehmigungen bleibt uns mehr Zeit für Sie. «

Uwe Comberg, Händler-Vertriebs-Center

santander.de

 **Santander**
CONSUMER BANK

die Bank für Ihre Ideen

TOHA, EIN MEHR-MARKEN-KONZEPT, DAS SICH UNTERSCHIEDET ALLE MARKEN OHNE MARKENBINDUNG VERKAUFEN – MIT INDIVIDUELLEM DESIGN, WELCHES DAS AUTOHAUS IN DEN VORDERGRUND STELLT.

Die Zukunft des Autohandels gehört dem Mehrmarkenhandel. Die Begründung liegt in der flexiblen Lebenshaltung der Menschen und in einer immer schneller werdenden Zeitspirale. Dazu TOHA-Chef Anton Donnerbauer: „Egal was am Markt gerade gefragt ist, Autohändler müssen dies anbieten können, nur dann ist der Kunde zufrieden und das Geschäft läuft“ und erklärt auf die Frage, wie man das schaffen kann: „Das geht mit den besten Modellen aus über 25 Marken, serviert von TOHA auf einem silbernen Tablet mit kompletter und kompetenter Werbeunterstützung, direkt auf jedes Autohaus zugeschnitten.“

Zusätzlich zu dem entwickelt die TOHA für jeden seiner Premium-Partner ein individuelles Erscheinungsbild mit der „Mehr-Marken-Welt“. In der heutigen Zeit ist es laut TOHA nicht mehr wichtig die Hersteller zu bewerben, sondern sich selbst als Person, Werkstatt und Autohaus in den Mittelpunkt



Geschäftsführer Anton Donnerbauer

zu stellen. Der Inhaber und seine Mitarbeiter müssen ihren eigenen Markengedanken und ihre Philosophie vorleben, denn nur so erreicht man Glaubwürdigkeit und Leidenschaft für sein Produkt, das Auto.

Genau diesen Markenführungsgedanken nutzt die TOHA für seine Premium-Partner. Der von TOHA entwickelte individuelle Aufpreis beinhaltet die Außendarstellung des Hauses wie auch unterschiedliche Werbemaßnahmen zur Neukundengewinnung oder Stammkundenaktivierung. Alles wird in den Firmenfarben und dem Firmenlogo des Autohauses umgesetzt, denn nur so entsteht eine unverwechselbare Marke, nämlich die „Mehr-Marken-Welt Mustermann“. Die hauseigene Marketingabteilung der TOHA ist für diese Markenbildungsstrategien bestens gerüstet, verfügt über langjährige Berufserfahrung und bringt seine Premium-Partner auf den richtigen Weg.

www.autotoha.de

NEUZULASSUNG SEIT 11/2014 NUR NOCH MIT REIFENDRUCK-KONTROLLSYSTEM

Seit 1.11.2014 müssen sämtliche neu zugelassenen Fahrzeuge mit einem so genannten Reifendruckkontrollsystem (RDKS) wie auch Gangwechsel-Anzeiger und elektronischem Fahrdynamik-Regelsysteme (ABS und ESP) ausgestattet sein. Ob es Ausnahmen für Bestandsfahrzeuge ohne diese Ausstattungen gibt, ist unklar. Details der offiziellen Verordnung im Netz unter:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:200:0001:0024:DE:PDF>

HÄNDLER KRITISIEREN WERBEBEINBLENDUNGEN

„...Wir sind mittlerweile zum Spielball der Fahrzeugbörsen geworden. Ruft man ein Inserat auf, wird unter dem Preis sofort die Option eines externen Finanzierungsanbieters angezeigt. Gleiches Thema bei Inzahlungnahmen. Mit Wettbewerb haben wir kein Problem im Gegenteil, aber die Chancen sollten fair sein, schließlich tragen wir die Kosten für die Inserate...“

Bei uns sind Sie garantiert versichert!

GGG
Ihr starker Garantie-Partner

Bvfk
BUNDESVERBAND
FREIER KFZ-HÄNDLER

Zertifizierter Kooperations-Partner

Service-Tel.: 05102 - 93 99 31 | Webseite: www.ggg-garantie.de

STREIT UM KORREKTE WERBUNG SIND TAGESZULASSUNGEN ANGABEPFLICHTIG?

Was ist eine „Tageszulassung“? Diesen Begriff verwendet man für neue PKW, die lediglich zu Registrierungszwecken zum Straßenverkehr zugelassen wurden, jedoch hierdurch ihre Neuwageneigenschaft nicht verloren haben, also nicht in Betrieb genommen wurden. Der Bundesgerichtshof hält es in dem Zusammenhang auch für unschädlich, wenn die Herstellergarantie durch diese Zulassung um nicht mehr als 14 Tage verkürzt wurde.

In der Regel ist eine Tageszulassung ein preisbildender Faktor, da der Vertragshandel hierdurch Vergünstigungen oder Prämien beim Hersteller erreicht, die er teilweise an seine Kunden weitergibt.

Dies dürfte ein Grund sein, der dazu geführt hat, dass die Kfz-Internetbörsen auch für Neuwagen mit Tageszulassungen entsprechende Kategorien eingerichtet haben. Ob jedoch zwangsläufig ein Wettbewerbsverstoß vorliegt, wenn eine Zuordnung in diese spezielle Kategorie nicht stattfindet, ist nicht nachvollziehbar.

Dies könnte allerdings dann der Fall sein, wenn sich eine Tageszulassung auch beim späteren Verkauf als Gebrauchtwagen negativ auf den Kaufpreis auswirkt.

Der BGH hat dies im Jahr 2005 jedoch verneint. Er urteilte:

Entscheidend ist für den durchschnittlich informierten und verständigen Autokäufer, dass er ein unbenutztes Neufahrzeug erwirbt...Dies kann er bei einem Weiterverkauf im Allgemeinen durch Vorlage des Kaufvertrags auch nachweisen, so dass die von der Revision befürchtete Benachteiligung des Käufers, der ein Neufahrzeug mit einer nur wenige Tage umfassenden Zulassung erworben hat, als verhältnismäßig gering einzuschätzen ist... (Die Annahme,) der Käufer eines wenige Tage zugelassenen Fahrzeugs erziele bei der Weiterveräußerung in der Regel einen geringeren Erlös als der Käufer eines nur auf sich zugelassenen Kraftwagens, findet in der allgemeinen Lebenserfahrung keine Stütze...“

Daraus folgert, nach Ansicht der BVfK-Juristen, dass eine Tageszulassung kein we-

sentliches Merkmal nach § 5a Abs. 3 Nr. 1 UWG ist und diesbezüglich auch beim Neuwagenangebot keine Angabepflicht besteht, wenn eine Tageszulassung vorliegt, sofern die Garantie hierdurch nicht um mehr als 14 Tage verkürzt wurde. Allein aus der Tatsache, dass sich eine Tageszulassung beim Neuwagenangebot i.d.R. preisbildend auswirkt, kann dies gefolgert werden. Deutlich wird dies auch am Beispiel eines im Werksverkauf erworbenen Markenanzuges: Auch dieser verliert nicht automatisch z.B. bei einer Versicherungsregulierung dadurch an Wert, dass er zuvor günstig erworben wurde. Abgesehen davon gibt es auch im Kfz-Bereich eine Vielzahl anderer preisbildender Faktoren, die sich nicht automatisch auf den tatsächlichen Wert auswirken.



Ob mit oder ohne Tageszulassung: Die Autos sind identisch. (Foto: EUROCAR Thoma, Düren)

Nun verlangt allerdings auch der Kfz-Internet-Kodex eine entsprechende Angabepflicht, bzw. Zuordnung, was die Frage aufwirft, ob ein Verstoß gegen diesen Kodex auch ein Wettbewerbsverstoß sei. Auch dies verneinen die

BVfK-Juristen: Ein Verstoß gegen den Kfz-Internetkodex ist nicht zwangsläufig auch ein Wettbewerbsverstoß und knüpfen hierbei an die Auffassung an, dass EU-Importe, die meist über eine irgendwie geartete Registrierung im Ausland verfügen, nicht generell minderwertig sind. Daher wäre es auch bei Tageszulassungen aus europarechtlichen Gründen (Art. 34 AEUV) problematisch, diese automatisch zu diskriminieren, da die Warenverkehrsfreiheit für EU-Neuwagen, durch diese Regelung behindert würde.

Zur Vermeidung von Missverständnissen, Fehlentwicklungen und inflationärer Ausuferung des Abmahnengeschäftes wegen geringfügigkeiten ist es daher, wie bereits in der MOTION 21 auf den Seiten 20 und 29 besprochen und vorgeschlagen, erforderlich, einheitliche Begriffe und Definitionen im Zusammenhang mit Fahrzeugangeboten zu finden.

Mit der Petersberger Runde 2014 fand bereits ein Auftaktdialog unter Mitwirkung der Wettbewerbszentrale, des ADAC, ZDK, EA-IVT, BVfK, engagierter Kfz-Händler und führender Fachjuristen statt.

Wagen- Einkauf mit dem Einkaufs- wagen

www.autexx.de



EU-Fahrzeuge für den Handel

AUTEXX®
Der automobile Partner

„Alles für effiziente Unternehmens-Prozesse.“

DEKRA Komplettpakete.



Umwelt- und Personalmanagement



Anlagen- und Betriebssicherheit



DEKRA Siegel für Gebrauchtfahrzeuge



Hauptuntersuchung



Schadengutachten



Fair Return



Zertifizierung

Profitieren Sie von unseren starken Leistungen für Ihr Kfz-Gewerbe.

Unser Expertenwissen für Ihren Erfolg: Mit einem speziell auf Ihren Betrieb abgestimmten Dienstleistungspaket gewinnen Sie mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft und erzielen Einsparungseffekte in der Betriebsführung. Mehr Infos, wie Sie das Know-how der führenden Expertenorganisation Europas gewinnbringend einsetzen können, erhalten Sie unter der Service-Hotline 0800.5002099.

Den nächstgelegenen DEKRA Standort finden Sie unter:
www.DEKRA-vor-Ort.de

www.dekra.de

Automotive

Industrial

Personnel

 **DEKRA**

Alles im grünen Bereich.



EAIVT-KONGRESS 2014 ISTANBUL - 250 HÄNDLER AUS 24 NATIONEN

EUROPAVERBAND GEGEN MARKTBEHINDERUNG

Einmal pro Jahr treffen sich die Mitglieder des bedeutenden Europaverbandes EAIVT, der European Association of Independent Vehicle Traders.

Die Mühe der weiten Anreise scheint Jahr für Jahr für mehr als 250 Teilnehmer keine Hürde zu sein, der Einladung von Präsident Marco Belfanti und seinem engagierten Team bis in den letzten Winkel Europas zu folgen. Geographisch trifft dies zwar auf die Stadt, welche Brücke zwischen Europa und Asien ist, zu, jedoch wird ein jeder eines Besseren belehrt, der glaubt, hier dominiere noch finsternes Mittelalter.



Istanbul: Moscheen und Minarette prägen das Gesicht einer weltoffenen Stadt.

Modern, weltoffen, freundlich, gepflegt, pulsierend, kulturhistorisch, imposant, beeindruckend, Flair, Jugend, Party - das überwiegend durch Nachrichtenmedien geprägte Bild eines Besuchers aus Deutschland wurde zumindest enorm bereichert.

Bereichernd ist auch wieder einmal das Resümee des EAIVT-Kongresses, der erneut eine Vielzahl interessanter Informationen und Kontakte, eingebettet in ein tolles Rahmenprogramm bot und über 250 Neuwagenhändler, Dienstleister und Gewerbetätige an den Bosphorus lockte, um Kontakte zu pflegen, zu knüpfen und Informationen und Meinungen auszutauschen.

Positiv die Stimmung, Optimismus gedämpft.

Präsident Belfanti sieht den Markt im Wandel. Bessere Prozesssteuerungen bei den Kfz-Herstellern führen zu kürzeren Produktionszeiten und in Verbindung mit strategischer Neuorientierung zu geringeren Überkapazitäten.

EAIVT-Marktbehinderungs-Experte Dr. Thomas Herzig kritisierte die immer geschickter werdenden, oft rechtswidrigen und subtilen Marktbehinderungen, die oft schwer machen, die begehrte Ware zu beschaffen und

Lieferversprechen einzuhalten und referierte über die Möglichkeiten, dagegen vorzugehen.

Ein anderer Arbeitskreis beschäftigte sich mit den rechtlichen Anforderungen im grenzüberschreitenden europäischen Handel. Der BVfK wies auf die jüngste Entwicklung und unberechenbare Risiken im Zusammenhang mit der

unterschiedlichen Auslegung europäischer Verbraucherrechte und Gerichtsstandsregelungen hin, warnte vor B2C-Geschäften und empfahl die Kontakte der Netzwerke der großen Verbände zu nutzen, wenn Verbraucher mit Wohnsitz aus anderen EU-Ländern ein Fahrzeug erwerben wollen.

Einen interessanten Einblick konnten die

Teilnehmer vom enorm wachsenden türkischen Kfz-Markt gewinnen. Wenngleich der Jahresumsatz von knapp 1 Million Kraftfahrzeuge bei einer Bevölkerung von 76 Millionen noch viel Potenzial bietet, entwickelt sich die Türkei auch mit einer Produktion von 1,12 Millionen Neufahrzeugen p.a. zu einem bedeutenden Kfz-Hersteller. Die meisten Volumenhersteller produzieren nämlich bereits in diesem Land. Allerdings ist der Markt durch Zölle von bis zu 145 % stark abgeschottet und der Fahrzeug-Import spielt nur eine geringe Rolle. Der freie Handel findet noch schwerer Zugang zu einem Markt, der sich überwiegend in der Hand einiger weniger großer Kfz-Händler befindet. Dennoch sei empfohlen, diesen prosperierenden Teil Europas im Auge zu halten. Spätestens, wenn der lang gehegte Wunsch der Türkei, der EU beizutreten, Realität wird, wird es für den Kfz-Handel spannend.

Rundum zufriedene Gesichter nach einer wieder einmal gelungenen Veranstaltung und Vorfreude bei den Teilnehmern auf den EAIVT-Kongress 2015 in Wien, bei dem dann Vorstandsmitglied Fritz Hackl der Gastgeber sein wird.

www.eaivt.org

Wir suchen kurzfristig 3.000 Fahrzeuge

Automobilhersteller, Importeure, Niederlassungen, Unternehmensgruppen, Leasinggesellschaften und Versicherungen aufgepasst! Mit Gründung der autobund GmbH und der Laube Autovermietung hat sich in der Laube Gruppe der Bedarf an Vermiet- und Handelsfahrzeugen massiv erhöht.

Die autobund GmbH kauft Neuwagen, Mietwagen und Gebrauchtwagen aller Marken. Wir sind an Lagerfahrzeugen sowie an Bestellware gleichermaßen interessiert und nehmen Rücksicht auf die Interessen von Herstellern und Importeuren. Eventuelle Haltefristen werden konsequent eingehalten. Durch unsere Vertriebssteuerung und Preispolitik bleibt ein ausgeglichener Handel gewährleistet.

30 Jahre Import-Export-Erfahrung - Sprechen Sie mit uns!

☎ (D) +49 37436 2080-15 | ☎ (D) +49 37436 2080-16 | ☎ (F) +33 954 34 84-19



LAUBE AUTOMOBILE GmbH · Uferstraße 8 · 08538 Weischlitz · 037436 2080-0 · www.laube-automobile.de

KIAS MOBILITÄTSGARANTIE GILT NUR REGIONAL EIN FALL VON MARKTBEHINDERUNG?

Erfüllt es den Tatbestand der Marktbehinderung, wenn ein Hersteller wie KIA, mehr oder weniger in ganz Europa diese Mobilitätsgarantie anbietet und deren Gültigkeit jeweils durch geschickte Regelungen nur auf das Land beschränkt, indem das jeweilige Fahrzeug gekauft wurde? Dieser Frage gehen derzeit die BVfK-Kartellrechtsexperten nach.

Anlass war jüngst die Ablehnung, die ein Kia-Fahrer erfuhr, in der es u.a. hieß: „... Die ausländische Mobilitätsgarantie ist in Deutschland ungültig, da diese nur für das Land gilt, in das Ihr Kia Modell importiert wurde. Sobald Ihr Kia in einem anderen EU-

Land zugelassen wird, erlischt die im Importeur-Land geltende Mobilitätsgarantie. Die Gewährung eines Leihwagenszuschusses setzt voraus, dass es sich um ein Fahrzeug handelt, das von der Kia Motors Deutschland GmbH importiert wurde. Dies ist bei Ihrem Kia mit der VIN nicht der Fall...“

Das Auto kam aus den Niederlanden, wo es eine „Wegenhulpgarantie“ gibt. Doch auch diese scheint für den einen Besitzer in Deutschland nicht zu gelten. Der BVfK untersucht nun die in den übrigen EU-Ländern angebotenen Mobilitätsgarantien von KIA unter kartellrechtlichen Aspekten. Informationen an rechtsabteilung@bvfk.de

KULANZWILLKÜR BEI AUDI KUNDEN FREIER HÄNDLER WERDEN BENACHTEILIGT

Wie die WENA-Garantie berichtet, will Audi den freien Handel schwächen und kritisiert, dass Käufer eines Audi-Gebrauchtwagens, der nicht bei einem Audi-Vertragshändler erworben wurde, bei Kulanzentscheidungen generell schlechter gestellt werden, als Käufer, die ihre Autos beim Audi-Vertragshändler erworben haben.

Vor dem Hintergrund einer nicht geringen Zahl kostenintensiver Schäden an jüngeren Audi-Fahrzeugen kommen lt. WENA-Geschäftsführer Jens Naske für die betroffenen Händler schwer kalkulierbare Risiken zu. Die BVfK-Rechtsabteilung prüft nun den Vorwurf der Marktbehinderung.

NISSANS ATTACKE GEGEN FREIE KFZ-HÄNDLER

Januar 2014. Die Entgleisungen von Burkhard Weller („Freie sind Parasiten rund ums Auto“) scheinen die Kampfeslust des Hersteller-Vertragshandelskartells angestachelt zu haben. Während die Nissan Vertragshändler drastische Einbußen von Absatz (-24 %) und Mini-Rendite (0,7 %) beklagen,

startet der um Hilfe angerufene Hersteller zum Rundumschlag gegen einen gesetzlich legitimierten, wie auch unverzichtbaren Absatzkanal: Den freien Handel.

Wir wissen inzwischen: Es hat nicht geklappt, den Freien die Verwendung des Markennamens in der Werbung zu verbieten, wie auch

Bezugsverabredungen zwischen Vertragshändlern und freien Vermittlern. Ebenso wenig konnte nach Prüfung durch die BVfK-Juristen der Vorwurf aufrecht erhalten werden, man handle kollusiv und verleite den Markenhandel zum Vertragsbruch.



SilverDAT®

Immer up to DATe!

**JETZT ANMELDEN
UND KOSTENFREI
TEILNEHMEN!**



fairgarage.de

AKTUELL.
PRÄZISE.
PREISWERT.

- Fahrzeugidentifikation über die Fahrgestellnummer (VIN-Abfragen)
- Reparaturkostenkalkulationen
- Gebrauchtfahrzeuggestimmungen
- Restwertprognosen für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge
- Kommunikation mit Versicherungen
- Datenaustausch über Schnittstellen

ZERTIFIZIERUNG DER WENA-GARANTIE ERNEUT ERFOLGREICH.

Die WENA - Car Produkt GmbH hat sich turnusmäßig der kritischen Prüfung der BVfK-Juristen und Betriebsprüfer unterzogen und konnte zum dritten Mal erfolgreich die Zertifizierungsprüfung bestehen.



Wilfried Vasen, Ansgar Klein (beide BVfK), Jens Naske, Rainer Wendler (beide Geschäftsführender Gesellschafter WENA-CAR) v.l.n.r.

Geprüft wurden folgende Punkte:

1. Garantiebedingungen, sowohl in rechtlicher Hinsicht wie auch hinsichtlich eines ausgewogenen Interessenverhältnisses zwischen Garantiegesellschaft, Kfz-Händlern und Garantiekunden.

2. Betriebswirtschaftliche Auswertung: Es wird festgestellt, dass die Unternehmensrücklagen für Garantieleistungen dem durchschnittlichen Schadensrisiko, bzw. den daraus folgenden Garantieleistungen entsprechen.

3. Schadensregulierung: Der Garantieanbieter bearbeitet Schadensmeldungen in der Regel innerhalb von 7 Werktagen.

4. Schiedsstelle: Kunden des Garantieanbieters haben die Möglichkeit, im Streitfall die Schiedsstelle des BVfK anzurufen. Für private Garantienehmer des Garantieanbieters entstehen durch die Tätigkeit der BVfK-Schiedsstelle keine Kosten.

GTÜ-GEBRAUCHTWAGENREPORT 2015

DEUTSCHE MARKEN AUF DEN TOP-PLÄTZEN, KOREANER UND FRANZOSEN PUNKTEN MIT QUALITÄTSVERBESSERUNG

Wer hat die wenigsten (technischen) Mängel? Die gesamte Oberklasse sowie die Sportwagen-Sparte sind nach wie vor fest in deutscher Hand. VW, Audi und BMW belegen unangefochten die ersten drei Plätze in der Oberklasse. BMW gewinnt wiederum mit absoluten Bestwerten bei den Sportwagen. Mercedes prescht mit der GL-Klasse bei den SUV/Geländewagen vor. Bei den Kleinwagen fährt Kia den Sieg ein und Peugeot gelingt in der Mittelklasse erstmals der Sprung auf den ersten Platz. Modelle wie der neue Kia Rio und der Audi A1 belegen bei ein bis drei bzw. vier bis fünf Jahre alten Pkw jeweils den Spitzenplatz bei den Kleinwagen. Bei den Kompakten führen die Japaner mit dem Toyota Prius

(1 – 3 Jahre) und Audi mit dem A3 (4 – 5 Jahre). Peugeot gelingt mit dem neuen 508 erstmals der Sprung aufs Siebertreppchen (1 – 3 Jahre) und der Audi A4 verteidigt wiederum souverän den ersten Platz bei den vier bis fünf Jahre alten Gebrauchten. Der VW Phaeton holt sich zum sechsten Mal in Folge Gold in der Oberklasse (1 – 3 Jahre), gefolgt vom Porsche Panamera in der nächsten Altersklasse. Der BMW Z4 räumt bei den Sportwagen/Cabrios mit der geringsten Mängelquote des gesamten GTÜ-Gebrauchtwagenreports ab und Mercedes macht bei den SUV/Geländewagen mit der GL-Klasse das Rennen. Bei den Van/Minivan übernimmt der Chevrolet Orlando die Führung. Details im Netz:

www.gtue.de/sixcms/detail.php?id=53878

DAT-REPORT 2014

FREIER HANDEL LEGT UM 50% ZU

Der Freie Kfz-Handel hat seinen Marktanteil von 16% im Jahr 2004 auf 24% in 2013 gesteigert. Der Zuwachs geht mit 1% zu Lasten des Vertragshandels und 7% zu Lasten des Privatmarktes.

DAT-Pressechef **Dr. Martin Endlein:**
„... wir merken, dass die Freien Betriebe die Gewinner sind...“

Der BVfK meint: **Qualitätsmanagement zahlt sich aus.**

www.dat.de

Ihr Spezialist für Kfz-Versteigerungen



Mitglied im

Sie finden bei uns Fahrzeuge aus unserem hauseigenen Autopfandhaus. Ebenso führen wir Auto-Auktionen im Auftrag von Privatpersonen, Kfz-Händlern und Autohäusern durch.

- Alle gängigen Marken
- Hohe Qualität der Kfz
- Nur 4,2% Aufgeld

Rufen Sie uns an!
Wir beraten Sie gerne.

02689 / 9281580

Auktionshaus Christoph Wittlich
Im Ahlen 9 · 56269 Dierdorf

www.wittlich-auktionen.com

GGG REPARATURKOSTEN-VERSICHERUNG MIT BVfK-ZERTIFIKAT



Ausgezeichnet: Ansgar Klein (r.), geschäftsführender Vorstand des BVfK übergibt das Zertifikat an Harald Leichnitz, Vorstandsvorsitzender der GGG AG

Die GGG AG ist ein seit mehr als 40 Jahren am Markt erfolgreich tätiges Unternehmen und einer der Pioniere auf dem Kraftfahrzeug-Garantie-Sektor. Dies wurde nun auch durch die vom BVfK (Bundesverband freier Kfz-Händler e.V.) vorgenommene Zertifizierung bestätigt.

Hierbei werden u. a. die allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Schadenregulierungen, das allgemeine Handling sowie betriebswirtschaftliche Prozesse durch BVfK-Juristen und Betriebsprüfer genauestens unter die Lupe genommen.

Die GGG Kraftfahrzeug-Reparaturkosten-Versicherungs-Aktiengesellschaft aus Laatzen bei Hannover, hat sich dieser kritischen Prüfung gestellt und erhielt anlässlich des deutschen Verkehrsgerichtstages in Goslar dieses begehrte Zertifikat.

AUTOSCOOUT24 TRENNT SICH VOM WERKSTATTPORTAL.

Laut Angaben der Scout-24-Holding hat das Ende 2011 eingeführte Werkstattportal im Geschäftsjahr 2013 mehrere Millionen Euro Verlust gemacht. Man plane, das Werkstattportal in eine separate Gesellschaft ausgliedern und gemeinsam mit einem externen Investor das weitere Wachstum voran zu treiben, so eine Unternehmenssprecherin. **Dr. Harry Brambach**, Kfz-Präsident in



BW, sieht sich in seiner kritischen Haltung bestätigt. : „... wir hoffen, dass das Thema preisgetriebene Werkstattportale damit in der Versenkung verschwindet“.

MITGLIEDERUMFRAGE: WIE ENTWICKELT SICH DAS GARANTIEGESCHÄFT?

62% POSITIV – 22 % GLEICHBLEIBEND – 16% NEGATIV

„...das Garantiegeschäft ist ein wichtiger Baustein in unserem Geschäft. Es dient dazu, das Risiko für mich zu verringern. Jedoch biete ich die Garantie nur gegen Aufpreis an. Zuwachs letztes Jahr + 50 %...“

„...wenn jedes zweite Wort vom Kunden Garantie und Gewährleistung ist, schicken wir diesen weiter und lehnen eine Geschäftsbeziehung ab...“

„...es ist extrem wichtig Fahrzeuge mit Garantie anzubieten, um mein Risiko zu minimieren. Außerdem ist es wichtig, neben den normalen Kaufgarantien auch die Garantie anzubieten, die in der Finanzierung mit eingebettet sind...“

„...für mich als freien Händler ist eine Garantie als Verkaufsargument immer noch wichtig. Finanziell stellt diese mich im Schadensfall aber selten besser, wenn ich den Kaufpreis und die Reparaturzahlung (zumindest die Eigenanteile) ins Verhältnis setze. Es gibt zu viele mögliche Schäden bei modernen Fahrzeugen die über keine Garantie abgedeckt sind...“

„...die Garantie ist m.E. unerlässlich beim Verkauf hochwertiger Fahrzeuge (unter 150 tkm, Alter max. 6-8 Jahre). Der Kunde wünscht Sicherheit...“

„...für den Freien Handel ist es unerlässlich Fahrzeuge mit Garantie anzubieten...“

„...wir verkaufen fast jedes Fahrzeug mit einer Gebrauchtwagengarantie...“

„...Garantien werden m.E. immer gerne gesehen...“

„...von 10 Kunden fragen im Schnitt 5 nach Garantien, sofern die Fahrzeuge älter als 5 Jahre sind...“

„...meine Verkäufer werden geschult, die Garantie aktiv anzubieten. Außerdem klären wir den Kd. Umfassend über die eingeschränkte Haftung, die bei der Gewährleistung ist und die Vorteile der Garantie auf...“

„...der Kunde selbst fragt eher selten nach einer Garantie, weil viele immer noch Garantie und Gewährleistung gleich setzen...“

„...bei Fahrzeugen höherer Laufleistung bieten wir von vornherein keine Garantie, da sich diese nicht mehr umfassend versichern lassen. Hier benennen wir lieber die hohen Risiken schon im Vertrag und verzichten auf die Kunden, die sich für wenig Geld viel Sicherheit einkaufen wollen...“

„...das Garantiegeschäft ist max. linear bis rückläufig, der Kunde unterscheidet nicht zwischen Gewährleistung und Garantie. Er geht davon aus, bei einem Defekt egal welcher Art, der Händler muss sowieso zahlen. Und wenn nicht freiwillig, dann über den Anwalt. Die deutsche Rechtsprechung ist auch fast ausschließlich auf der Seite des ARMEN UNWISSENDEN VERBRAUCHERS!!!...“

„...ich kann lieber eine Garantie mit in den Kaufpreis einrechnen als später viel Geld hinterher zu schmeißen,,,, zudem ist es aber auch heute leichter dem Kunden mal was abzulehnen und begreiflich zu machen, wie noch vor 2 Jahren...“

NEUER GARANTIEPARTNER: BVfK UND GSG KOOPERIEREN

RAHMENVEREINBARUNG MIT GARANTIE-SERVICE GMBH



Ralf Buruck, Geschäftsführer GARANTIE-SERVICE-GMBH, Ansgar Klein, geschäftsführender Vorstand BVfK e.V. und Bernhard Becklönne, Direktor Vertrieb CG Car-Garantie Versicherungs-AG

Die GARANTIE-SERVICE-GMBH, GSG ist ein Unternehmen der CG Car-Garantie Versicherungs-AG aus Freiburg und seit Juli 2014 neuer Kooperationspartner des BVfK. Im Rahmen des 10. großen BVfK-Kongresses unterzeichneten Ansgar Klein, geschäftsführender Vorstand des BVfK e.V. und Ralf Buruck, Geschäftsführer der Garantie-Service GmbH am 19. Juli 2014 eine entsprechende Rahmenvereinbarung. BVfK-Mitglieder können nun zur Förderung des Neu- und Gebrauchtwagengeschäfts

die von der GSG betreute und von der CG Car-Garantie Versicherungs-AG versicherte Gebrauchtwagen- sowie auch die Neuwagen-Anschlussgarantie nutzen.

Die Kooperation mit GSG und CarGarantie ist ein zusätzlicher Baustein zur Erhöhung des professionellen Services für die BVfK-Mitglieder. Seriöse Garantieprodukte unterstützen den Händler beim Reklamationsmanagement, helfen bei der Lösung von Gewährleistungsanliegen und schaffen Vertrauen beim Kunden.

GARANTIE GMBHS IM VISIER DER BEHÖRDEN

„Ich wünschte, ich könnte Öl in die Steuergeräte kippen“ meinte ein Garantieanbieter bei einem Branchengespräch vor einigen Jahren. Seine Garantie-GmbH „versichert“ mittels Additiv-Vehikel alles, was mit Öl geschmiert wird. Der Trick: Es geht nicht um das Haltbarkeitsversprechen für diese Bauteile direkt, sondern um die lebensverlängernde Wirkung der Additive.

Tritt diese wider Erwarten nicht ein, zahlt die Garantie im vereinbarten Umfang. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), wie auch das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) scheint sich nun genauer mit der Frage zu befassen, was denn da so alles mit Verschleißschutzmitteln in Berührung kommt, denn inzwischen nimmt es so mancher Anbieter damit nicht mehr so genau

und „versichert“ z.B. auch Lichtmaschinen und Steuergeräte. Die Konsequenzen bekam laut dem BVfK vorliegenden Informationen jüngst einer der ältesten Anbieter solcher Garantiesysteme zu spüren, die nun auf eine Art von Händler-Eigengarantie ausgewichen ist. Hierbei liegt das Risiko dann beim Händler selbst.

Infohotline

02131 6098-334



Die Autobank



Durch die Bank mobil.

Günstig.
Persönlich.
Händlernah.



Anforderungen rund um die Uhr

Hier ist Ihr BVfK-Backoffice Team!

Ihre BVfK-Mannschaft kümmert sich um alles – außer ums Autohandeln, das können Sie selbst am Besten!

- Politische Rahmenbedingungen. Ob in Berlin oder Brüssel, ob GVO oder Grünbuch zum Verbraucherschutz, ob Sicherheit bei Nettowarenlieferungen: Der Freie Kfz-Handel Deutschlands hat eine starke Stimme.
- Zukunft gestalten. Autohandel im globalen Wandel. Realistische Konzepte für die Gegenwart, Visionen für die Zukunft.
- Praktische Hilfe im Alltag:
 - Erste Hilfe bei Reklamationsstress: Rechtsabteilung und Schiedsstelle helfen schnell und kompetent. Deeskalation durch Aufklärung.
 - BVfK-Garantiekonzept: Ihr Full-Size-Reklamationsmanagement reduziert die Garantiekosten um durchschnittlich 33%* und deckt zusätzlich das Gewährleistungsrisiko und den Rechtsstreit** ab.
 - Spezial-Fahrzeugverwaltung www.aagent24.de
Rechtssicher optimierte Vertragsformulare
- Sparen, sparen, sparen! 10.000,- € können BVfK-Mitglieder im Jahr bei Nutzung aller Rabatte und Vorteile bei den Gewerbetpartnern sparen.
- Einnahmen steigern:
 - Profitieren vom günstigen Großeinkauf der GERMANCARS AG.
- Gemeinsames Marketing durch www.bvfk-autowelt.de
- Risiken verringern:
 - Schutz vor unberechtigten Gewährleistungsforderungen
 - Schutz vor Staatswillkür bei EU-Nettowarenlieferungen
- Information – Kommunikation – Diskussion
 - MOTION
 - Newsletter
 - Kongresse, Seminare, Meetings

Für nur 1,59 € pro Tag erledigen wir das!
BVfK: Die beste Investition für Autohändler seit Erfindung des Automobils.

* betrugssicheres System reduziert Schadenquote

** 100% außergerichtlich, erstinstanzlich mit SB

IHRE MITARBEITER IM BVfK-TEAM

Sven Allinger - s.allinger@bvfk.de	Mitgliederbetreuung
Jana Bock - Industriekauffrau j.bock@bvfk.de	Auszubildende
Moritz Groß - m.gross@bvfk.de	Rechtsabteilung
Shene Kaky - Industriekauffrau s.kaky@bvfk.de	Auszubildende
Ansgar Klein - Geschäftsführender Vorstand a.klein@bvfk.de	
Marcel Manthey - m.manthey@bvfk.de	IT, Marketing
Guido Miethke - g.miethke@bvfk.de	Garantieabteilung
Stefan Obert - s.obert@bvfk.de	Rechtsabteilung
Anke Schell - a.schell@bvfk.de	Buchhaltung
Wilfried Vasen - w.vasen@bvfk.de	Händlerbetreuung
Simon Vondrlik - s.vondrlik@bvfk.de	Rechtsabteilung
Silvia Wagner - s.wagner@bvfk.de	Mitgliederbetreuung
Stephanie Werner - Sekretärin Rechtsabt. s.werner@bvfk.de	

BVfK-THEMEN, -PROJEKTE UND -AUFGABEN

+ Agent24 + Abmahnabzocke + Abverkaufsprämien + Anzahlungsbetrug bekämpfen + Autokaufrecht + Autorechtstag + Beraternetzwerk + BVfK-Autohauspolice + BVfK-Autowelt + BVfK-Garantiekonzept + Defektprognose + Einkaufsfinanzierung + Einkaufsgesellschaft + Europäisches Schiedsgericht + European Car Dealer Association, ECDA + Fantasiekonfigurationen reduzieren + Fortbildung + Garantie-GmbHs + Gebrauchtwagenklassifizierung + GERMANCARS AG + Grundsatzurteile + GVO + Haltbarkeitserwartung + Haltbarkeitsgarantie + Herstellerinzentives + Herstellerrückgriff + Imagesteigerung + Internetverseuchung + Kaufrecht + Kompetenz durch Kompetenzen + Kongresse + Kooperationen + Kraftstoffverbrauchsangaben + Lobbyarbeit + Markenrecht + Marktbehinderung + Marktkultivierung + MOTION + Nettowarenlieferungen + Neuwagenhandel + Oldtimerschiedsgericht + Phantomangebote + PKW-EnVKV + Preisdiskriminierung + Preisstripping + Preisvorteile + Prozesskostenhilfe + Rahmenbedingungen + rechtswidrige Angebote + Regionaltreffen + Reklamationsmanagement + ruinöser Preiskrieg + Schiedsstelle + Schneeballsysteme bekämpfen + Schwarze Schafe bekämpfen+ Seminare + Solidargemeinschaft + Steuerskandal + Strategien der Hersteller + Tachogarantie + Tachomanipulation bekämpfen + Umweltzonen + Unfalldefinition + Verbrauchercreditrichtlinie + Verbraucherverbände + Versteigerungen + Vertragsformulare + Wettbewerbsrecht + Zertifizierung +

Komplett und günstig BVfK-Autohaus-Police

Details siehe S. 20

Jetzt auch bei mobile.de: Das BVfK-Logo



Ihre Zukunftssicherung:

10 Gründe für die BVfK-Mitgliedschaft



- BVfK-Logo:
- Stärke durch Solidargemeinschaft
- Lobbyarbeit optimiert Rahmenbedingungen
- Juristische Kompetenzen minimieren Risiken
- Sonderkonditionen bei Gewerkepartnern (Internet-Börsen, Banken, Versicherungen u.v.m.)
- BVfK-Garantiesystem
- BVfK-Fahrzeugverwaltung agent24
- BVfK-Einkaufsgesellschaft GERMANCARS AG
- Ertragssteigerung durch Vertrauens- und Imagegewinn
- Information und Event

Immer optimierte Rechtssicherheit

Die BVfK-Vertragsformulare



Mit **topaktuellen AGB** zu bestellen unter www.bvfk.de

Das BVfK-Garantiekonzept ist Ihr individueller Reklamationsmanagement-Maßanzug

Das BVfK-Garantiekonzept

- bietet Komplettschutz
 - Absicherung aller gefährdeten Baugruppen
 - Kulanzlösung für Ansprüche aus Sachmängelhaftung
 - Streitrisikoabsicherung (Rechtsschutz)
- ist günstiger
 - Erstattung nicht verbrauchter Guthaben
 - Händlerertrag statt Versicherergewinn
 - Transparenz und detaillierter Verwendungsnachweis
- ist flexibler
 - es wird ständig den Teilnehmerwünschen angepasst
 - es orientiert sich primär an Händlerbedürfnissen
- ist leistungsfähiger
 - Schadenmanagement durch Profis
 - Händlermitbestimmung bei Schadenregulierung

infos: www.serioese-autohaendler.de

SEIT 13. JUNI 2014 GILT DAS NEUE WIDERRUFSRECHT VERBRAUCHERRECHTE-RICHTLINIE: VORSICHT VOR ABMAHNUNGEN!

Dem Verbraucher steht seit Juni 2014 nicht nur bei Haustürgeschäften und Fernabsatzverträgen, sondern auch bei allen anderen, außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen (AGV) ein 14-tägiges Widerrufsrecht zu. Geschäftsräume werden vom Gesetzgeber definiert als unbewegliche Gewerberäume, in denen der Unternehmer seine Tätigkeit dauerhaft ausübt, und bewegliche Gewerberäume, in denen der Unternehmer seine Tätigkeit für gewöhnlich ausübt. Gewerberäume, in denen die Person, die im Namen oder Auftrag des Unternehmers handelt, ihre Tätigkeit dauerhaft oder für gewöhnlich ausübt, stehen Räumen des Unternehmers gleich. Diese Frist für das 14-tägige Widerrufsrecht beginnt jedoch nicht zu laufen, bevor der Händler den Verbraucher über die Bedingungen nach § 355 Abs. 1 BGB neue Fassung in Textform informiert, aufgeklärt sowie ihm das Muster-Widerrufsformular, welches der Gesetzgeber in diesem Zusammenhang eingeführt hat, übermittelt hat. Wie bisher beginnt die Frist auch frühestens mit der Auslieferung des Fahrzeugs.

Das Widerrufsrecht gilt bei versäumter oder fehlerhafter Widerrufsbelehrung zukünftig nicht mehr unendlich, die Widerrufsfrist verlängert sich dann auf maximal 12 Monate nach Ablauf der gewöhnlichen Wi-

derrufsfrist. Das bedeutet, dass das Widerrufsrecht damit spätestens nach 12 Monaten und 14 Tagen erlischt. Der Verbraucher muss seinen Widerruf eindeutig erklären. Ein Formerfordernis hierfür besteht nicht, d.h. er kann sogar telefonisch widerrufen. Ein kommentarloses Zurücksenden der Ware ist nach neuer Gesetzeslage aber nicht mehr ausreichend. Auch hier hat der Gesetzgeber ein Muster-Widerrufsformular entwickelt.

Falls der Händler auf seiner Internetseite ein Web-Musterformular für den Widerruf zur Verfügung stellt, muss dem Verbraucher der Zugang des Widerrufs unverzüglich auf einem **dauerhaften Datenträger** bestätigt werden. Der Begriff des dauerhaften Datenträgers ist neu in den § 126 b BGB eingefügt worden und ist in dieser Vorschrift legal definiert. Dauerhafte Datenträger sind insbesondere Festplatten CD's, DVD's, USB Sticks oder Emails.

Neu: Der Verbraucher trägt in der Regel die Kosten der Rücksendung

Nach neuer Gesetzeslage trägt der Verbraucher unabhängig vom Warenwert die Kosten der Rücksendung, wenn der Unternehmer den Verbraucher darüber zuvor unterrichtet hat. Etwas anderes gilt nur dann, wenn sich der Unternehmer bereit erklärt, die Kosten zu tragen. Nach erfolgtem Widerruf sind

die Leistungen spätestens nach 14 Tagen zurückzugewähren. Eine weitere Neuerung besteht darin, dass der Händler nur noch im Falle des Wertverlustes einen Wertersatz für z.B. eine Inbetriebnahme, die über eine normale Prüfung der Beschaffenheit, der Eigenschaften und der Funktionsweisen hinausgeht, geltend machen kann und der Händler den Verbraucher über sein Widerrufsrecht unterrichtet hat.

Wo liegen die Gefahren? Die Regelungen betreffen im Kfz-Handel weiterhin im Wesentlichen die Fernabsatzgeschäfte. Die sonstigen AGV-Situationen wie z.B. beim Verkauf an den Tennisfreund im Clubheim oder auf dem Platz des Autokinos dürften eher selten vorkommen. Der kritische Zeitpunkt besteht letztendlich bei Fahrzeugübergabe, da eine erste Prüfung / Probefahrt für den Käufer im Falle des Widerrufs keine Kosten auslöst. Anders, bei Inbetriebnahme. Wenn der Käufer nach 14-tägiger Nutzung den Kauf widerruft, wird's für ihn teuer. Bei Beachtung aller Vorschriften rechnet der BVfK nicht damit, dass es anders, als in der Vergangenheit nunmehr zu einer wahrnehmbaren Anzahl von Widerrufsfällen kommt und befürchtet eher ein neues Tätigkeitsfeld für fragwürdige Abmahnvereine.

MARSDORF MOBILE BRINGT GEBRAUCHTE INS NETZ KUNDENANSPRACHE DANK WEBSITE VON MEINAUTOHAUS.DE

Wer 20 Jahre im Gebrauchtwagengeschäft aktiv ist, erlebt einige Trends – nicht nur hinsichtlich der gefragten Fahrzeuge, sondern auch, was deren Vertrieb angeht. 1994 gegründet, ergeht es Adam Trujan, BVfK-Mitglied der ersten Stunde, mit seinem Betrieb in Köln-Marsdorf nicht anders. Dass er zwei Dekaden später immer noch erfolgreich am Markt agiert, zeigt, dass er die richtigen Schritte gegangen ist. So auch erst in diesem Jahr, in dem er mit dem Dienstleister meinautohaus.de eine neue Website für potenzielle Neukunden aufgelegt hat. Damit Gebrauchtwagenkäufer Marsdorf Mobile e.K. bei einer Suchanfrage bspw. auf Google finden, hat meinautohaus.de die komplette Seite ebenso wie die Fahrzeuge suchmaschinenoptimiert. Rund 60 Fahrzeuge werden auf der Seite abgebildet. Interessenten erhalten so einen detaillierten Einblick in die große Auswahl, die sich sonst auf einer Ausstellungsfläche von 5.500 m² präsentiert. Die

Fahrzeuge können nicht nur in einer vollständigen Liste angezeigt, sondern auch nach bestimmten Kriterien in einer Suchmaske vorselektiert werden. Wer also bereits weiß, welche Ansprüche sein Wagen erfüllen soll, wird hier schnell fündig. Zudem sind zu jedem Auto zahlreiche Bilder hinterlegt, denn auch die Optik nimmt Einfluss auf die Kaufentscheidung. „Uns ist sehr wichtig, dass unsere Kunden uns vertrauen“, sagt Trujan. „Die hinterlegten Bilder zeigen, dass wir nur gut erhaltene Gebrauchte anbieten und man bei uns tolle Modelle zu guten Preisen bekommt.“ Die Kontaktaufnahme zum Händler erfolgt dann über ein kurzes Anfrageformular, das bei jedem Fahrzeug hinterlegt wird. Besonders wichtig: Damit die Kosten für den Betrieb der Seite nicht explodieren, hat meinautohaus.de ein sogenanntes CMS, also ein Content-Management-System, implementiert. Adam Trujan ist damit in der Lage, alle Inhalte wie Bilder und Texte regelmäßig selbst zu aktualisieren oder neu einzustellen,

ohne dafür Programmierkenntnisse haben zu müssen. Einen besonderen Fokus hat man bei Marsdorf Mobile e.K. auf den engen Draht mit den Kunden gelegt: Zahlreiche Formulare wie zum Beispiel zur Vereinbarung eines Beratungs-, TÜV-, Aufbereitungs- oder Servicetermins, einer Probefahrt oder für einen Rückruf sind in die Website integriert



und erleichtern damit die Kontaktaufnahme. Auch der Fahrzeugankauf kann auf diese Art in die Wege geleitet werden. Wer ebenfalls wissen möchte, ob seine Website aktuellen Anforderungen und Standards entspricht, kann diese kostenfrei mit dem Website-Check von meinautohaus.de überprüfen lassen: websitecheck@meinautohaus.de.

Reden ist Silber. SchwackeNet ist Gold.

25 % KÜRZERE STANDZEITEN* – MIT SCHWACKENET EINE GOLDENE NASE VERDIENEN.



Jetzt mit SchwackeNet starten und goldwerte Vorteile** sichern:

- 25 % Schnellstarter-Nachlass für BVfK-Mitglieder
- Kostenfreie SchwackeNet-Nutzung bis Ende 2014
- Keine Lizenzgebühr oder versteckte Kosten

ZEIGEN SIE DEN RICHTIGEN RIECHER FÜR GOLDENE GELEGENHEITEN.

Bestellen Sie jetzt SchwackeNet und nutzen Sie unser onlinebasiertes GW-Management-System bis Jahresende völlig kostenlos. Zudem erhalten Sie als BVfK-Mitglied einen exklusiven Nachlass von 25 % auf SchwackeNet, SchwackeNet Einkauf oder SchwackeNet Verkauf. Alles ohne Haken und aufwendige Installation – dafür mit nachweislichem Erfolg. Denn bereits nach zwei Monaten reduziert sich die Standzeit laut Nutzerbefragung* im Mittel um 25 %. Auch werden Langsteher schneller verkauft und der Bruttoertrag erhöht. Überzeugen Sie sich selbst!

JETZT MIT SCHWACKENET STARTEN:

+49 6181 405-255 • gold@schwacke.de • www.schwackepro.de/schwackenet

*Berücksichtigt wurden Händler der Marke Toyota, die SchwackeNet aktiv nutzen, d.h. mindestens 100 Kunden betreuen, 50 Bestandsfahrzeuge verwalten und 1 bis 5 GW-Bewertungen je Fahrzeug berechnen. **Angebot gilt bei Bestellung von SchwackeNet, SchwackeNet Einkauf und SchwackeNet Verkauf bis zum 31.12.2014 mit 24 Monaten Laufzeit beginnend ab 01.01.2015. Das Angebot richtet sich nur an Neukunden (Unternehmer i.S.d. §14 BGB).

SCHWACKE



Inhaber:

Jürgen Delgoff

Standortqualität:

Gut

Mitarbeiterzahl:

2

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:

ca. 30 Fahrzeuge

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:

140 Fahrzeuge

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:

ca. 4 Jahre

Schwerpunktmarke / -Kategorie:

BMW / Ford / Citroen / Audi / Mittelklasse

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):

0% Neu- / 100% Gebrauchtwagen

Anteil der Vermittlungen / Eigengeschäfte (in %):

5% Vermittlungen / 95% Eigengeschäft

Anteil Endkunden- / Händlergeschäft:

70% Endkunden- / 30% Händlergeschäft

Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft:

Berufsausbildung zum KFZ-Mechaniker, Gesellschafter in einem KFZ-Handelsunternehmen, selbstständiger KFZ-Händler als eingetragener Kaufmann



Herr Delgoff, Sie sind seit 2005 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Zugriff auf Informationspool in praktischen und juristischen Fragen

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?

40 - 50 Stunden.

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt?

Ja

Welches Hobby haben Sie?

Fußball und Golf

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger?

Am liebsten mehr als 20 Tage.

Welche Ziele haben Sie?

Zufriedene Kunden, dann bin auch ich zufrieden.

Was sind Ihre Stärken?

Erkennen von Wünschen und Bedürfnissen meiner Kunden und deren pragmatische Umsetzung

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?

Meine Tochter

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Die Verkehrspolitik sollte stärker an den Bedürfnissen der Bevölkerung orientiert sein.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf?

Mein Zeitmanagement

Was möchten Sie verbessert sehen?

Händlerbewertungen, wie z.B. bei Ebay, sollten auch bei den Autobörsen eingeführt werden, um den "schwarzen Schafen" das Handeln zu erschweren.

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Mehr Übernahme von Eigenverantwortung ohne Beeinträchtigung von Solidarität und Toleranz.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit.

Et is wie et is un et kütt wie et kütt.



Herzlich Willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 132 Neumitglieder!

1a autoservice Schapmann GmbH & Co. KG

Ostbevern www.schapmann.go1a.de

AHD Automobile

Biebertal www.ahd-automobile.de

AHG Stuttgart GmbH

Stuttgart-Zuffenhausen www.ahg-stuttgart.de

AJ Automobile

Hillesheim www.aj-automobile.de

Aramis Deutschland GmbH

Augsburg www.aramisauto.de/standorte/Augsburg

Aramis Deutschland GmbH

Berlin - Teltow www.aramisauto.de/standorte/Berlin-Teltow

Aramis Deutschland GmbH

Nürnberg www.aramisauto.de/autoverkauf/Auto-zu-Nurnberg

Aramis Deutschland GmbH

München www.aramisauto.de

Aramis Deutschland GmbH

Hamburg www.aramisauto.de/standorte/Hamburg

Aramis Deutschland GmbH

Stuttgart www.aramisauto.de/autoverkauf/pkw-Stuttgart

Aramis Deutschland GmbH

Berlin-Marzahn www.aramisauto.de/standorte/Berlin-Marzahn

Aramis Deutschland GmbH

Neuss www.aramisauto.de/standorte/Duesseldorf-Neuss

Aramis Deutschland GmbH

Darmstadt www.aramisauto.de/standorte/Frankfurt-Darmstadt

AUTEXX KG

Hannover www.autexx.de

Auto Discount inh.Hida

Mainz-Kostheim <http://home.mobile.de/AUTO-DISCOUNT-KOSTHEIM>

Auto Klein

Köln <http://home.mobile.de/Auto-Klein-GbR>

Auto Manhart

Bonn <http://home.mobile.de/AUTOMANHART>

Auto Neises

Tünsdorf <http://haendler.autoscout24.de/auto-neises>

Autobörse Stelle

Stelle <http://home.mobile.de/AUTO-STELLE>

AutoExpo Deutsche Automarkt GmbH

Fernwald www.autoexpo-portal.de

Autohalle Ebeleben GmbH

Ebeleben www.autohalle.de

Autohaus 2D GmbH

Bonn <http://haendler.autoscout24.de/autohaus-2d-gmbh>

Autohaus Alp GmbH

Weißenthurm www.autohaus-alp.de

Autohaus Amrein

Lahnstein www.autohaus-amrein.de

Autohaus Berkenkämper GmbH

Spaichingen www.autowelt-spaichingen.de

Autohaus BOLTZ KG

Viernheim www.autohausboltz.de

Autohaus Boursset

Berlin www.autohaus-boursset.de

Autohaus Brimm GmbH

Hanstedt www.autohaus-brimm.eu

Autohaus DIL GmbH

Bad Nauheim www.autohaus-dil.de

Autohaus Geesdorf

Bad Hönningen www.autohaus-geesdorf.de

Autohaus King Krafftfahrzeugvertriebs UG

Berlin www.autohaus-king.de

Autohaus Rosenkranz-RW Industries

Trostberg www.rw-industries.com

Autohaus S-Cars

Bergheim <http://home.mobile.de/SCARSKOELN>

Autohaus Ulanowski GbR

Langenfeld www.mobile.de/AH-an-der-Hardt

Autokauf-Koeln.de

Köln www.autokauf-koeln.de

Automobile Dumke

Limburg www.automobile-dumke.de

Automobile Eckers GmbH

Heinsberg www.eu-bestellfahrzeuge.de

Herzlich Willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 132 Neumitglieder!

- Automobile Naim**
Darmstadt <http://home.mobile.de/AUTOMOBILE-NAIM>
- Automobilhandel von der Forst**
Waldfeucht - Brüggechen www.neuwagenkauf.com
- Automobilhandel von der Forst**
Köln www.neuwagenkauf.com
- Autopark Nord GmbH**
München <http://home.mobile.de/AUTOPARKNORDGMBH>
- Autoplatz am Beteleck**
Bielefeld www.am-beteleck.de
- Autoservice Wollgarten GmbH**
Roetgen www.autoservice-wollgarten.de
- autotreu GmbH**
Eisleben www.autotreu.de
- Autowelt Schneider GbR**
Paderborn www.autowelt-paderborn.de
- Auto-Wulfig GmbH**
Löhne www.auto-wulfig.de
- Auto-Wulfig GmbH**
Vilz www.auto-wulfig.de
- Auto-Wulfig GmbH**
Bergen www.auto-wulfig.de
- Bellcar**
Senden... www.bellcar.de
- Bestprice outletcars**
Remscheid www.bp-rs.de
- Bielefelder Automobil Zentrum**
Bielefeld www.automobile-bielefeld.de
- B.M.Braunsfeld-Nutzfahrzeughandel und Baumaschinen e.K.**
Köln-Niehl <http://home.mobile.de/BRAUNSFELD>
- BSB Reifen & Fahrzeugservice GmbH & Co. KG**
Bersenbrück <http://home.mobile.de/BSBREIFENFAHRZEUGSERVICEGMBHCOKG>
- Car Friedrich**
Altenberge www.car-friedrich.de
- car-4-you e.K.**
Igel <http://haendler.autoscout24.de/car-4-you>
- Carline Im- und Export GmbH**
Nordhausen www.autopoint-nordhausen.de
- Carmax GmbH & Co. KG**
Fulda www.carmax-fulda.de
- CARMOTIO AUTOMOBILE e.K.**
Heinsberg www.carmotio.de
- Carsb2b Vertriebsgesellschaft mbH**
Frankfurt www.carsb2b.de
- Cartec-Gas GmbH**
Köln www.smart4me.de
- City Shop Handels GmbH Darmstadt**
Darmstadt www.ihrkfz.com
- CO Auto und Co Christian Oehl**
Neufinsing www.co-auto-co.eu
- Dancars Danilo Gansel**
Hamburg <http://home.mobile.de/DANCARSDANILOGANSEL>
- Darscht & Nickel GbR**
Baden-Baden www.dn-kfz.de
- DAT AUTOHUS AG**
Bockel www.autohus.de
- DAT AUTOHUS AG**
Bremen www.autohus.de
- DLA24.com**
NL Hengelo www.dla24.com
- DÖPKE automobile**
Stolberg www.doepke-automobile.de
- DZ - Automobile**
Hilden <http://www.dz-auto.de>
- Emay Automobile GmbH**
Dautphetal www.auto-emay.de
- Eurocars-Online**
Kaisersesch www.eurocars-online.de
- Europaservice Walder**
Düren www.europaservice-walder.de
- Exclusiv Autocenter**
Köln <http://home.mobile.de/EXCLUSIVAUTOCENTER>
- Export Autoankauf**
München www.export-autoankauf.com



Inhaber:

Angelika Thoma, 47 Jahre
Betriebsleiter/Geschäftsführer
Frank Thoma, 50 Jahre alt

Standortqualität:

Direkt auf der „Dürener Automeile“ gegen
über von einem Baumarkt
und einem MC-Donald, also
beste Lage

Mitarbeiterzahl:

8 Mitarbeiter

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:

ca. 180 Fahrzeuge

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:

987 bis Ende Oktober 2014

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:

ca. 1 ½ Jahre

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):

94% Neuwagen
6% Gebrauchtwagen

Schwerpunktmarke / -Kategorie:

Hyundai Neuwagen EU- / Importfahrzeuge

Anteil der Vermittlungen / Eigengeschäfte:

0% Vermittlung
100% Eigengeschäfte

Anteil Endkunden- / Händlergeschäft:

Endkunden 70%
Händler 30%



Ausbildung/ Karriere / berufliche Herkunft:

Angelika Thoma
Betriebsgründerin 1994
Kaufrau

Frank Thoma
KFZ-Meister seit 1989
Seit 1993 im Verkauf tätig

Herr Thoma, Sie sind seit 2010 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Der BVfK redet nicht nur von Verbesserungen und Änderungen für's KFZ Gewerbe, sondern arbeitet aktiv auch daran. Auch die hervorragende Rechtsabteilung schätzen wir sehr. Der BVfK hat für alles ein offenes Ohr. Ein Verband, der immer dem Händler zur Verfügung steht

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?

Man ist eigentlich immer rund um die Uhr mit dem Betrieb beschäftigt, aber sicher sind es 60 Stunden und mehr

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt?

Ja, auch die Tochter Sonja sowie Sohn Marco helfen fleißig aus

Welches Hobby haben Sie?

In der Sauna Entspannen...

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger?

Mehr

Welche Ziele haben Sie?

Bestmögliche Kundenzufriedenheit und auch in den nächsten Jahren wieder Stückzahlen im 4 stelligen Bereich zu vermarkten

Was sind Ihre Stärken?

Unabhängiger Einkauf von Fahrzeugpaketen
Großen Lagerbestand sofort verfügbarer Fahrzeuge mit Schwerpunkt Hyundai

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?

Auch nach über 20 Jahren noch als gesunder Betrieb seriös und ehrlich EU Fahrzeuge zu vermarkten

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Klarere Gesetze für den Autohandel und dem ganzen Drumherum zu gestalten, endlich mal eine realistische Kraftstoff-Verbrauchsmessung bei Fahrzeugen zu bestimmen

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Bei Unternehmen und Menschen Seriosität, Fleiß und Ehrlichkeit zu belohnen, nicht nur den besten Preis vor den Augen zu haben





Inhaber:

Thomas Wittlich

Standortqualität:

1a, unmittelbar an der Autobahn A3 zwischen Köln Frankfurt

Mitarbeiterzahl:

2 Vollzeit, 2 Teilzeit

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:

12 - 15 Fahrzeuge

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:

120 Fahrzeuge

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:

20 Monate

Schwerpunktmarke / -Kategorie:

deutsche Hersteller (VW, Opel, Ford, Audi, BMW)

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):

100% Jahres-/Jungwagen

Anteil der Vermittlungen / Eigengeschäfte (in %):

100% Eigengeschäfte

Anteil Endkunden- / Händlergeschäft:

80% Endkunden / 20 % Händler

Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft:

- 1998 Ausbildung zum KFZ-Mechaniker (Audi & VW)

- 2006 KFZ-Techniker-Meister (HWK Koblenz)

- seit 2007 im Familienunternehmen "KFZ-Pfandkreditthaus Wittlich"



Herr Wittlich, Sie sind seit 2012 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Die ganze Arbeit im Verband und die gute Außerdarstellung.

Regelmäßige Infoschreiben, die Rechtsberatung & gute Erreichbarkeit

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?

50 Stunden.

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt?

Ja sehr!

Welches Hobby haben Sie?

Fußball, Ski fahren

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger?

Mehr als 20 Tage.

Welche Ziele haben Sie?

Mein junges Unternehmen weiter voran zu bringen!

Was sind Ihre Stärken?

Mein Know-how

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?

Auf die hohe Qualität meiner Fahrzeuge

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Das unsere gewählten Volksvertreter mit mehr Besonnenheit für Deutschland handeln.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf?

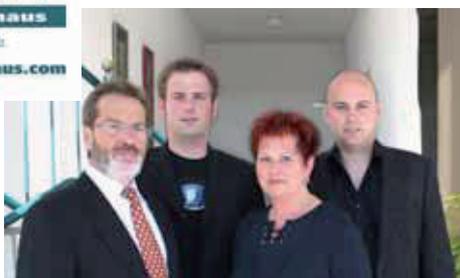
In allen, ... wer aufhört besser zu werden, hat aufgehört gut zu sein!

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Dass sich die Menschen mit mehr Toleranz und Respekt begegnen.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit.

Wer nichts macht, der macht auch keine Fehler!



Herzlich Willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 132 Neumitglieder!

FAP GmbH AutoCon
 Stuttgart www.fap-gmbh.com

flottenkenner.de
 München www.flottenkenner.de

Focus-Automobile Bad Ems
 Bad Ems <http://home.mobile.de/FOCUSAUTOMOBILEBADEMS>

Franks Autowelt e.K.
 Kamenz www.franks-autowelt.net

G & O Marketing GmbH
 51429 Bergisch-Gladbach Friedrich-Ebert-Strasse 75

Global Car Company GmbH
 Wietmarschen - Lohne www.globalcarcompany.de

Hufgard Auto GmbH
 Blankenbach www.hufgardauto.com

internetauto24.de GmbH
 Mülheim www.internetauto24.de

Jobs Automobile e.K.
 Weinheim www.katmobile24.de

Katmobile 24 GmbH
 Flußbach www.neuwagen-junk.de

Kfz Handel Sylvio Fichtner
 Nehms <http://haendler.autoscout24.de/kfz-handel-sylvio-fichtner>

Kfz-Handel Braun
 Lebach <http://home.mobile.de/KFZ-BRAUN>

KFZ-Finder
 Kall-Krekel www.motoo-finder.de

KRASCARS
 Scharbeutz www.krascars.de

Kyffhäuser Autoagentur
 B erga www.kyff-auto.de

Laube Automobile Fachzentrum GmbH
 Neuensalz www.laube-automobile.de

Lemax e. K.
 Offenbach am Main www.lemax.eu

Lux-Cars Autohandel
 Leipzig <http://home.mobile.de/LUXCARS>

Mathias Warsinski KFZ-Handel u. Service GmbH
 Bonn www.kaufe-pkw-lkw.de

MBA Hürth
 Hürth <http://home.mobile.de/MBAHUERTH>

MCF Automobile Kramer & Kramer GbR
 Harztor www.mcf-auto.de

Mehrmakcenter - Stendal
 Stendal www.eln.de

Millennium get a car GmbH
 Rastatt www.millenniumcars.de

Nadel Automobile
 Neuss <http://home.mobile.de/NADEL>

NES Handels GmbH
 Hilden www.auto-nes.de

Neuwagen Mobile Münsterland
 Borken www.neuwagen-guenstig.info

Neuwagenexperten - Süd
 Darmstadt www.neuwagenexperten.de

nextcar24 - automobilagentur kömpel
 Fulda www.nextcar24.com

OMEGA AUTOMOTIVE GmbH
 Düsseldorf www.omega-automotive.de

Park Automobile
 Wülfrath www.park-automobile.de

Passioncar GmbH
 Wietmarschen www.passioncar.de

Peter Teichmann GmbH
 Dormagen www.hyundai-teichmann.de

PKW1.net GmbH
 Dahlwitz-Hoppegarten www.pkw1.net

PWA Kfz-Handel
 Euskirchen <http://home.mobile.de/PWA-EUSKIRCHEN>

Reichstein-Automobile
 Berlin <http://haendler.autoscout24.de/reichstein-automobile>

Mathias Warsinski KFZ-Handel u. Service GmbH
 Bonn www.kaufe-pkw-lkw.de

Ruwwe Gebrauchtwagen
 Altbach www.ruwwe-gebrauchtwagen.de



carsb2b

Die Handelsplattform für Fahrzeuge im B2B-Bereich

- **Kostenfrei Inserieren**
ohne Vertragsbindung, ohne monatl. Gebühren
- **Auslandsnettogeschäfte**
sichere und professionelle Abwicklung
- **Gebrauchtwagen-Garantie inkl.**
für Fahrzeuge bis 6 Jahre und bis 150.000 km
- **regelmässige Aktionen**
Sofortkauf- und Ausschreibungskampagnen
- **Rückkauf-Garantie**
für bestimmte Kampagnenfahrzeuge
- **Neuwagenkonfigurator**
Riesenauswahl zu Top-Konditionen

JETZT REGISTRIEREN

Registrieren Sie sich bei carsb2b.de kostenfrei,
ohne Vertragsbindung, ohne monatliche Gebühren
und nutzen Sie alle Vorteile der

Carsb2b Mitgliedschaft



SERVICE HOTLINE

Sie erreichen unsere
Service Hotline:

Montags - Freitags
von 08:00 - 18:00 Uhr

0800 0 2277222
(0800 0 carsb2b)

kostenfrei aus dem deutschen Festnetz

+49 (0) 69 / 271 37 75-0
aus dem Ausland



carsb2b

innovativ • sicher • fair

Carsb2b Vertriebsgesellschaft mbH
ein Unternehmen der Carsb2b Group AG

Gutleutstraße 324-326
60327 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0) 69 / 271 37 75-0
Fax: +49 (0) 69 / 271 37 75-44

www.carsb2b.de



Inhaber:

Henning Jessen (46)
Axel Jessen (47)

Standortqualität:

Verkauf: Direkt an der Hauptkreuzung in Flensburg / Weiche

Werkstatt: Im Gebäudeverbund im Gewerbegebiet Flensburg Süd

Mitarbeiterzahl:

Verkauf 2, Werkstatt 4 + 2 Auszubildende

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:

ca. 40 Fahrzeuge

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:

ca. 200 Fahrzeuge

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:

3 - 5 Jahre

Schwerpunktmarke / -Kategorie:

Gepflegte Fahrzeuge aller Kategorien

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):

10% Neu- 90% Gebrauchtwagen

Anteil der Vermittlungen / Eigengeschäfte (in %):

10% Vermittlungen / 90% Eigengeschäfte

Anteil Endkunden- / Händlergeschäft:

70% Endkunden- / 30% Händlergeschäft

Ausbildung / Karriere / berufliche

Herkunft:

H. Jessen: Ausbildung zum Kfz Mechaniker
A. Jessen: Ausbildung zum Karosseriebauer



Herr Jessen, Sie sind seit 2002 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Die Darstellung der Kraftfahrzeughändler gerecht, / bzw. gut darzustellen / den guten Kontakt zu den Mitarbeitern des BVfK.

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?

Beide Geschäftsführer ca. 50 Stunden.

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt?

Nein.

Welches Hobby haben Sie?

Henning Jessen: Youngtimer / Skilaufen / Joggen / Campen
Axel Jessen: Triathlon / Skilaufen / Campen

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger?

Mehr als 20 Tage.

Welche Ziele haben Sie?

Dass uns die Arbeit noch bis zur Rente Spaß macht.

Was sind Ihre Stärken?

Auf die individuellen Ansprüche des Kunden eingehen zu können und dafür das richtige Fahrzeugangebot im Bestand zu haben.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf?

After Sales Bereich (die Kundenzufriedenheit nach dem Kauf zu evaluieren bzw. zu bestätigen)

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?

Auf unsere Stammkundschaft, die in beachtlicher Anzahl seit dem ersten Tag der Geschäftsgründung bei uns ist!

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Soziale Gerechtigkeit!

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Mehr Zufriedenheit und Gelassenheit.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Mach dein Hobby zum Beruf und du hast jeden Tag Freizeit.



Herzlich Willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 132 Neumitglieder!

Schmitz Automobile GbR

Mönchengladbach www.schmitz-auto.de

smartJW - Handel & Tuning

Borken www.smartJW.de

Stoy Automobile GmbH

Würzburg www.stoy.de

Styling-House

Potsdam www.styling-house.de

Strauch Automobile GmbH

Bensheim www.strauch-automobile.de

Talblick-Automobile

Solingen <http://home.mobile.de/TALBLICKAUTOMOBILE>

Thomas Maass

Hamburg <http://home.mobile.de/THOMAS-MAASS>

Vladimir Kaplan Autohandel

Mülheim <http://home.mobile.de/VLADIMIRKAPLAN>

Walsroder Automobile

Walsrode <http://haendler.autoscout24.de/automarkt-langwedel>

YAANS Automobile

Kummerfeld www.yaans-automobile.de

Zerwas Automobile GmbH

Kaisersesch www.zerwas-automobile.de

in letzter Minute:

AD Automobile

Aulendorf <http://home.mobile.de/AD-AUTOMOBILE-HANDEL>

APEG Automarkt im Allgäu GmbH

Kißlegg-Zaisenhofen www.apeg.de

Automobile mit Flair

Bad Lippspringe www.automobile-mit-flair.de

AZ-HN GmbH & Co. KG

Heilbronn www.auto-zentrum-heilbronn.de

Carnona Vertrieb von Neufahrzeugen

Pohlheim www.carnona.de

BEST-CARS Andreas Baierle

Lichtenwald www.best-cars-baierle.de

Ihr-Automakler.com

Erfststadt www.ihr-automakler.com

MiWa-Automobile

Heuchelheim-Klingen <http://home.mobile.de/MIWAAUTOMOBILE>

SINDIK Automobile

Kirchheim unter Teck www.sindik-automobile.de

Autoeck-Bünde e.K.

Bünde www.autoeck-buende.de

10 Gründe für die BVfK-Mitgliedschaft

- BVfK-Logo
- Stärke durch Solidargemeinschaft
- Lobbyarbeit optimiert Rahmenbedingungen
- Juristische Kompetenzen minimieren Risiken
- Sonderkonditionen bei Gewerbetarnern (Internet-Börsen, Banken, Versicherungen u.v.m.)
- BVfK-Garantiesystem
- BVfK-Fahrzeugverwaltung aagent24
- BVfK-Einkaufsgesellschaft GERMANCARS AG
- Ertragssteigerung durch Vertrauens- und Imagegewinn
- Information und Event

13. AUTOHAUS/DEKRA GEBRAUCHTWAGEN-KONGRESS

PROF. BRACHAT BEGEISTERT MIT 10 REFERENTEN 150 TEILNEHMER

Frankfurt. Bereits zum 13. Mal fand am 24. und 25. November 2014 der **Gebrauchtwagen-Kongress** der Autohaus-Akademie statt. Unter gewohnt kompetenter und pointierter Leitung und Moderation von Prof. Hannes Brachat informierten 10 Referenten und 6 Teilnehmer einer Podiumsdiskussion über die brennendsten Gebrauchtwagen-themen.

Anagiota Petridou, erfolgreiche Mini-Verkäuferin und VOX-Moderatorin, referierte über ihr ganz persönliches Erfolgsrezept im Autoverkauf. Dr. Martin Endlein, Leiter Unternehmenskommunikation Deutsche Automobil Treuhand, lieferte einen Überblick über Zahlen und Fakten des Gebrauchtwagenmarktes. Nico Polleti, Geschäftsführer easyautosale.com, lüftete sein Geheimnis vom professionellen Zukauf guter Gebrauchtwagen.

Andreas Wolf, Director Operations & Fulfillment BCA Autoauktionen, erläuterte Entscheidungskriterien für die Nutzung von verschiedenen Auktionstypen als zusätzliche Möglichkeit des Zukaufs. Burkhard Weller, Geschäftsführer Wellergruppe, berichtete von Steigerung des Ertrags im GW-Geschäft durch junge Gebrauchte/Dienstwagenverkauf, der Ertragssituation Neuwagen versus

Junge Gebrauchte/Dienstwagen. Weller verkauft nach eigenen Angaben doppelt so viel Gebrauchte wie Neuwagen und sieht den GW-Verkauf als "Königsdisziplin" an.

Erwin Wagner, Inhaber mdw Marketingagentur für die Automobilwirtschaft, lieferte einen Überblick und Nutzen aktueller GW-Marken der Hersteller und Importeure und informierte

über den Nutzen und Aufbau einer eigenen GW-Marke.

Peter Klingenmeier, Geschäftsführer APZ Auto-Pflege-Zentrum, stellt den Mehrwert durch professionelle Aufbereitung - Qualität und Kundenzufriedenheit in den Vordergrund, der nach seiner Erkenntnis zur Kostenreduzierung durch garantiert reduzierte Standtage und Ertragssteigerung führt.



Steffen Höschler (Dekra), Prof. Hannes Brachat, Bernhard Czesla (Toyota Kreditbank), Frank Leclaire (Autoscout24), Benjamin Klatt (Bank11) Martin Endlein (DAT), Lutz Kortlücke (Real Garant)

Der Tenor von AUTOHAUS-Chefredakteur Ralph Meunzel: „Das GW-Geschäft wird zwar einerseits immer professioneller, andererseits steigt durch das Internet und den

aufgeklärten Kunden die Komplexität des Geschäftsmodells. Darüber hinaus ist der Verkauf von angekauften Neuwagen eine wichtige Vertriebs-schiene für Hersteller und Impor-

teure. Der Fokus der Veranstaltung mit rund 150 Teilnehmern richtete sich unter anderem auf die Bereiche Zukaufsquellen, Preisermittlung, eigene GW-Marke und Fahrzeugaufbereitung.“

Kommentar eines Teilnehmers: „Ich hätte nicht erwartet, so viele interessante und neue Impulse für mein Gebrauchtwagen-geschäft zu erhalten.“

KAUFRECHTLICHE FRAGESTELLUNGEN

WAS BESCHÄFTIGT DIE BVFK-JURISTEN AKTUELL, WAS IST WICHTIG, UNGEKLÄRT ODER WIRD HÄUFIG ÜBERSEHEN?

- Betrifft die Definition des Mangelbegriffs lediglich den Zeitpunkt der Übergabe, oder haben wir es inzwischen auch mit einer geschuldeten Haltbarkeit zu tun?
- Findet die Rückwirkungsvermutung des § 476 BGB Anwendung, wenn ein Bauteil über Monate und viele 1.000 km anstandslos funktioniert?
- Wie gründlich kann, darf oder muss der Defekt oder seine Ursache ausgeforscht werden? Reicht es, wenn der Verbraucher anzeigt: „Auto funktioniert nicht!“ Oder muss er nicht das Vorliegen eines Mangels beweisen?
- Muss ein Motor gegebenenfalls auch länger als 150.000 km halten?
- Waren eigentlich nur die Injektoren defekt und der Motorschaden die Folge dieses eventuellen Mangels?
- Wie lange halten Injektoren üblicherweise?
- Sollte es Stand der Technik sein (ist die-
ser tatsächlich geschuldet?), dass Injektoren nur eine vergleichsweise kurze Lebensdauer haben, muss dann der Motor nicht so konstruiert sein, dass er einen Injektoren-Defekt schadlos übersteht?
- Haftet der Verkäufer für Produktions- oder konstruktionsbedingte Mängel?
- Wie groß ist der Spielraum der Ingenieure bei der Weiterentwicklung der Technik? Muss in Kauf genommen werden, dass Modernisierungen mit verkürzter Haltbarkeit oder besonderer Defektanfälligkeit einhergehen?
Welche Sorgfaltspflichten hat der Käufer? Muss er beim Versäumen einer Inspektion mit solchen Risiken rechnen?
- Ist möglicherweise eine Inspektion bereits vor Verkauf versäumt worden?
- Schuldet der Verkäufer ein lückenlos scheckheftgepflegtes Fahrzeug – dazu noch nach Herstellervorgaben? Wenn ja, auch noch bei 150.000 km Laufleistung?
- Wo ist der Gerichtsstand, wenn eine Verbraucherin aus Rumänien in Deutschland ein Auto kauft und dieses dann nach einem Wohnsitzwechsel in Italien kaputt geht?
- Welches Recht findet Anwendung? Deutsches, rumänisches oder italienisches Recht?
- Wo ist gegebenenfalls der Ort der Nacherfüllung?
- Wer trägt die Transportkosten zum Verkäufer, wenn dort der Ort der Nacherfüllung ist, wenn noch gar nicht bewiesen ist, dass die Sache mangelhaft ist.
- Darf der Verkäufer im Falle, dass die Kundin das Auto zu ihm nach Deutschland bringen lässt und sich dort heraus stellt, dass keine Mangelhaftigkeit vorliegt, die Kosten für die Untersuchung und gegebenenfalls vorgelegter Transportkosten zurückfordern?

PANORAMA AM 25.11.2014: ABMAHNEN ALS GESCHÄFTSMODELL

Händler vor unlauteren Methoden der Konkurrenz schützen, das ermöglicht das deutsche Wettbewerbsrecht. Mit Abmahnungen und Vertragsstrafen können Händler für fairen Wettbewerb sorgen. Doch was gut gemeint war, verkommt immer öfter zu einem Geschäftsmodell sogenannter Abmahnpärchen. Diese Abmahnpärchen, bestehend aus Händler und Anwalt, suchen



gezielt nach Wettbewerbsverstößen, um damit Geld zu kassieren.

Der Konkurrent von nebenan

Sieht ein Händler sich durch einen unlauteren Mitbewerber am Markt benachteiligt, kann er diesen abmahnen und zur Abgabe einer schriftlichen Unterlassungserklärung auffordern. Mit dieser Erklärung wird in der Regel eine Vertragsstrafe vereinbart. Der Konkurrent verpflichtet sich, diese zu zahlen, wenn er zukünftig den abgemahnten Wettbewerbsverstoß erneut begeht. Hört

sich erst einmal kompliziert an, ist aber ganz einfach und hat sich in der Vergangenheit durchaus bewährt. Da mahnte der Händler Müller den Händler Meyer ab, der seinen Laden drei Straßen weiter hatte. Müller musste nicht hinnehmen, dass Meyer ihm die Kunden mit unlauteren Methoden abspenstig machte.

Nehmen wir mal an, unsere fiktiven Händler Müller und Meyer würden ihr Geld mit dem Verkauf von Autos verdienen. Meyer hätte allerdings einen Trick entwickelt, um Kunden in sein Geschäft zu locken: Er inseriert sogenannte Lockvogelangebote, also preisgünstige Fahrzeuge, die real niemals verkauft werden. Das will sein Konkurrent nicht hinnehmen. Er beauftragt einen Anwalt, der mahnt Meyer ab und fordert zur Abgabe der Unterlassungserklärung auf. Meyer unterschreibt und verpflichtet sich, für jeden zukünftigen Verstoß 5.000 Euro zu zahlen. Beide hätten sich geeinigt und der faire Handel wäre wieder hergestellt.

Das Internet schafft viele neue Konkurrenten

In dieser "Vergangenheit" gab es allerdings noch keinen Internethandel. Heute hat Müller Tausende Konkurrenten und die sitzen nicht mehr nur drei Straßen weiter. Fast alle Händler bieten ihre Fahrzeuge im Internet an und werden damit irgendwie zum Konkurrenten. "Das Internet hat zu einer völligen Fehlentwicklung im Wettbewerbsrecht geführt", warnt Ansgar Klein vom Bundesverband freier KFZ-Händler. Der Verband muss sich immer wieder mit Anwälten und

Händlern beschäftigen, die gezielt nach Wettbewerbsverstößen suchen, um diese abzumahnern und damit Geld zu machen. Es geht dabei oft ausschließlich um die "Erzielung von Einnahmen durch Gebühren und Vertragsstrafen", meint Ansgar Klein.

Doch das miese Geschäft mit den Abmah-



nungen ist nicht nur auf den Autohandel beschränkt. Alle Branchen, die im Internet ihre Waren und Dienstleistungen anbieten, sind betroffen. Da verwundert es umso mehr, dass das Bundesjustizministerium uns mitteilt: "Die bestehenden Regelungen zu wettbewerbsrechtlichen Abmahnungen sind sinnvoll und bewährt." Scheint so, als ob in Berlin der reale Wahnsinn des Geschäfts mit den Abmahnungen noch nicht richtig angekommen ist. Panorama 3 hat sich auf die Spur eines Abmahnpärchens in Norddeutschland begeben. Ein Autohändler und sein Anwalt wollen offenbar kräftig abkassieren.

Quelle: NDR Web-Site

Von Jörg Hilbert

ABMAHNUNG GESCHEITERT OLG FRANKFURT: GETUNTE PKW SIND KEINE NEUWAGEN IM SINNE DER PKW-ENVKV



Fahrzeuge können nicht allein deswegen als „neue Personenkraftwagen“ angesehen werden, weil ihre Laufleistung unterhalb von 1.000 km liegt. Die technischen Veränderungen führen dazu, dass die für die jeweiligen Serienmodelle ermittelten Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte gemäß der PKW-EnVKV nicht mehr zutreffen. Dies erfordert laut OLG Frankfurt eine eigenständige Beurteilung. Die Antragsgegnerin sei allerdings aus tatsächlichen Gründen nicht in der Lage, zu-

treffende „offizielle“ Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte im Sinne der PKW-EnVKV für die getunten Fahrzeuge anzugeben. Ein Tuningunternehmen sei straßenverkehrszulassungsrechtlich nicht gehindert, auf ein Typgenehmigungsverfahren zu verzichten und stattdessen unter Beachtung der §§ 19 ff. StVZO die Erfüllung der Zulassungsvoraussetzungen für jedes getunte Fahrzeug einzeln herbeizuführen („Einzeltuning“). (OLG Frankfurt 6 U 61/14)

DEUTSCHE UMWELTHILFE UND KEIN ENDE ... ODER DOCH?

BALD STATUSVERLUST „QUALIFIZIERTE EINRICHTUNG“?

Die Deutsche Umwelthilfe steht immer mehr in der Kritik. Nur sechs von 44 Umweltschutzorganisationen sind laut Stiftung Warentest (Heft 2013) empfehlenswert. **Die deutsche Umwelthilfe zählt nicht dazu.** Dennoch kassiert sie Jahr für Jahr Millionen an Spenden und Vertragsstrafen. Ist nun endlich eine Wende in Sicht? Kümmern sich nun diejenigen Stellen um die Einhaltung einer Verordnung, die selbst Verbraucherverbände, wie der ADAC für überzogen hält? Werden nun bei Verstößen zukünftig lediglich die normalerweise vorgesehenen Ordnungsgelder verhängt, statt man Kfz-Händler wegen nicht ausreichender Schriftgröße mit fünfstelligen Vertragsstrafen und fast ebenso teuren

Gerichtsverfahren überzieht? Jedenfalls soll nun in Hessen die dortige Eichdirektion Kfz-Betriebe aufsuchen und diesbezüglich auf Einhaltung der Vorschriften kontrollieren.

Mit Fragen zur Aktivlegitimation oder rechtsmissbräuchlichem Verhalten beschäftigt sich derzeit das Landgericht Ulm, welches nun erwägt, dem Antrag eines von der Deutschen Umwelthilfe angegriffenen Kfz-Händlers zu folgen und das Bundesamt für Justiz um Prüfung zu bitten, ob die **Deutsche Umwelthilfe** noch in der Liste so genannter qualifizierter Einrichtungen geführt werden kann, wie **BVfK-Vertragsanwalt Guido Bockamp** aus Kassel mitteilte.

ABSAHNEN DURCH ABMAHNEN

ABZOCKE STATT SAUBERER MARKTVERHÄLTNISSE

Wer darf eigentlich abmahnen? Zum einen im Wettbewerb stehende Unternehmen. In Vor-Internetzeiten ging das nur regional. Dass WWW macht inzwischen alle zu Mitbewerbern. Darüber hinaus auch „aktivlegitimierte“ Vereine. Dieser muss über eine ausreichende technische, personelle und finanzielle Ausstattung verfügen, sowie auch Unternehmen zu seinen Mitgliedern zählen, die im Wettbewerb zum Abgemahnten stehen.

Doch in beiden Konstellationen bestimmen oft weniger ehrenhafte Gründe und Ziele das Handeln der Akteure, auch wenn sie behaupten, „... auf dem für die Funktionsfähigkeit der Marktwirtschaft außerordentlich wichtigen Gebiet der Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs sowie der Wirtschaftskriminalität ... tätig zu sein...“ ... *das(s) diejenigen, die die geltenden Wettbewerbsregeln missachten, sich ... einen erheblichen, ungerechtfertigten Vorsprung gegenüber den gesetzestreuern Mitbewerbern (Erg.: verschaffen) ...*

Es geht um die Motive. Die Praxis zeigt: Schnelles Geld mit Banalitäten, wie Verstöße gegen die PKW-EnVKV oder fehlende Angaben zur Rechtsform (GmbH, OHG) einerseits – hartes Brot für redliche Wettbewerbshüter auf der anderen Seite. Diese haben es schwer. Verstöße, wie Lockvogel- und Phantomangebote lassen sich nur mühsam herausfinden und beweisen. Die Schummler und Betrüger sind zudem einfallsreich und vielseitig in ihren Abwehrmethoden und leicht findet sich jemand, der beim „Gestalten“ mit hilft – der Anwalt liefert die Ideen. Das Pro-

zesskostenrisiko ist hoch und so manches Abwehrmanöver mit prozessbetrügerischen Methoden gelingt.

Das Abmahn(un)wesen erfordert eine kritische Betrachtung und Prüfung aller Beteiligten.

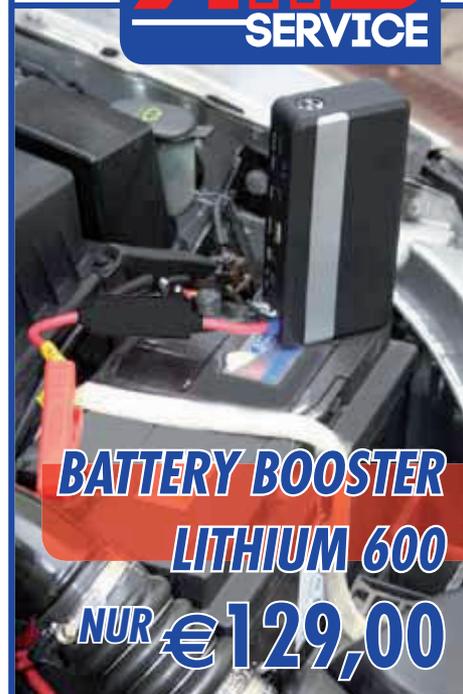
Insbesondere, wer regelmäßig nur Geringfügigkeiten abmahnt und die Machenschaften unberücksichtigt lässt, die zum Vorteil fragwürdiger Anbieter Schaden bei Kunden und Wettbewerbern anrichten, sollte sich kritische Fragen gefallen lassen.

Es ist zu wünschen, dass solche Kriterien, wie sie beim OLG-Schleswig im Jahr 1998 Anwendung fanden, wieder mehr in den kritischen Fokus rücken. Das Gericht urteilte, noch nicht einmal die nötigen rechtlichen Kenntnisse seien bei der Vereinigung vorhanden. So habe z.B. der Geschäftsführer das erste juristische Staatsexamen nicht bestanden. Völlig unzureichend sei auch die finanzielle Ausstattung. Die Einnahme-/Ausgaberechnungen belegten vielmehr, dass der Verein mit eigenen Mitteln oder Spenden nicht einmal die Sachkosten, geschweige denn die Personalkosten bezahlen könne. Der Betrieb sei nur aufrechtzuerhalten mit den Erlösen aus Vertragsstrafen und Abmahnungen. Daraus, so die Richter, sei abzuleiten, dass es sich bei dem Verein „mittlerweile um einen Abmahnverein alter Prägung handelt, dem es nur darum geht, aus der Verfolgung von Wettbewerbsverstößen im Interesse der Mitarbeiter des Verbands und eines Rechtsanwalts Gebühren- und Vertragsstrafen zu erzielen.“

Urteil vom 29.09.1998 - AZ 6 U 71/95

AHB[®]

SERVICE



BATTERY BOOSTER
LITHIUM 600
NUR €129,00

Die Starthilfe fürs Handschuhfach
Die neue Multi-Starthilfe von AHB bietet unter anderem:

- **Kapazität: 14000 mAh**
- **Lithium-Polymer Batterie**
- **Lebensdauer: bis zu 1500 Zyklen**
- **Schutz gegen Verpolung und Kurzschluß bei Zangenkontakt, durch eine zusätzliche Sicherung am Kabelsatz**
- **Startet jedes 12V Fahrzeug bis 5.0L (Benzin) oder bis 2.0L Diesel**
- **Bei Batteriewechsel schützt das Gerät die Daten ihres Fahrzeuges**
- **Multifunktionen: Laden des Handys oder Laptops**
- **startet das Auto mehr als 20 mal**

Best.-Nr. 324010390
€ 129,00/Stk.



www.ahb-shop.com

AHB[®]

An der Tongrube 2 · D-40789 Monheim · Germany
Tel.: +49 2173/164-0 · Fax: +49 2173/16 4100
info@ahb-international.com

FRAGEN, DIE MAN SEINEM KFZ-HÄNDLERVERBAND STELLEN SOLLTE

1. Programm, Grundsätze: Welche Prinzipien verfolgt ein Verband und wie werden die damit zusammenhängenden Ziele umgesetzt?

Antwort: Der BVfK ordnet alles dem großen Ziel „Alles Gute für den Autohandel“ unter. Dazu zählen politische Vertretung, Imageverbesserung und Lobbyarbeit, die Verbesserung und Stabilisierung der Rahmenbedingungen, Entwicklung von Marketingkonzepten, Verbesserung betrieblicher Organisation, Unterstützung bei Fragen von Betriebsberatung, Steuerrecht und sonstiger Rechtsberatung, die in Verbindung mit den Unternehmensinteressen steht.

2. Satzung: Welche satzungsgemäße Aufgabe hat der Verband in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht?

Antwort: In §2.8 der BVfK-Satzung heißt es: „...Der Verband soll zur Aufklärung, Belehrung und Rechtsberatung zur Förderung des lautereren Geschäftsverkehrs und eines fairen wirtschaftlichen Wettbewerbs beitragen und ggf. im Zusammenwirken mit den zuständigen Stellen der Rechtspflege, unlautere, Markt verzerrende und wettbewerbswidrige Maßnahmen bekämpfen...“

3. Konsequente Umsetzung: Wie hoch ist der Anspruch eines Verbandes an seine Mitglieder hinsichtlich korrekter Internetangebote und wie konsequent geht man bei Verstößen eigener Mitglieder vor?

Antwort: Die BVfK-Wettbewerbsjuristen machen nicht an der eigenen Mitglieder-Tür halt. Auch hier wird notfalls „gekehrt“ und wenn Zweifel an der Zuverlässigkeit bestehen, auch mit aller rechtlichen Konsequenz bis hin zum Ausschlussverfahren.

5. Kooperationen: Darf der Vorstand eines Verbandes einem Abmahnverein zur Aktivlegitimation verhelfen, ohne dass die eigenen Mitglieder davon Kenntnis haben?

Antwort: Der BVfK kooperiert mit der **Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs (Wettbewerbszentrale)** und pflegt auch intensiven Informations- und Meinungsaustausch mit der **Zentralvereinigung des Kfz-Gewerbes zur Aufrechterhaltung lautereren Wettbewerbs (ZLW)**, ohne diesen Organisationen mittels seiner eigenen Verbandsmitglieder zur Aktivlegitimation zu verhelfen. Der BVfK ist aus eigener kraft in der Lage, „... Brancheninteressen in den Bereichen des Wettbewerbsrechts im Sinne

des UWG, sowie sonstiger die Klagebefugnis regelnden Bestimmungen in wettbewerbsbezogenen Gesetzen...“ rechtlich zu verfolgen.

Noch mehr Fragen? gerne direkt an den vorstand@bvfk.de

EINSTWEILIGE VERFÜGUNG GEGEN LOCKVOGELANBIETER

Selbst eine Schutzschrift hinderte das Landgericht Köln nicht daran, dem Antrag des BVfK zu folgen: „...Die Antragsgegnerin hat es bei Vermeidung eines vom Gericht für jeden Fall der Zuwiderhandlung festzusetzenden Ordnungsgeldes bis zu 250.000 €, ersatzweise Ordnungshaft, oder Ordnungshaft bis zu 6 Monaten zu unterlassen, im Rahmen geschäftlicher Handlungen gegenüber Verbrauchern mit Fahrzeuginseraten mit einer Verfügbarkeit der angebotenen Fahrzeuge in vier Wochen ab Bestellung zu werben, wenn die Fahrzeuge erst später als vier Wochen ab der Bestellung verfügbar sind...“ Hintergrund: Die BVfK-Juristen vermuten bei dieser Art von Werbung **Lockvogelangebote zum Schaden von Kunden und Kollegen.**

der die Klagebefugnis regelnden Bestimmungen

DMS: Fehler in Formularen können Zehntausende kosten

Dealer-Management-Systeme (DMS) ermöglichen nicht nur mehr oder weniger gut die Verwaltung der Fahrzeug- und Kundenbestände, sowie den Export von Daten in die Internetbörsen, sie bieten auch meist ein komplexes Formular- und Vertragswesen an.

Doch nicht immer steckt höchste juristische Kompetenz dahinter. So gibt es zum Beispiel ein gerade im Neuwagenbereich weit verbreitetes System, bei welchem sowohl im Angebot, als auch in den Vertragsformularen die Verbrauchs- und Emissionswerte übertragen werden, ohne die dringend erforderlich einschränkenden Hinweise, dass es sich hierbei nur um Normangaben auf Grundlage von wirklichkeitsfremden Standardtests unter Laborbedingungen handelt, die bei normaler Fahrzeugnutzung in der Regel erheblich überschritten werden. Das bedeutet, dass diese tatsächlich so gut wie nie erreichten Werte bei der Verwendung dieser Angebots- und Vertragsformulare zur zugesicherten Eigenschaft werden. Wenn die Kunden dahinter kommen, machen diese in Höhe des Mehrverbrauchs Kasse. Es geht nicht um ein paar Euro, sondern um die **Mehrkosten für ein ganzes Autoleben: Es geht in die Tausende! Auto für Auto! Kunde für Kunde!** Die BVfK-Juristen raten dringend zur Prüfung dessen, was die Softwareanbieter in dem Zusammenhang an Formulierungen und auch AGB-Regelungen vorgeben. BVfK-Mitgliedern stehen die BVfK-Vertragsformulare als Datei ohne Mehrkosten zur Verfügung. Nach Abstimmung auch zur Nutzung in ihren DMS-Systemen.

Reifenlagerhallen & Reifencontainer

- + Länge, Höhe, Breite variabel durch kostengünstige Modulbauweise
- + Preiswerte Montage mit Erdnägeln auf vorhandenem Untergrund
- + Komplett mit Regalen lieferbar



Reifenregale: Reifen- & Werkstattregale

- + Gerundete Kanten zur schonenden Lagerung
- + Höhenverstellbar im Raster von 25 mm zur optimalen Raumaussnutzung
- + Auch in der Höhe aufstockbar
- + Preiswert & TÜV-geprüft



Gebrauchtwagenpavillons

- + Repräsentativ durch verglaste Vorderfront
- + Attika & Seitenblende in Firmenfarben nach RAL
- + Serienmäßig mit Heizung, Strom und Kommunikationsanschlüssen
- + Keine oder nur geringe Fundamentkosten



Direktannahmen und Werkstatthallen ab 30 m²

- + Kostengünstige Systembauweise
- + Individuelle Ausführungen mit flexiblen Maßen
- + Schlüsselfertig inkl. Bauantrag und Statik
- + Persönliche und verlässliche Baubetreuung



+ Alle Angebote auch als Leasing oder Mietkauf: Gerne erstellen wir Ihnen ein kostenfreies Angebot

Da können Sie nur Meist machen...



HaCoBau
HALLEN + CONTAINERSYSTEME GmbH

Hacobau GmbH · 31785 Hameln · Tel. 0 51 51-80 98 76 · info@hacobau.de · www.hacobau.de

EINER FÜR ALLE, ODER ALLE FÜR EINEN?

Der BVfK ist eine Solidargemeinschaft, die immer wieder beweist, wie wichtig die Bündelung von Kompetenz und Kraft ist. In dem Zusammenhang klären die BVfK-Juristen jedes Jahr viele 100 Fälle – oft sogar zur allseitigen Zufriedenheit. Manches ist knifflig und nicht immer fällt bei der Beurteilung das Pendel eindeutig in eine Richtung. Dann



"Letzte Instanz" Der Bundesgerichtshof

ist die Schlichtung zur Vermeidung unnötiger Risiken auf jeden Fall opportun. Doch bisweilen ist die gerichtliche Klärung unausweichlich. In enger Abstimmung mit den ca. 60 BVfK-Vertragsanwälten gelingt es dann auch fast immer, dem Recht der BVfK-Mitglieder

Geltung zu verschaffen. Sie profitieren hier nicht nur von sorgfältiger und anspruchsvoller juristischer Arbeit, sondern auch vom guten Ruf des BVfK, zu dem Sie alle regelmäßig beitragen. Es gibt allerdings auch noch Situationen, wo man sich trotz unsicherer Prognose eine gerichtliche Klärung wünscht, da dies im Interesse aller Kfz-Händler ist. Dann genießen

BVfK-Mitglieder einen besonderen Rechtsschutz. Der Verband trägt in solchen Fällen nach individueller Abstimmung erhebliche Teile des Kostenrisikos. Dann gilt: **"Einer für alle"** und gleichzeitig: **"Alle für einen!"**

RECHTSINFO VERTRAGSFORMULARE

Verbindliche Bestellung: *"Warum heißt es eigentlich nicht Kaufvertrag sondern verbindliche Bestellung?"* Antwort: Die verbindliche Bestellung bedeutet zunächst eine einseitige Bindung des Käufers und wird erst dann zum Kaufvertrag wenn das Fahrzeug ausgeliefert wird oder der Verkäufer die verbindliche Bestellung angenommen hat. Die BVfK-Vertragsformulare bieten den Verkäufern seit langem die Möglichkeit, sofort *"den Sack zu zumachen"*. Dies vor dem Hintergrund, dass die einseitige Bindung des Käufers nach fünf Werktagen ausläuft und das Papier dann in den Shredder kann, wenn der Kunde nicht mehr will und nicht zuvor bestätigt oder ausgeliefert wurde. Wer mit angestellten Verkäufern arbeitet, sollte sich die zweite Unterschrift allerdings besser selbst vorbehalten und seinem Verkäufer nicht die Genehmigung zur Annahme der Bestellung erteilen.

Gewährleistungsprobleme: *"Wenn Sie das Auto bei mir als Unternehmer mit Gewährleistungsausschluss kaufen, mache ich Ihnen einen günstigeren Preis."* Eine Superidee? Man sollte wissen, dass der Gesetzgeber den Verbraucher auch dann schützt, wenn er es gar nicht möchte -sprich: Er kann auf seine Gewährleistungsrechte nicht verzichten. Folglich funktioniert diese Nummer nicht und dürfte im Gewährleistungsfall zum Nachteil für den Händler werden, denn er hat nicht nur weniger Geld in der Kasse, sondern auch noch die

Chance verpasst, die Gewährleistung auf ein Jahr zu reduzieren.

Gewährleistungsausschluss beim Unternehmerkauf: Wenn der Käufer überzeugend und am besten durch Belege nachgewiesen als Unternehmer auftritt, kann er sich nach Meinung des BGH nicht im Nachhinein anders erklären. Der BVfK hält für Fälle, bei denen Zweifel an der Redlichkeit der Kundenangaben zur Unternehmereigenschaft bestehen, ein Zusatzformular bereit, welches eine Regelung für den Fall der Neubesinnung des Kunden enthält.

Gewährleistungsausschluss bei der Vermittlung: Nicht nur beim Verkauf an Unternehmer, sondern auch beim Vermittlungsgeschäft kann die Gewährleistung ausgeschlossen werden. Das sollte man dann allerdings auch mit einem richtigen Vermittlungsvertrag dokumentieren. Entscheidend hier: Wer trägt das wirtschaftliche Risiko? Wenn bereits Geld vom Händler an den Kunden geflossen ist und der Händler die Differenz als Gewinn vereinnahmt, klappt es nicht mit Vermittlung und Gewährleistungsausschluss. Der BVfK hält auch hierfür ein den rechtlichen Vorschriften entsprechendes Formular bereit.

BVfK-Mitgliedern stehen die BVfK-Vertragsformulare als Datei ohne Mehrkosten zur Verfügung. Nach Abstimmung auch zur Nutzung in ihren jeweiligen DMS-Systemen.

**D A S B V f K
B E R A T E R
N E T Z W E R K**

ZENTRALE ANLAUFSTELLE BVfK-RECHTSABTEILUNG

Fon 0228 - 85 40 921 • Fax 0228 - 85 40 928
rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 0

Anwaltskanzlei Hammermann & Ehlers

RA Benjamin Ehlers
Schlosskirchplatz 3 • 03046 Cottbus
Fon 0355-494830 • Fax 0355-4948320
info@hammermann-ehlers.de
www.hammermann-ehlers.de

Rechtsanwalt Dr. jur. Jörg Dittmann

Leunastr. 9 • 06258 Schkopau bei Halle/Saale
Fon 03461-731121 • Fax 03461-731124
dittmann-rechtsanwalt@t-online.de
www.dittmann-rechtsanwalt.de

Anwaltskanzlei Dr. Schulte – Prof. Schönraht & Schmid GbR

RA Wolfgang Schmid
Erich-Zeigner-Allee 20 • 04229 Leipzig
Fon 0341-585920 • Fax 0341-5859230
schmid@lawplus-leipzig.de
www.lawplus-leipzig.de

Rechtsanwalt Dietmar Rudloff

Sorge 2 • 07545 Gera
Fon 0365-8255130 • Fax 0365-8255131
ra.rudloff@t-online.de
www.rechtsanwalt-rudloff.de

Anwaltskanzlei Häußler & Cegielka

Glockenstr. 1 • 09130 Chemnitz
Fon 0371-309051 • Fax 0371-309053
info@haeusler-cegielka.de
www.haeussler-cegielka.de

PLZ 1

Merleker & Mielke / Rechtsanwälte Notare

Dr. Christian Volkman
Hardenbergstraße 10 • 10623 Berlin
Fon 030 306 9000 • Fax 030 306 900 10
volkmann@advokat.de
www.advokat.de

Rechtsanwalt Dr. iur. Marcus Faridi

Knesebeckstr. 83 • 10623 Berlin
Fon 030-31809195 • Fax 30-31809199
faridi@dr-faridi.de

Rechtsanwälte Gülpen & Garay

Hohenzollerndamm 123 • 14199 Berlin
Fon 030-31809784 • Fax 030-31809785
berlin@guelpen-garay.com • www.guelpen-garay.com

Rechtsanwältin Melanie Fandel

Platz der Freiheit 7 a • 19053 Schwerin
Fon 0385-795601 • Fax 0385-7587843
info@die-verteidiger.de • www.die-verteidiger.de

PLZ 2

Anwaltskanzlei Dwars & Izmirli Rechtsanwälte

RA Gunther Dwars-Fachanwalt für Verkehrsrecht
Immenhof 2 • 22087 Hamburg
Fon 040-4134698-90 • Fax 040-4134698-99
info@dwars-izmirli.de • www.dwars-izmirli.de

Rechtsanwälte Rochow & Kollegen

RA Holger Rochow
Schloßmühlendamm 16 • 21073 Hamburg
Fon 040-77198789 • Fax 040-774793
rochow@rae-rochow.de • www.rae-rochow.de



All-inklusive-Autopartner
mit Erfolgsgarantie.

TOHA Automobil- Vertriebs GmbH Deutschland

Ohne Motor läuft nichts.

Die TOHA ist der Antrieb eines jeden erfolgreichen Autohauses
und liefert lebenswichtiges Know How für den Fahrzeughandel.

Der Weg zum perfekten Autohaus
mit den Partner-Paketen
„Premium“ und „PremiumPLUS“.

Dies bedeutet:

- Preiswerter Fahrzeugeinkauf und
- lukrativer Fahrzeugverkauf
- mit Erfolgsgarantie!



Mehr-Marken-Welt:
**Das richtige Konzept
entscheidet über Ihren Erfolg.**

Die TOHA entwickelt für jeden seiner Premium-Partner ein individuelles Erscheinungsbild mit der „Mehr-Marken-Welt“. Sei es in der Außendarstellung des Hauses oder in den unterschiedlichen Werbemaßnahmen zur Neukundengewinnung oder Stammkundenaktivierung. Ihr Unternehmen steht dabei immer im Vordergrund.

Verkaufskompetenz durch Carset:
**Erfolgreicher Verkauf
aller Automarken.**



Konfigurieren Sie in Echtzeit mit Ihren Kunden zusammen das passende Wunschfahrzeug. Sie sehen auf einen Blick alle Unterschiede und Preisvorteile zum deutschen Modell. Ab sofort können Sie jede Marke anbieten und verkaufen. Der perfekte Weg zum Mehrmarkenhändler.

BGH: WER TRÄGT WOFÜR DIE BEWEISLAST?

Die Beweislastumkehr des § 476 BGB führt nicht dazu, dass dem Käufer die Beweispflicht für das Vorliegen eines Mangels erlassen wird. Ob ein Mangel vorliegt, ist nach wie vor vom Käufer zu beweisen. Erst wenn dieser Nachweis erbracht wurde, stellt sich die Frage, ob dieser Mangel auch schon zur Zeit des Gefahrüberganges vorgelegen hat. Nur und ausschließlich hinsichtlich dieser Frage entfaltet der § 476 BGB seine Wirkung.

So urteilte der BGH in einem Fall, in dem ein Gewährleistungsanspruch auf einen defekten Turbolader gestützt wurde. Der defekte Turbolader war vorliegend nicht mehr aufzufinden, da die Werkstatt der Käuferin

diesen ausgebaut und entsorgt hatte. Dem entsprechend hatte die Käuferin Schwierigkeiten zu beweisen, dass der Turbolader nicht nur einen Defekt, sondern auch einen Mangel am Fahrzeug darstellte. Die Käuferin berief sich hier auf § 476 BGB und vertrat die Ansicht, die Beweislastumkehr gelte auch für das Vorliegen eines Mangels. Dem widersprach der BGH und wies die Klage auf Übernahme der Reparaturkosten zurück. „Nach der Rechtsprechung des Senats gilt die in § 476 BGB vorgesehene Beweislastumkehr zu Gunsten des Käufers nicht für die – hier offene – Frage, ob überhaupt ein Sachmangel vorliegt.“

(BGH - VIII ZR 43/05)

BGH: PASSAT FÜR 1,-. VERTRAGSSCHLUSS GILT AUCH MIT „ABBRUCHJÄGERN“

Ein abgeschlossener Vertrag auf einer Versteigerungsplattform gilt auch dann, wenn der Käufer sein Gebot mit der Intention abgab, den Verkäufer ggf. auf Schadensersatz zu verklagen.

Der BGH entschied in dem vorliegenden Fall zu Gunsten eines eBay-Ersteigerers, der auf selbiger Plattform einen VW Passat zu einem Preis von 1 € ersteigerte. Der Verkäufer hatte das Fahrzeug auf der Versteigerungsplattform angeboten. Nachdem das Angebot geschaltet war, erhielt er jedoch auf anderem Wege ein sehr gutes Angebot für den Wagen. Kurzerhand nahm er das Angebot wieder heraus und verkaufte das Auto „in der realen Welt“. Leider hatte zu diesem Zeitpunkt ein Bieter bereits 1 € auf das Fahrzeug geboten und war zum Zeitpunkt der Herausnahme der Höchstbietende.

Das besondere an einem Vertragsschluss bei eBay ist, dass bei Schaltung des An-

gebotes eine antizipierte Annahme des Höchstgebotes erfolgt. Der Verkäufer erklärt also schon zu Beginn der Auktion das Angebot des Höchstbietenden nach Ende der Auktion anzunehmen.

Als der Verkäufer also die Auktion verfrüht und eigenmächtig beendete, nahm er automatisch das 1 € Gebot des Käufers und späteren Klägers an. Da der Verkäufer das Fahrzeug schon anderweitig veräußert hatte, bestand der Käufer nun auf Schadensersatz, welcher mehr als 4.000 € betrug. Der BGH urteilte nun: Zu Recht. Zwar handelte es sich bei dem Käufer um einen sogenannten „Abbruchjäger“, trotzdem sei das Verhalten nicht rechtsmissbräuchlich und der Vertrag daher wirksam zustande gekommen. „Abbruchjäger“ bieten auf jegliche Auktionen mit dem Mindestgebot und hoffen dann durch Abbruch der Auktion auf Schadensersatz.

(BGH - VIII ZR 42/14)

OLG DÜSSELDORF: ZUM REFLEKTIONS-BILD EINER LACKIERUNG BEI UNTERSCHIEDLICHEM LICHT-EINFALL

Ein Mangel ist grundsätzlich nicht bei jeder Beeinträchtigung des ästhetischen Empfindens gegeben. Maßgeblich ist auch hier: Was darf der Käufer erwarten?

Vorliegend urteilte das OLG Düsseldorf, zu Lasten eines Käufers, der ein Fahrzeug mit einer speziellen Lackierung (Aufpreis 800 €) kaufte und nun monierte, die Lackierung sei mangelhaft. Zwar wies der Lack tatsächlich bei direkter Sonneneinstrahlung an den Flanken „wahrnehmbare, an eine fehlerhafte Lackierung erinnernde Schlieren“

auf. Diese seien jedoch nicht als Mangel zu qualifizieren.

Das Gericht entschied insoweit: „*Ein auf bestimmte Art und Weise den Geschmacksvorstellungen des einzelnen Käufers angepasstes, bei jeder Sonneneinstrahlung und in jeder Position des Fahrzeugs als harmonisch empfundenes Reflektionsbild auf dem Fahrzeuglack darf auch der durchschnittliche Käufer eines Fahrzeugs der gehobenen Preisklasse ohne eine entsprechende Zusicherung des Verkäufers nicht erwarten.*“

(OLG Düsseldorf - I-3 U 23/14)

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

Fon 0228 - 85 40 921 • Fax 0228 - 85 40 928
rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 2

Rechtsanwälte Mielchen & Coll.

Osterbekstraße 90c • 22083 Hamburg
Fon 040-41496180 • Fax 040-41496183
info@mielco.de • www.mielco.de

Böttcher – Wandel

Notar und Rechtsanwältin
Violenstraße 12 • 28195 Bremen
Fon 0421-222600 • Fax 0421-2226066
info@boettcher-wandel.de
www.boettcher-wandel.de

PLZ 3

Rechtsanwalt Alexander Ebner

Eckendorfer Str. 36 • 33609 Bielefeld
Fon 0521-5576250 • Fax 0521-55762549
info@rechtsanwalt-ebner.de
http://rechtsanwalt-ebner.de

Rechtsanwalt Sacha Klement

Lumdastraße 2 • 35457 Lollar
Fon 06406-8308080 • Fax 06406-8308086
info@rechtsanwalt-lollar.de
www.anwaltskanzlei-klement.de

Rechtsanwalt Guido Bockamp

Karthäuserstraße 7-9 • 34117 Kassel
Fon 0561-50618730 • Fax 0561-50618749
info@bockamp-saefken.de
www.bockamp-saefken.de

PLZ 4

Kanzlei Dr. Schulte, Prof. Schönroth & Schmidt

Kaiser-Wilhelm-Ring 43a • 40545 Düsseldorf
Fon 0211-5586400 • Fax 0211-5586401
ahnert@lawplus.de
www.lawplus.de

Kanzlei Messerschmidt & Weiser

Mülheimerstraße 214 • 47057 Duisburg
Fon 0203-2863140 • Fax 0203-2863150
zierdt@messerschmidtweiser.de
www.mw-rechtsanwaelt.de

Rechtsanwälte Lodde, Langenfeld & Kollegen

Arndtstraße 30 • 44135 Dortmund
Fon 0231-9678870 • Fax 0231-8640674
info@anwalt-lodde.de • www.anwalt-lodde.de

Kanzlei Teigelack, Vollenberg, Fromlowitz

Rechtsanwalt Jörg Bister
Kettwiger Straße 2-10 • 45127 Essen
Fon 0201-230001 • Fax 0201-230004
jb@teigelack.de
www.teigelack.de

Rechtsanwälte und Notare Lütkehaus & Steding

Rüttenscheider Stern 5 • 45130 Essen
Fon 0201-820050 • Fax 0201-234243
steding@rano.de
www.rano.de

Kanzlei van Straelen

Gelderner Straße 77 • 47623 Kevelaer
Fon 02832-974460 • Fax 02832-974429
info@rechtsanwaelte-vanstraelen.de
www.rechtsanwaelte-vanstraelen.de

8. Deutscher Autorechtstag

Aktuelle Bestandsaufnahmen – offene Rechtsfragen
– richtungweisende Lösungen

- **Aktuelle BGH-Rechtsprechung zur restituierten und fiktiven Schadensabrechnung**
Wolfgang Wellner, Richter am BGH
- **Highlights aus der Provinz. Rechtsprechung der Instanzgerichte zum Autokauf**
Rechtsanwalt Martin Hake
- **Geltendmachung und Abwehr von Sachmängelhaftungs- und Garantieansprüchen in der Praxis**
Rechtsanwälte Dr. Martin Andreae und Jörg Messerschmidt
- **Podiumsdiskussion: EU-Verbraucherrecht – ein Störfaktor des freien Warenverkehrs?**
Leitung Prof. Dr. Ansgar Staudinger. Teilnehmer Prof. Dr. Markus Artz, Ulrich Dilchert, Ansgar Klein, Silvia Schattenkirchner, N.N. Kfz-Händler
- **Aktuelle Rechtsprechung des BGH zum Kauf und Leasingrecht**
Dr. Karin Milger, Vorsitzende Richterin beim BGH
- **Verbraucherpolitische Ansätze zur Fortentwicklung des Sachmängelhaftungsrechts**
Prof. Dr. Stephan Lorenz, Universität München
- **Ausgewählte Streitfälle zum EU-grenzüberschreitenden Autokauf**
Patrick Oppelt, Europäisches Verbraucherzentrum
- **Datenzugang beim vernetzten Fahrzeug. Auswirkungen der Telematik auf Gewährleistung, Verbraucherschutz und Wettbewerb**
Rechtsanwalt Dr. Thomas Funke, Osborne Clarke
- **Finanzierter Autokauf unter europäischem Einfluss – neue Richtlinien**
Prof. Dr. Markus Artz, Universität Bielefeld

**50€ Preisvorteil für Vertragsanwälte
des ADAC, des BVfK und des ZDK**

Veranstalter:



URTEILE

LG KÖLN: 222 TAGE KEIN FAHRVERGNÜGEN – UND DOCH KEIN NUTZUNGS AUSFALL

Das Landgericht Köln musste sich mit der Klage eines älteren Herren befassen, der sich den Traum vom Offenfahren verwirklicht hatte. Der rüstige Rentner hatte sich für 15.900 Euro ein 8 Jahre altes Mercedes CLK Cabrio mit 120.000 km Laufleistung gegönnt. Mit Saisonkennzeichen stand dieses für sonntägliche Spritztouren und Urlaubsfahrten zur Verfügung. Auf einer solchen leuchtete die Warnleuchte. Der Händler bat um Vorführung; der Käufer leitete aber lieber ein langwieriges Beweissicherungsverfahren ein. Ein Defekt an den Nockenwellen wurde festgestellt und vom Händler behoben. Das war dem Rentner aber nicht genug. Er verlangte eine Entschädigung für die entgangene Nutzung seines Cabrios. Für die 222 Tage, die er auf das Cabrio verzichten musste, über 14.000 Euro. Zu Unrecht, wie die Richter am LG Köln feststellten. Wer über mindestens ein anderes Fahrzeug verfügt, dessen ersatzweiser Einsatz ihm zuzumuten ist, hat keinen Anspruch auf Nutzungsausfall*. Sie folgten damit dem Vortrag des vom BVfK vertretenen Beklagten. Das akzeptierte der Cabrio-Kunde nicht und ging in Berufung. Doch auch das Oberlandesgericht kam zu keinem anderen Ergebnis und bestätigte das erstinstanzliche Urteil umfänglich.

(OLG Köln 11 U 49/14)

*Anm. BVfK-Rechtsabteilung: Schadensersatzansprüche im Zusammenhang mit Gewährleistungsfällen z.B. für Nutzungsausfall setzen i.d.R. das Verschulden des Verkäufers für den Mangel voraus. Auch dies war vorliegend nicht erkennbar.

AG AHRENSBURG: KEIN RECHT AUF REPARATUR IN FACHWERKSTATT

Dass ein Kunde nicht das Recht hat, auf eine Reparatur in einer Vertragswerkstatt zu bestehen, hat das AG Ahrensburg im März dieses Jahres entschieden. Der Kläger hatte einen drei Jahre alten Renault Grand Scenic mit 68.000 km Laufleistung für rund 14.000 Euro erstanden. Einen Monat nach Übergabe reklamierte er einen defekten Steuergehäusedeckel. Vom Verkäufer forderte er Nachbesserung – durch eine Renault-Fachwerkstatt. Als der Verkäufer um Vorführung des Fahrzeugs bat, ließ der Kläger stattdessen das Auto bei Renault reparieren und forderte vom Verkäufer die Übernahme der Reparaturkosten. Der Verkäufer bat die BVfK-Juristen um Rat und Unterstützung und wies daraufhin die Forderung zurück. Zu Recht, wie das Gericht entschied. Denn bei der Reparatur bei Renault handelte es sich um eine unzulässige Selbstvornahme. Die Richter führten aus, dass es dahinstehen kann, ob der PKW bei Übergabe einen Sachmangel aufwies, den der Beklagte zu vertreten hatte. Denn die Beklagte befand sich im Zeitpunkt der Selbstvornahme nicht mit der Nachbesserung in Verzug. Voraussetzung für die Berechtigung der Selbstvornahme ist es, dass der Besteller dem Unternehmer eine angemessene Frist zur Nachbesserung gesetzt hat, die erfolglos abgelaufen ist. Dies war vorliegend nicht der Fall. Der Kläger hatte kein Recht, gegenüber der Beklagten auf Nachbesserung in einer Renault-Fachwerkstatt zu bestehen. Die mit dieser Bedingung verbundene Frist war folgenlos, so der Amtsrichter. (AG Ahrensburg 42 C 1103/13)

LG BREMEN: KEIN SCHADENSERSATZ FÜR ENTGANGENEN MUSIKGENUSS

Für die Zeit der Autofahrt ist niemand auf einen CD-Spieler angewiesen, zumal Autofahrten in aller Regel nicht dem Vergnügen, sondern schlicht der Fortbewegung dienen.

Das Amtsgericht in Bremen hatte darüber zu entscheiden, ob der Käufer eines gebrauchten, zwei Jahre alten Chevrolet Cruze neben den Wegekosten für die Reparatur eines CD Players in Höhe von 30 € außerdem noch Anspruch auf Nutzungsausfallentschädigung für die Werkstattaufenthalte sowie für entgangenen Musikgenuss in Höhe von weiteren insgesamt 700 € habe. Diese Ansprüche verneinten die Richter, unabhängig von der Frage, ob ein Verschulden des beklagten Händlers vorlag. *"Eine Vorenthaltung kann nur dann zu einem Schadenser-*

satz führen, wenn eine Sache betroffen ist, deren ständige Verfügbarkeit für die eigenwirtschaftliche Lebensführung von zentraler Bedeutung ist und deren Fehlen sich typischerweise als solche auf die materiale Grundlage der Lebenshaltung signifikant auswirkt." Das Gericht führt weiter aus: *"Das trifft auf einen CD-Spieler im Wagen jedoch nicht zu. Für die Zeit der Autofahrt ist niemand auf einen CD-Spieler angewiesen, zumal Autofahrten in aller Regel nicht dem Vergnügen, sondern schlicht der Fortbewegung dienen."* Der klagende Kunde sah das nicht ein und bemühte in II. Instanz auch das Landgericht Bremen, welches jedoch keinen Anlass sah, das erstinstanzliche Urteil aufzuheben.

(LG Bremen 1-S -87/13)

OLG BRANDENBURG: MÄNGEL MÜSSEN GENAU BENANNT WERDEN. PAUSCHALE HINWEISE SCHÜTZEN NICHT VOR GEWÄHRLEISTUNGSANSPRÜCHEN

Vertragsformulierungen, wie „erhebliche Mängel“ befreien den Verkäufer nicht von der Mängelhaftung. Nach Auffassung des OLG Brandenburg müssen Mängel des Gebrauchtwagens genau benannt werden, um wirksam von der Haftung ausschließen zu können.

Es ging um einen acht Jahre alten VW Polo mit 144.000 km für 6.000 Euro. Im Kaufvertrag stand: *„Das Fahrzeug ist extrem verschlissen, es hat viele Mängel und vermutlich nur eine kurze Restlebensdauer, Rostschäden wegen des Baujahres sind*

vorhanden, sämtliche Bauteile sind defekt, somit ist das Fahrzeug nur bedingt fahrfähig, Exportpreis wurde vereinbart.“

Das OLG Brandenburg gab dem Kläger Recht, der Verkäufer musste das Fahrzeug wegen eines defekten Motors zurücknehmen. Die im Kaufvertrag verwendete Formulierung stelle nach Ansicht der Richter einen „unzulässigen Gewährleistungsausschluss“ dar. Der Kläger musste nicht damit rechnen, ein Fahrzeug mit Motorschaden zu erwerben. Dazu hätte der Defekt genauer benannt werden müssen.

(OLG Brandenburg AZ: 4 U 20/12)

AG BERLIN-WEDDING: WER IST WANN FÜR DEN TRANSPORT EINER MANGELHAFTEN SACHE ZUSTÄNDIG?

Ob der KFZ-Händler das Auto zur Überprüfung eines Mangels eventuell abholen muss, hängt davon ab, ob ein Transport für den Verbraucher zumutbar ist, oder nicht. Normalerweise muss der Kunde das Auto zum Händler bringen und dieser es nicht abholen. Ein Transport wird vom Händler erst dann zu Recht verlangt, wenn dies für den Verbraucher unzumutbar ist. Die Grenze für die Unzumutbarkeit ist sehr hoch. Dem folgend urteilte auch das AG Berlin-Wedding, dass eine Entfernung von 600 km (Strecke Köln-Berlin) für einen Transport der Kaufsache für den Verbraucher nicht unzumutbar

sei. In dem Rechtsstreit kam der Händler der Aufforderung des Verbrauchers, das Fahrzeug aus Köln abzuholen, nicht nach. Der Verbraucher reparierte selbst und verlangte nun die Kosten. Das AG Berlin-Wedding widersprach dem jedoch. Der Händler müsse in die Lage versetzt werden, den Mangel zu prüfen und ggf. zu reparieren und der Käufer muss dafür sorgen, dass das Fahrzeug zum Händler verbracht wird. Erfolgt dies nicht, kann der Käufer nicht einfach den Mangel selbst beseitigen und die Kosten vom Händler verlangen.

(AG Berlin-Wedding - 13 C 31/13)

ZENTRALE ANLAUFSTELLE**BVfK-RECHTSABTEILUNG**

Fon 0228 - 85 40 921 • Fax 0228 - 85 40 928

rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 5**Rechtsanwalt Usama Sabbagh**

Gleueler Str. 277 • 50935 Köln
Fon 0221-94365531 • Fax 0221-94365539
info@sabbagh-rechtsanwalt.de
www.sabbagh-rechtsanwalt.de

Rechtsanwaltskanzlei Sonnenschein-Berger, Borchardt & Kollegen

RA Peter Sales Wagner
Frankfurter Str. 538 • 51145 Köln
Fon 02203-922870 • Fax 02203-9228734
kanzlei@kanzlei-sbbw.de
www.kanzlei-sbbw.de

Rechtsanwaltskanzlei Engelberg

Holzgasse 42 • 53721 Siegburg
Fon 02241-63636 • Fax 02241-52256
info@kanzlei-engelberg.de
www.kanzlei-engelberg.de

**BVfK-VERTRAGSANWALT
THOMAS ENGELBERG**

Mit meiner Tätigkeit als BVfK-Vertragsanwalt möchte ich mich dafür einsetzen, dass sich der unter freien Kfz-Händlern verbreitete Eindruck, vor Gericht gegenüber den Verbrauchern grundsätzlich schlechte Karten zu haben, ändert.

Rechtsanwalt Schulz

Hangweg 31 • 53757 Sankt Augustin
Fon 02241-331268 • Fax 02241-331268
zarew@t-online.de

Rechtsanwälte Geduldig & Kahlenborn

Kölner Str. 65 • 53902 Bad Münstereifel
Fon 02253-95450 • Fax 02253-954522
kanzlei@geduldig-kahlenborn.de
www.geduldig-kahlenborn.de

Wilfert & Steuer in Bürogemeinschaft

Goethestr. 1a • 54319 Konz
Fon 06501-6091166 • Fax 06501-6091168
info@wilfert-steuer.de
www.wilfert-steuer.de

Kanzlei Herber & Kollegen

Konstantinstr. 52b • 54329 Konz
Fon 06501-60400 • Fax 06501-604051
konz@kanzlei-steuern-und-recht.de
www.kanzlei-steuern-und-recht.de

Rechtsanwalt Stefan Heiermann

Hauptstr. 2 • 58300 Wetter (Ruhr)
Fon 02335-8470740 • Fax 02335-8470741
post@rechtsanwaltheiermann.de
www.rechtsanwaltheiermann.de

Hake Rechtsanwältin

Münsterstr. 5, HAMTEC Haus 4 • 59065 Hamm
Fon 02381-307550 • Fax 02381-3075525
kontakt@hake-rechtsanwaelte.de
www.hake-rechtsanwaelte.de

Rechtsanwaltskanzlei Knoop & Albers

Geiststr. 1 • 59555 Lippstadt
Fon 02941-3046 • Fax 02947-58398
info@knoop.de • www.knoop.de
www.oldtimer-recht.com



7. DEUTSCHER AUTORECHTSTAG

Wie gewohnt fand Ende März 2014 zum inzwischen 7. Mal der zur Institution gewordene Deutsche Autorechtstag statt und beschäftigte sich mit aktuellen Rechtsfragen rund um die Themen Autokauf und Autoleasing.

Zum Auftakt eröffnete **Helena Haupt** das **Praxisseminar**: Die Rechtsanwältin von der Kölner Kanzlei WIENKE & BECKER referierte zu den **Änderungen im Widerrufsrecht**, das seit dem 13. Juni 2014 gilt. So werden



Helena Haupt

zum Beispiel das Fernabsatzrecht und das Haustürwiderrufsrecht in wesentlichen Teilen komplett neu gestaltet. Informationspflichten werden auch für das stationäre

Geschäft eingeführt, was den Verkauf noch komplexer macht. Allerdings bringen die Änderungen auch Verbesserungen für den Handel. So fällt das "unendliche" Widerrufsrecht bei falscher oder fehlender Widerrufsbelehrung weg. Es gilt eine maximale Widerrufsfrist von 365+14 Tagen.

Tücken und Fallstricke in der Werbung für Fahrzeuge beleuchtete Rechtsanwalt **Joachim Otting** (Hünxe) in seinem Vortrag „Werbe- und Prospektangaben“. Er veran-

schaulichte, wie die Angaben in der Werbung dem Auto zuwachsen können. Aktuell besonders kritisch sind die Angaben von Verbrauchsangaben, die verstärkt für Mängelrügen genutzt werden. Otting machte unter anderem deutlich, dass man sich von Angaben in Werbung und Prospekten nicht einfach durch den Hinweis „Irrtümer und Tippfehler vorbehalten“ lösen kann.

Der **umsatzsteuerlichen Behandlung leasingspezifischer Ausgleichszahlungen** und der Nutzungsvergütung des Käufers im Lichte der höchstrichterlichen Rechtsprechung widmete sich Rechtsanwält **Jochen Pamer** (Roth). Er stellte dar, dass sich die höchstrichterliche Rechtsprechung in diesem Bereich immer wieder mit neuen



Jochen Pamer

Problemen auseinandersetzen muss, obwohl die Vorschrift des § 249 Abs. 2 S. 2 BGB, wonach die Umsatzsteuer nur auszugleichen ist, wenn und soweit sie tatsächlich ange-

fallen ist, augenscheinlich verständlich und praktikabel schien.

Fester Bestandteil des Deutschen Autorechtstages ist das Update der BGH-Rechtsprechung zum Kauf- und Leasingrecht. Der

Referent **Wolfgang Ball**, der diese Rechtsprechung jahrelang als Vorsitzender Richter des VIII. Zivilsenats des BGH maßgeblich geprägt hat, wird den Deutschen Autorechtstag künftig mitgestalten. In diesem Jahr beleuchtete er u.a. die Wirksamkeit von Gewährleistungsausschlussklauseln sowie die Unterschiede bei entgeltlichen und unentgeltlichen Garantien.

Über die „**Unverhältnismäßigkeit der Nacherfüllung**“ referierte **Professor Dr. Michael Jaensch** und beleuchtete Tendenzen in Rechtsprechung und Gesetzgebung. Infolge der zur Umsetzung europäischer Vorgaben ergangenen Rechtsprechung des BGH kann der Verbraucher mit seinem Anspruch auf Neulieferung den Ausbau der gekauften mangelhaften Sache und den Einbau der als Ersatz zu liefernden Sache verlangen, es sei denn, er hat den Mangel beim Einbau gekannt oder hätte ihn kennen müssen. Prof. Dr. Jaensch machte zudem klar,



Prof. Dr. Jaensch

inwiefern sich die zu § 439 Abs. 3 BGB geltenden Grundsätze auch zur Begrenzung des Anspruchs auf Schadensersatz statt der Nacherfüllung übertragen lassen. Die Frage

stellt sich etwa, wenn der Käufer eines für 18.000 € verkauften Oldtimers im Wege des Schadensersatzes Reparaturkosten in Höhe von 34.000 € geltend macht.

Den **Problemen bei Kfz-Finanzierungen** widmete sich **Professor Dr. Markus Artz** von der Universität Bielefeld. Verbraucher lassen sich den Autokauf überwiegend finanzieren.



Prof. Dr. Artz

Wesentlich geprägt ist das Recht der Privatwagenfinanzierung durch Vorgaben der EU. Am 13. Juni dieses Jahres tritt das Gesetz zur Umsetzung der

Verbraucherrechtlichlinie in Kraft. Prof. Dr. Artz ging auf die Änderung zahlreicher zentraler Vorschriften ein. Neben zahlreichen Problemen des Verbraucherprivatrechts beschäftigte sich der Vortrag mit Fragen des Kreditsicherungsrechts, also etwa der Sicherungsübereignung von finanziert erworbenen Fahrzeugen oder dem Eigentumsvorbehalt an Autos.

Fast traditionell hatte **Professor Dr. Ansgar Staudinger** von der Universität Bielefeld den europäischen Kontinent im Blick. Er widmete sich aktuellen Entwicklungen im euro-



Autorechtstags-Impression

päischen Verbrauchsgüterkaufrecht. Zum Schrecken vieler Händler und Rechtsanwälte verdeutlichte er, wie händlerunfreundlich die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs sich mittlerweile entwickelt. Wer als Unternehmer mit Verbrauchern aus anderen Ländern Verträge abschließt, sollte sich der rechtlichen Risiken bewusst sein. Staudinger: „*Vollmundige Gewährleistungsausschlüsse können mitunter mehr schaden als nützen. Oftmals erweisen sich auch Gerichtsstands- und Schiedsgerichtsvereinbarungen als nicht zielführend.*“

Der 8. Deutsche Autorechtstag findet am 19. und 20. März 2015 statt. Es wird eine

Reihe wichtiger Veränderungen geben. Der Vorstand wird um Wolfgang Ball, Vorsitzender Richter des VIII. Zivilsenats des BGH i.R. erweitert, die Veranstaltungsleitung



Auto Rechtstags Team mit Referent Joachim Otting

übernimmt dann Prof. Dr. Ansgar Staudinger. Zudem wird das Programm auf 12 Stunden erweitert, so dass Verkehrsanwälte den ab 2015 auf 15 Stunden erweiterten Fortbildungserfordernissen z.B. i.V.m. dem Verkehrsgerichtstag (+ 3 FAO-Stunden) entsprechen können. www.autorechtstag.de

ADAC-JURISTENKONGRESS 2014 IN WEIMAR

„Das Team führt!“ – Mit diesem Aufruf hatte Werner Kaessmann seine ca. 630 ADAC-Juristen Ende September nach Weimar eingeladen. Gelebter Teamgeist ist das propagierte, wie gelebte Motto des 1972er Olympia-Goldmedaillengewinners der deutschen



Werner Kaessmann

Hockey-Nationalmannschaft. Die Leistung des heutigen Rechtsanwalts, Notars und BVB-Fans aus Dortmund verdient Respekt. Er steht seit 10 Jahren als Generalsyndikus der juristischen Abteilung des ADAC vor und zeigt uns, wie man im Team auch schwierige Phasen bewältigen kann.

Themen und Referenten beim diesjährigen ADAC Juristen Kongress:

- Prof. Dr. Michael Brenner, Universität Jena: *Aktuelle verfassungsrechtliche Probleme im Verkehrsrecht.*
- Prof. Dr. Stefan Lorenz, Universität München: *Garantien und Sachmängelhaftung beim Autokauf.*
- Dietmar Zwerger, Vorsitzender Richter am VG München: *Fahrspaß ohne Grenzen? Aktueller Stand in Sachen Führerscheintourismus.*
- Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld: *Von ernüchternden Kamelritten und betrunkenen All-Inklusiv-Kunden – Reiseverkehrsrecht 2014.*

ZENTRALE ANLAUFSTELLE BVFK-RECHTSABTEILUNG

Fon 0228 - 85 40 921 • Fax 0228 - 85 40 928
rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 6

Rechtsanwaltskanzlei Kohl & Kollegen

Rechtsanwalt Markus Kohl
Ludwigstraße 10 • 63920 Großheubach
Fon 09371-959030 • Fax 09371-959031
info@ra-kohl.de • www.rechtsanwalt-kohl.de

Rechtsanwalt/Steuerberater Dr. Martin Hackenberg

Taunusstraße 5 • 65183 Wiesbaden
Fon 0611-45020946 • Fax 0611-45020947
info@hackenberg-legal.com
www.hackenberg-legal.com

Uwe Beutel Rechtsanwälte

RA Johannes Krapp
Alte Schmelze 11 • 65201 Wiesbaden
Fon 0611-26 777 7 • Fax 0611-2677799
info@ra-beutel.de
www.ra-beutel.de

Rechtsanwälte Ames, Klicker & Stieren

Poststraße 3 • 66557 Illingen
Fon 06825-2250 • Fax 06825-42041
kanzlei@rechtsanwaelte-ames.de
www.rechtsanwaelte-ames.de

Rechtsanwälte Leinenweber

Schloßstr. 22 • 66953 Pirmasens
Fon 06331-87020 • Fax 06331-870222
kanzlei@raeleinenweber.de
www.raeleinenweber.de

Rechtsanwalt Sascha Biegert

Paul-Klee-Straße 1 • 67061 Ludwigshafen
Fon 0621-66900777 • Fax 0621-66900788
kanzlei@kanzlei-biegert.de • www.gruber-biegert.de

Rechtsanwaltskanzlei Wettstein

Mannheimer Str. 5 • 68723 Schwetzingen
Fon 06202-9208666 • Fax 06202-9208665
t.wettstein@rechtsanwalt-schwetzingen.eu
www.rechtsanwalt-wettstein.de

Anwaltskanzlei Hussert & Dittert

Ehretstraße 8 • 69469 Weinheim
Fon 06201-13355 • Fax 06201-17721
post@husser-dittert.de • www.husser-dittert.de

PLZ 7

Anwaltskanzlei Stirnweiß, Stege & Coll

RA Frank Stege
Kirchheimer Str. 94-96 • 70619 Stuttgart
Fon 0711-45999730 • Fax 0711-4780346
ra.stege@stcoll.de • www.stcoll.de

Anwaltskanzlei Rath

Kaiserpassage 6 • 72764 Reutlingen
Fon 07121-5153660 • Fax 07121-51536622
info@rath-rechtsanwaelte.de • www.kanzlei-rath.de

Kanzlei Müller - Sitenstuhl - Bieler GbR

Nordring 1 • D-76829 Landau
Fon 06341-92850 • Fax 06341-928592
kanzlei@kms-ld.de • www.kms-ld.de

Anwaltskanzlei Grubeck

Tullastraße 16 • D-77955 Ettenheim
Fon 07822-789860 • Fax 07822-7898699
info@ra-grussek.de • www.ra-grussek.de

DER UNFALLBEGRIFF IM AUTOKAUF

PODIUMSDISKUSSION BEIM BVfK-KONGRESS 2014 SUCHT NACH NEUDEFINITION ZWISCHEN DRAMATISIERUNG UND BAGATELLISIERUNG

Was meint der normale Autofahrer, solange er nicht gutachterlich und anwaltlich beraten ist, insbesondere, wenn er selbst sein Auto verkauft, bei dem hier und da Parkrempler beseitigt wurden? Ein Unfall ist, wenn es richtig gekracht hat, wenn Richt- und Schweißarbeiten zur Instandsetzung notwendig sind.

Hierzu ein Gutachter: „...wir sehen hier ei-



N-TV-Gutachter: Ein beschädigter Außenspiegel ist ein angabepflichtiger Unfallschaden - Wertminderung ca. 100 €

nen angestoßenen Außenspiegel. Dieser hat einen Lackschaden erlitten, zudem ist das Gehäuse gebrochen. Der Spiegel ist zu ersetzen und zu lackieren und vom Besitzer dem Neuerwerber zu offenbaren...“

Und eine Anwältin: „... Ein Unfallwagen liegt dann vor, wenn am Fahrzeug ein Schaden eingetreten ist, der sich nicht im Bagatellbereich bewegt, also sicherlich ab einer Grenze von 100,- - 150,- € aufwärts ist das offenbarungspflichtig...“

Drei Sichtweisen, aus denen sich unzählige Probleme für Kfz-Händler ergeben, die regelmäßig zur Kasse gebeten werden, wenn festgestellt wird, dass die versprochene Unfallfreiheit bereits verloren ging, als der Außenspiegel beschädigt wurde.

Ursache für diese sehr kleinliche Betrachtung ist der Bundesgerichtshof und so lag es nahe, einmal denjenigen zu fragen, der über zwei Jahrzehnte die Rechtsprechung zum Autokauf, so auch zum Unfallbegriff geprägt hat: **Wolfgang Ball**, Vorsitzender Richter beim VIII BGH-Senat i.R. beschrieb den status quo: Ein Unfallschaden liegt bei Überschreitung der Bagatellgrenze vor. Dies ist immer dann der Fall, wenn es sich nicht nur um äußere Lackschäden handelt. Blech-

verformungen gelten als Unfall.

Nicht minder prominent argumentiert Autorechtspapst **Dr. Kurt Reinking**, diese Rechtsprechung stamme aus den 70er/80er Jahren und sei antiquiert. Hiernach sei beinahe alles nach der Rechtsprechung ein Unfall. Sogar der kleine Parkrempler auf dem Kaufhausparkplatz als auch die kleine Beule im Kotflügel.

Wilhelm Hülsdonk, ZDK-Bundesinnungsobersmeister und -Vizepräsident gab zu bedenken, dass man für die heutige Betrachtung eines Schadens als Unfall auch auf die neuen Gegebenheiten der Fahrzeuge und der Reparaturtechnik eingehen müsse. Zu Zeiten des Entstehens dieser BGH-Urteile bestanden Autos lediglich aus Blech und Lack. Man müsse bedenken, dass heute vielfach Materialien wie Carbon oder Aluminium verbaut seien. Auch sei es möglich, tiefe Kratzer oder Beulen völlig ohne Nachlackierung so zu beseitigen, dass davon im Nachhinein keine Spur mehr zu sehen sei.

Wolfgang Ball selbst stimmte grundsätzlich zu und schlug schmunzelnd folgende Formulierung vor: „...Laut der völlig lebensfremden Auslegung der BGH-Rechtsprechung muss ich angeben, dass es sich bei diesem Fahrzeug rechtlich um einen Unfallwagen handelt. Dabei hatte er lediglich eine kleine Beule am Kotflügel, welche jedoch fachmännisch und rückstandsfrei repariert wurde...“



Wolfgang Ball BGH-Richter i.R. beim BVfK-Kongress 2014

Hülsdonk wies darauf hin, dass kostspielige Gerichtsverfahren zu vermeiden wären, wenn im Vorfeld des Fahrzeugverkaufs eine fachgerechte Prüfung stattfinden würde und dies im Kaufvertrag angeboten werde.

BVfK-Vorstand Ansgar Klein stimmte zu und wies in dem Zusammenhang auf die BVfK-



Unstreitig ein Unfallwagen

Vertragsformulare hin, welche die Käufer ausdrücklich auf die Möglichkeit kaufbegleitender Gutachten hingewiesen würden.

Es wurde mit Nachdruck von mehreren Seiten gefordert, eine Aktualisierung des Unfallbegriffs vorzunehmen.

Ball und Reinking warnten jedoch vor einem generellen Hinweis, wie etwa „nicht unfallfrei“ beim Verkauf aller Gebrauchtfahrzeuge, da dies als Umgehung der Gewährleistung verstanden würde und somit unwirksam sei.

Klein verwies in diesem Zusammenhang auf die BVfK-Lösung, bei der kaufvertraglich ausdrücklich darauf hingewiesen wird, dass von Unfallfreiheit nur dann ausgegangen werden könne, wenn ausdrücklich darauf hingewiesen wurde.

Dies dürfte einer der beiden entscheidenden Punkte sein: Woraus kann der Käufer ableiten, ein unfallfreies Auto gekauft zu haben und wo liegt die Bagatellgrenze.

Der BVfK-Vorschlag zur Bagatellgrenze: *Ein Gebrauchtfahrzeug ist dann nicht unfallfrei, wenn es über einen reparierten Vorschaden verfügt, für deren Beseitigung unter anderen Richt- oder Schweißarbeiten an der Karosserie erforderlich waren. Ein Gebrauchtfahrzeug ist auch dann nicht unfallfrei, wenn der Umfang der Reparatur den Verkaufswert des Fahrzeugs um mehr als 5 % oder um mehr als 500 € beeinträchtigt hat. Es gelten die durchschnittlichen Kosten für Instandsetzungsarbeiten von Fachbetrieben in Deutschland.*

Herr Ball meinte, ein solches Votum müsse höchstrichterlich neu überprüft werden und befürwortete die vom BVfK vorgegebene Richtung mit den Worten „**Good L(a)uck in Karlsruhe!**“



< Hier geht's zum N-TV Video



Hier geht's zum Video der Podiumsdiskussion >

OLG KOBLENZ: HÄNDLER MUSS 3.000,- € NACHZAHLEN AUTOEINKÄUFER ERZIELT MIT HALTLOSEN DROHUNGEN KAUFPREISREDUZIERUNG

Der Besitzer eines Skoda Octavia aus 2008 hatte sein Fahrzeug im Internet angeboten und daraufhin mit einem Händler aus Dormagen einen Kaufvertrag über 8.000,- € abgeschlossen. Bei der Übergabe gab es dann Ärger: Ein Mitarbeiter des Beklagten Autohändlers setzte den privaten Verkäufer mit dem Hinweis auf Täuschung über ein angeblich falsch angegebenes Baujahr

so unter Druck, dass sich dieser mit einer Absenkung des Preises um 3.000,- € einverstanden erklärte. Die Richter entschieden, eine derartige Drohung sei widerrechtlich. Erst durch die Drohung mit angeblichen Schadenersatzansprüchen sei der Käufer bewegt worden, der Kaufpreisreduzierung zuzustimmen.

OLG Koblenz 2 U 393/13.

LG AACHEN BESTÄTIGT BVFK-VERMITTLUNGSVERTRAG

Die Väter der Schuldrechtsreform wollten den Autohändlern die Vermittlung eigentlich ganz verbieten, denn sie öffnet die Tür zum Gewährleistungsausschluss. Der BVfK hat sich immer dafür eingesetzt, dass auch im Kfz-Handel das möglich ist, was bei Maklern normal ist. Die Verbraucherschützer wittern hinter jeder Vermittlung eine Umgehung, die Gerichte ziehen die Grenze dort, wo das wirtschaftliche Risiko liegt. Der BVfK hat unter Berücksichtigung aller Aspekte einen Vermittlungsvertrag entwickelt, den jüngst auch das Landgericht Aachen in zweiter Instanz wie auch zuvor das Amtsgericht zu bestätigen scheint: Die Gestaltung des (BVfK)-Vertrages mache deutlich, dass es sich um eine Vermittlung handele. Hierzu der BGH: Agenturgeschäfte

sind im Gebrauchtwagenhandel mit Verbrauchern nicht generell, sondern nur dann als Umgehungsgeschäfte anzusehen, wenn bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise der Gebrauchtwagenhändler als der Verkäufer des Fahrzeugs anzusehen ist. Entscheidende Bedeutung kommt hierbei der Frage zu, ob der Händler oder der als Verkäufer in Erscheinung tretende Fahrzeugeigentümer das wirtschaftliche Risiko des Verkaufs zu tragen hat.

BGH, vom 26. 1.2005 - VIII ZR 175/04

Jetzt anmelden:

**8. Deutscher Autorrechtstag
19. und 20. März 2015**

DAS KANN TEUER WERDEN: FAHRTENBUCH ODER 1%-REGELUNG AUCH BEI VORFÜHRWAGEN?

Der freie EU-Händler war fassungslos: Der Steuerprüfer kündigte an, auch für die 5 Vorführwagen die 1%-Regelung anzuwenden und Tausende Euro privater Einkommenssteuer zusätzlich zu fordern. Dies droht tatsächlich, wenn die Verwendung von Vorführwagen nicht klar geregelt ist. Der sicherste Weg zur Vermeidung: Das Führen eines Fahrtenbuchs - die allerdings aufwändigste Lösung.

Hintergrund: Gehören zum Betriebsvermögen mehrere Fahrzeuge, die der Inhaber und seine Angehörigen privat nutzen können, muss für jedes Fahrzeug eine Privatnutzung nach der 1%-Regelung versteuert werden, sofern kein Fahrtenbuch geführt wird. Die „Junggesellenregelung“, nach der nur für so viele Fahrzeuge, wie es mögliche Nutzer gibt, mit den jeweils höchsten Listenpreisen der Ein-Prozent-Regelung unterworfen werden müssen, hat der Bundesfinanzhof gekippt (Urteil vom 9.3.2010,

Az: VIII R 24/08.

Alternativ besteht die Möglichkeit, den Nachweis zu liefern, dass die Vorführwagen ausschließlich zu dienstlichen Zwecken genutzt werden. Glaubhaft kann dies durch entsprechende betriebsinterne Anweisungen, wie auch Erklärungen von Mitarbeitern gemacht werden.

Wenn jedoch der Betriebsinhaber wieder ein Privatfahrzeug besitzt, oder ihm bereits ein anderer Firmenwagen zugeordnet wird, hegen die Steuerprüfer regelmäßig Zweifel. Dieser Weg kann also problematisch werden und es hängt viel von der Laune und Motivation des Finanzbeamten ab.

Der BVfK empfiehlt, gegebenenfalls im Vorfeld eine Abstimmung mit dem Finanzamt zu suchen, und nicht auf eine Steuerprüfung zu warten, denn eine Garantie, dass der Betriebsprüfer die Nachweise akzeptiert, gibt es nicht.

**D A S B V F K
B E R A T E R
N E T Z W E R K**

**ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG**

Fon 0228 - 85 40 921 • Fax 0228 - 85 40 928
rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 8

Rechtsanwaltskanzlei Nehl

Hermann-Schmid-Straße 10 • D-80336 München
Fon 089-18929180 • Fax 089-18929189
info@rechtsanwalt-nehl.de • www.rechtsanwalt-nehl.de

Anwaltskanzlei Dittenheber & Werner

Altheimer Eck 2 • D-80331 München
Fon 089-54344830 • Fax 089-54344833
guenther.werner@fragwerner.de • www.fragwerner.de

Rechtsanwalt Dr. Jürgen Niebling

Leopoldstr. 15 • 82140 Olching
Fon 08142-4404950 • Fax 08142-4404951
kanzlei@anwalt-niebling.de • www.anwalt-niebling.de

PLZ 9

Henkel & Kehl Rechtsanwälte

Rechtsanwalt Dominik Schaefer
Bahnhofstr. 40 • D-99084 Erfurt
Fon 0361-5403073 • Fax 0361-5403075
ingo.henkel@kanzleihenkel.de • www.kanzleihenkel.de

Schaefer+ Blöcher Rechtsanwälte

Walkmühlstraße 12 • D-99084 Erfurt
Fon 0361-2414260 • Fax 0361-24142610
kanzlei@schaefer-bloecher.de • www.schaefer-bloecher.de

Spezialisierungen:

Autorrecht / Verkehrsrecht

alle Vorgenannten

Steuerrecht

Dr. Matthias Winter - Flick Gocke Schaumburg, Bonn

Dr. Martin Hackenberg, Wiesbaden
- siehe PLZ-Gebiet 6 - S. 49

Wettbewerbsrecht

Dr. Christian Volkmann (Merleker & Mielke)
- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 43

Rechtsanwalt Guido Bockamp
- siehe PLZ-Gebiet 3 - S. 45

Arbeitsrecht

Marcus Gülpen (Rechtsanwälte Gülpen & Garay)
- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 43

Verwaltungsrecht / Europarecht

Dr. Michael Kleine-Cosack (www.rae-hibaco.de)

Inkasso

Rechtsanwalt Michael Wübbe

Hohenzollernring 57 • 50672 Köln
Fon 0221 - 95279564 • 0221 - 29030704
rechtsanwalt@wuebbe-rechtsanwalt.de • www.wuebbe-rechtsanwalt.de

Prof. Hannes Brachart: „... Der BVfK steht für Internationalisierung und Juristische Kompetenz...“

STEUERSKANDAL IN DER LETZTEN RUNDE?



Mülltonne, Verbotsschild, Feuerwehrezufahrt, Geschwindigkeitsbegrenzung: Vielsagendes Entré des FG Nürnberg

+++ die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns +++ der Vertrauensschutz-Paragraph 6a Abs. 4 UStG +++ die Steuerhinterziehung im EU-Ausland +++ Millionengeschäfte deutscher Autohändler im gemeinsamen EU Binnenmarkt und die Zerstörung deren Existenz durch die Finanzbehörden mit rechtswidrigen Mitteln +++ Erfolgreicher Kampf eines jungen Autohändlerverbandes BVfK+++

Die Jüngeren unter den Kfz-Händlern werden sich die Augen reiben und Berichten über ein Jahrzehnt Wildwest-Kampf mit dem deutschen Fiskus, das hinter uns liegt, kaum glauben.

Eines der letzten Verfahren aus der Zeit der Anfänge des gemeinsamen EU-Binnenmarktes fand im Mai 2014 vor dem Nürnberger Finanzgericht einen Abschluss, der von beiden Seiten vermutlich als fauler Kompromiss verstanden wird.

Das Gericht stellte u.a. fest, dass der Bundesfinanzhof wie auch der EuGH einiges zu Gunsten der Kfz-Händler zurechtgerückt und damit der BVfK-Auffassung entsprochen haben: Das Vorgehen der Finanzbehörden war

rechtswidrig.

Zwischenzeitlich ist Ruhe eingeleitet. Ob dies jedoch an der neu eingeführten Gelangensbestätigung liegt, ist zu bezweifeln, denn bei Betrachtung der zurückliegenden 20 Jahre rund um die Problematik steuerfreier EU-Binnenmarktlieferungen kommt man zu dem Schluss, dass es nicht die Frage ist, wie

perfekt Vorschriften sind und angewendet werden, sondern u.a., wie groß der Umfang von Nettowarenlieferungen von Deutschland in andere EU-Länder ist.

Die Details des vereinzelt noch auflodernden Skandals könnten ein großes Kapitel eines dicken Buches füllen, daher an dieser Stelle nur eine kurze Zusammenfassung:

Die Finanzbehörden waren anfangs überfordert und einige wenige Betrüger schafften es, mit Umsatzsteuerkarussell in Kürze dreistellige Millionen Einnahmen zu ergaunern. Der Fiskus reagierte panisch und erschrocken. In Folge wurde der Vertrauensschutzparagraph (§6a Abs. 4UStG) außer Kraft gesetzt und dann nach einfachem Mustern alles rasiert, was auffällig war.

Die Selektion: Kleine Händler mit großem EU-Umsatz: Das kann nicht sein, die sind am Steuerbetrug, der tatsächlich im Empfängerland stattfand, beteiligt, die Steuern (Anm.: Die eigentlich dem Empfängerland zustand) holen wir uns wieder.

Ein fatales Zusammenwirken von steuerrechtlichen Rahmenbedingungen und willfähriger Justiz zerstörte in der Folge reihen-

weise Existenzen sorgfältiger Kaufleute. Der Willkür war nicht zu entgehen. Der eine war nicht ordentlich genug, weil er den Personalausweis eines Abholers akzeptiert hatte, der tags zuvor abgelaufen war, der nächste hätte im Ausland die Existenz seines Abnehmers überprüft sollen, einem anderen, der dies gemacht hatte, unterstellte man, mit dem ausländischen Abnehmer gemeinsame Sache gemacht zu haben.

Zusammengefasst: Man konnte machen, was man wollte. Wenn man ins Visier der Steuerfahnder geraten war, gab es meist keine Rettung. Der BVfK gründete die **Leistungsgruppe Steuerskandal** und konnte Vieles bewegen aber bei Weitem nicht alles verhindern.

„Die alten Fälle sind nur sehr schwer zu gewinnen“ stellt der die geschundenen Kfz-Händler beratender Dr. Winter von der Kanzlei FGS mit Bedauern fest.

Wie gesagt: Heute ist es ruhig an dieser Front, doch nach Auffassung der BVfK-Juristen liegt das weniger an der Vollkommenheit der Gelangensbestätigung sondern am deutlich zurückgegangenen Umfang von Nettowarenlieferungen. Die Gründe hierfür: Deutlich zurückgehende Nachfrage aus den übrigen EU-Ländern, wo die Märkte gesättigt und die Steuerkontrollen erfolgreicher geworden sind.

Daher gilt: Sorgfalt und Vorsicht sind geboten. Wer erkannte oder hätte erkennen können, dass Zweifel an der Steuerkorrektheit EU-ausländischer Abnehmer bestehen, wird sich nicht auf die Einhaltung deutscher Steuervorschriften berufen können.

Bericht vom 52. Verkehrsgerichtstag (Fortsetzung von S. 18)

Beschluss 7. Die gesetzliche Vorgabe von Grenzwerten für die absolute Unverhältnismäßigkeit der Nacherfüllungskosten (§ 439 III BGB) ist nach Ansicht des Arbeitskreises nicht sinnvoll. Der Arbeitskreis hält es weiter nicht für erforderlich, dass der Gesetzgeber den Maßstab für die Bemessung der Zahlung festlegt, mit der der Verkäufer eine mit unverhältnismäßigen (Aus- und Einbau-) Kosten verbundene Nacherfüllung abwenden kann.

Zusammengefasst: Es bleibt wie es ist und es wird keine feste Grenze, wie etwa bei der Unfallreparatur geben.

Hintergründe und Details: Anlass für die Diskussion war u.a. eine BGH-Entscheidung, die ein nicht von den BVfK-Juristen vertretenes BVfK-Mitglied betraf. Es ging

um einen Oldtimer, ein Mercedes Coupé aus den 1960ern, welches für 16.000 € verkauft worden war. Der Käufer reklamierte den Zustand sowie verschiedene Mängel und klagte erfolgreich 35.000 € Schadensersatz für Nachbesserungsarbeiten ein. Bedauerlicherweise fanden die Hinweise der BVfK-Juristen in der Verteidigung keine Berücksichtigung. Wir sind uns sicher, dass das Verfahren dann bereits erstinstanzlich hätte anders ausgehen müssen und auch der BGH gegebenenfalls zu einem anderen Ergebnis gekommen wäre. Dann wäre nämlich wahrscheinlich das zum Tragen kommen, was nunmehr im Grundsatz auch bestätigt wurde: der Verkäufer hätte die Nachbesserung wegen unverhältnismäßig hoher Kosten verweigern können und es wäre gegebenenfalls zu einer Wertminde-

rung oder Rückabwicklung gekommen. Die Frage: Ab welcher Höhe der Nachbesserungskosten kann sich ein Händler auf die Unverhältnismäßigkeit berufen? Bei der Unfallreparatur gilt die 130 % Regelung, was bedeutet, dass vom Unfallgegner auch um 30 % über dem Wiederbeschaffungswert des vergleichbaren nicht verunfallten Fahrzeuges liegende Reparaturkosten zu bezahlen sind. Was in dem Zusammenhang als unverhältnismäßig zu bezeichnen ist, bleibt weiterhin der Einzelfallbetrachtung überlassen. Der BVfK meint, dass bereits dann, wenn die Instandsetzungskosten die 100%-Grenze, als den Betrag des Kaufpreises erreichen, sollte die Frage der Unverhältnismäßigkeit geprüft werden.

Sämtliche Beschlüsse unter www.deutscher-verkehrsgerichtstag.de

Jetzt zugreifen!

Auktionen
für den
Kfz-Handel

Gezielter finden, was Ihr Geschäft voranbringt

Hochwertige Gebrauchte aus sicheren Quellen gibt's bei Autobid.de. Wir bringen täglich bis zu 600 Fahrzeuge von Top-Einlieferern unter den Hammer – exklusiv für den Kfz-Handel.

Bieten Sie live mit oder gehen Sie online und greifen Sie da zu, wo die besten Angebote warten. Jetzt kostenlos registrieren!

Sie haben Fragen? +49(0)611 44796-55 oder www.autobid.de



WIR TUN MEHR – DAMIT SIE AUCH IN ZUKUNFT MEHR VERKAUFEN.

AUTO

SCOUT 24

DIE 1 FÜR FAHRER.

Mit AutoScout24 profitieren Sie von bis zu 30% zusätzlicher Nachfrage privater Käufer, die ausschließlich bei AutoScout24 Fahrzeuge suchen. Und zusätzlich von unserer persönlichen Beratung: am Telefon, direkt bei Ihnen vor Ort oder auf einem unserer Praxisworkshops.

Vertrauen auch Sie über 15 Jahren Erfahrung im Internethandel.

**[www.autoscout24.de/
wir-tun-mehr](http://www.autoscout24.de/wir-tun-mehr)**



**WIR TUN
MEHR.**

