

motion

DAS MAGAZIN

FREIER KFZ-HÄNDLER

30. AUSGABE, JAHRGANG 2022
Schutzgebühr: 5.- Euro



DIE CHINESEN KOMMEN



**AUTOHANDEL 2030 –
WAS GEHT, WAS BLEIBT, WAS KOMMT?**

**AGENTUR- UND DIREKTVERTRIEB – DAS ENDE DER
PARALLELIMPORTEURE?**

**LIEFERKETTENSTÖRUNGEN, MARKTVERKNAPPUNG,
PREISSTEIGERUNGEN – RISIKEN UND CHANCEN**

**EIN JAHR NEUES GEWÄHRLEISTUNGSRECHT –
BESTANDSAUFNAHME UND AUSBLICK**

**BVfK: MIT 22 JAHREN ANERKENNUNG
ALS QUALIFIZIERTER WIRTSCHAFTSVERBAND**

audaris®

Die ALL-IN-ONE Cloud Lösung für Fahrzeughändler europaweit



DEALER-MANAGEMENT-SYSTEM



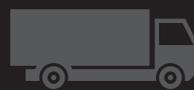
AUTOHAUS WEBSITE



B2B-VERKAUFLÖSUNG



DIGITALMARKETING



EINFACH MANAGEN, SCHNELL VERKAUFEN



**JETZT LIVE-DEMO BUCHEN
UND KOSTENLOS TESTEN**

Mitgliedsvorteile unter **bvfk.audaris.de**



www.audaris.de



Sehr geehrte *motion*-Leserinnen und -Leser,

die Motion wächst – was vor 22 Jahren mit 26 Seiten begann, ist inzwischen zu einem 72-seitigen Magazin angewachsen, das wie kein anderes in unserer Branche offen und unverblümt, kritisch und direkt, sachlich und konkret über die Branche aus der Sicht des freien Handels berichtet, ein Branchensegment, das viele noch nicht wahrgenommen haben, nicht wahrhaben wollen oder zu Unrecht als lästige, vorübergehende Erscheinung einstufen, der man keine gesonderte Aufmerksamkeit schenken muss.

Dass das zumindest heute grundlegend falsch ist, hat sehr viel mit dem BVfK zu tun, der ebenfalls wächst und damit auch seine Aufgaben. Zur Jahreswende dürften wir 900 Mitglieder zählen, die uns ihr Vertrauen schenken, im Jahr 2023 werden wir den 1000er Meilenstein passieren. Gemeinsam mit unseren Händlern streben wir das Ziel 100.000 Fahrzeuge an. So viele Fahrzeugangebote sollen in Kürze in der www.bvfk-autowelt.de zu finden sein – und was noch wichtiger ist, denn darauf muss alles hinauslaufen:

100.000 Euro soll ein BVfK-Händler mit Hilfe seines Dienstleistungsverbandes pro Jahr mindestens verdienen. Denn wir sind nicht nur Lobbyisten und Stimme bei Politik und Öffentlichkeit. Der BVfK unterstützt seine Mitglieder im täglichen Geschäft mit fortschrittlichen IT-Lösungen, einem optimierten Garantiekonzept, aktuellen Hintergrundinformationen, kompetentem Fachwissen – und was ebenso wichtig ist: wir wenden Schaden ab und lösen Probleme. Wir sind täglicher Partner unserer Mitglieder zur Optimierung ihres Autohandels, den sie mit Engagement und Begeisterung, hohem persönlichem Einsatz und Kapital sowie Risikofreude, Professionalität und Seriosität betreiben.

Das bedeutet natürlich, dass korrektes Handeln und Fairness auf Augenhöhe unverzichtbar sind. Das bedeutet allerdings nicht, dass man nur dann ein guter Mensch ist, wenn man Einkaufsvorteile weitergibt und auf gute Gewinne verzichtet, da die doch irgendwie unfair sind. Geldverdienen ist genauso wenig unanständig wie Autohandel automatisch fragwürdig ist.

Und es ist dringend notwendig, auf solche selbstverständlichen Naturgesetze hinzuweisen, die man gerne ideologisch infrage stellen kann, die jedoch Teil der menschlichen Natur sind und sich daher seit Jahrtausenden durchsetzen: Geld regiert die Welt und das ist gut so. Diese Erkenntnis sollte man den Volksvertretern nahebringen, die trotz Putin-Erfahrung immer noch glauben, Apelle würden weiterhelfen. Auch Gesetze helfen nur bedingt weiter, wenn man dabei außer Acht lässt, dass Geld immer noch

das wirksamste Steuerungsinstrument ist. Man möge daher über Verschmutzungsrechte für jeden nachdenken und diejenigen belohnen, die Ressourcen und Umwelt schonen und umgekehrt.

Da jedoch Menschenrechte und Umweltschutz den Autoimport aus Diktaturen nicht verteuern, werden auch die Chinesen in weiteren Branchen ankommen. Sie erobern das Auto-Business und sie kommen überwiegend elektrisch. Und es hat sich viel geändert, seit 2009 die ersten chinesischen Autos an europäischen Crashtest-Mauern scheiterten. Der Versuch mit veralteter Technik und mieser Qualität europäischen Ansprüchen zu genügen, scheiterte auch beim „Shuanghuan CEO“. Der fiel nicht nur bei der Autobild durch, die ätzte: „Er sieht aus wie ein BMW X5 – ist aber der vermutlich größte Schrotthaufen, der je aus China kam.“

Nun kommt die angebliche „Gelbe Gefahr“* schneller, als erwartet. Denn plötzlich gerät die Welt aus den Fugen: Globalisierung – Digitalisierung – Dekarbonisierung – Corona – Putin. Während normalerweise keiner dieser Faktoren zu einer solchen Fundamentalveränderung führen würde, erleben wir hier gerade ein Zusammenspiel, das sorgenvoll stimmt.

Doch muss das auch für die Geschäfte freier Autohändler gelten? Die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie haben in Verbindung mit der mit Vehemenz einsetzenden Dekarbonisierungs-Politik bei den Autoherstellern zu einem grundlegenden Umdenkungs- und Umstellungsprozess in besonderer Dimension und Geschwindigkeit geführt, wie es ihnen zuvor wohl noch nie gegeben hat. Dabei spielt Elon Musk den Bunsenbrenner unter dem Hintern der etablierten Automobilwirtschafts-Kapitäne.

Wer wie Andreas Bourani glaubt, „es geht vorbei!“ bzw. zurück ins Autobusiness-Mittelalter der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts, der irrt. Es sind nicht nur globale und digitale Faktoren. Vielfach tritt auch nüchterne Sachlichkeit vor Emotionen. „Freude am Fahren“ kommt nicht mehr in der BMW-Werbung vor. Die Markentreue schwindet. Die „Nichtmarke“ Dacia beweist, dass die Gruppe derjenigen wächst, denen preiswerte Funktionalität und reduzierte Fortbewegung wichtiger sind als Image und Statussymbol. Wenn sich dann noch die verbleibenden Markentreuen plötzlich mit Problemen wie mangelnder Verfügbarkeit, langen Lieferzeiten und hohen Preisen konfrontiert sehen, dann ist der Schritt zur geförderten elektrischen Alternative – auch der aus China – nicht mehr groß. Insbesondere, wenn es auf die Spitzenleistung europäischer Ingenieure nicht mehr so ankommt, da sattes Drehmoment beim Elektromotor zu den Selbstverständlichkeiten zählt.

Alles in Allem führen dennoch alle Überlegungen immer wieder zu einem Ergebnis: Auch vor dem Hintergrund der Tatsache, dass Vertragshändler zukünftig mehrheitlich nur noch Agenten sein werden: fortschrittliche und professionelle Händler werden die besten Chancen haben, wenn sie ein größtmögliches Maß an Unabhängigkeit und Freiheit mit digitaler Optimierung verbinden.

Es geht also weiter mit unserer großartigen Aufgabe:

Alles Gute für den Autohandel!

Ansgar Klein

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



Die neue „Bundesregierung“ freier Kfz-Händler steht Neuwahl des Verwaltungsrats durch die BVfK-Mitgliederversammlung.

Seite 45



Deutscher Autorechtstag Prof. Staudinger wird Präsident, RAIN Hettwer Mitglied des Beirats

Seite 57



Die Chinesen sind gekommen

Die *Guangzhou Automobile Group* (GAC) plant 2023 den Markteintritt in Europa. Eine Delegation informierten sich Mitte Oktober beim BVfK über Vertriebspotenziale.

Seite 6

05	Personen
06	Die Chinesen kommen
08	Ukrainehilfe Bad Honningen
10	Autohandel 2030
12–13	Freier Neuwagenhandel im Umbruch
14	BAFA-Umweltbonus – BVfK fordert volle Förderfähigkeit von EU-Neufahrzeugen mit Tageszulassung
16	Verbrenner-Aus ab 2035 beschlossen – Was wird aus den E-Fuels?
17	Handels embargo gegen Russland weiter verschärft
18	BVfK-Jahresumfrage
20	Interview mit Sophia Flörsch
21–22	Oldtimer: Kombi-Klassiker für Einsteiger, Ein großartiges Automobil
24–25	Neues Gewährleistungsrecht
26	Juristische Brennpunkte
27	Warum Webseiten gehackt werden
28	Negative Google-Bewertungen: Was ist erlaubt, was nicht und wie geht man dagegen vor?

29	Google-Fonts – Fragwürdige Abmahnungen
30–34	Problematisches / Fragwürdiges
36–38	Mit „BVfK-Digital“ erfolgreich Fahrzeuge an- und verkaufen
39	Autos erfolgreich im Internet präsentieren
40	EAIVT Kongress 2022
41	IMTF Forum
42–43	BVfK-Jubiläumsfeier
44–45	BVfK – Neues aus dem Verband
46–47	Die BVfK-Mannschaft präsentiert ihre Leistungen
48–50	BVfK-Händlerportraits
51	Das Neuwagendilemma: Lieferausfälle oder drastische Preiserhöhungen
52	Die Konzeption der BVfK-Rechtsabteilung
53	Für jede Fallkonstellation eine Lösung: Die BVfK-Vertragsformulare

54–57	Bericht vom 15. Deutschen Autorechtstag
58	Geldwäscheprüfung – Bußgelder bei Verstoß
60	Der richtige Umgang mit Defektanzeigen
62–63	Der gutgläubige Erwerb
64	Unerwünschte Folgen eines Software-Updates
65	Unfallschäden und andere Risiken
66	BVfK: Qualifizierter Wirtschaftsverband als Hüter des fairen Wettbewerbs
67	Unerlaubtes Preisstripping
68	Hyundai rudert zurück! Garantie wieder auch für Kunden freier Händler
69	Markenrecht – gefährlich wie ein Tsunami
70	Änderungen bei der steuerlichen Behandlung von Fahrzeuggarantien ab 1. Januar 2023

IMPRESSUM

Motion Branchen-Magazin des Bundesverbandes freier Kfz-Händler · V.i.S.d. Presserechts: Ansgar Klein
Adresse Bundeskanzlerplatz 5 · 53113 Bonn
 Fon 0228 85 40 90 · motion@bvfk.de
 www.magazin-motion.de

Herausgeber: BVfK eV · Redaktion: Ansgar Klein, Wilfried Vasen · Koordination/Organisation: Sven Allinger, Wilfried Vasen · Autoren: Ansgar Klein, Stefan Obert, Matthias Giebler, Renate Freiling (Redaktionelle Mitarbeiterin), Christian Schmidt, Markus Hamacher
 Auflage: 7.000, der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag
 Satz/Druck: Messner Medien GmbH

Der BVfK dankt folgenden Organisationen und Unternehmen für die fortwährende Unterstützung und auch beim Zustandekommen dieser Motion (ohne Anspruch auf Vollständigkeit in alphabetischer Reihenfolge):

ADAC – AHB – Allcardealers – APJA – audaris GmbH – Autobid – AVD – Bank11 – Bezahl.de – EAIVT – ELN – DEKRA – DEUVET – Deutscher Anwaltverein – Deutscher Autorechtstag – Gothaer Allgemeine Versicherung – GSG Garantie-Service – GTÜ – HaCoBau – Hartmann Tresore – Helmut Seitz GmbH – KFZ-Pfandkreditthaus Wittlich – KROSCHE – mobile.de – Santander Consumer Bank – SECONTEC – STREETBOOSTER – TÜV Rheinland – VDAT – Wettbewerbszentrale – ZDK

Marco Belfanti: Vision Autobusiness global



Es dürfte circa 20 Jahre her sein, da muss ein relativ kleiner Autohändler aus einem relativ kleinen Land eine relativ ungewöhnliche Idee gehabt haben: freie, seriöse und professionelle Autohändler sollen Geschäfts-Freunde werden. Und da es in seiner Heimat nicht allzu viele Autohändler gibt, nahm er zunächst Europa und schließlich die ganze Welt ins Visier. Wer meint, so etwas kann doch nicht funktionieren, hat nicht mit **Marco Belfanti** gerechnet. Nachdem er im Jahre 2005 den **EAIVT** adoptierte und als Präsident zur heutigen Bedeutung entwickelte, gibt es seit 2019 noch ein eigenes Baby: IMTF –

International Motor Trade Forum heißt der Nachwuchs, der trotz Corona bereits das Laufen gelernt hat. Den Bericht über das beeindruckende IMTF-Event 2022 findet man auf Seite 41. ■

BVfK-Oldtimeranwalt Knoop – Motorworld Buchpreis 2022 verliehen

Bei der Verleihung des „Motorworld Buchpreises 2022“, mit dem die spannendsten und interessantesten Auto-buch-Neuerscheinungen des Jahres gekürt wurden, erhielt der BVfK-Oldtimeranwalt **Dr. Götz Knoop** den Sonderpreis für sein juristisches Fachbuch „Oldtimerrecht“, das in diesem Jahr neu aufgelegt wurde. Knoop tritt unter anderem auch in einem der spektakulärsten Rechtsverfahren auf, bei dem es um den angeblichen Millionenbetrug mit Nachbauten von Porsche-Oldtimern geht. Der Vorwurf gegen den Händler und weiteren Beschuldigte lautet, man habe schrottreife Oldtimer und Rennfahrzeuge wieder aufgebaut bzw. Replikate solcher Fahrzeuge hergestellt und sie mit authentischen Dokumenten bzw. deutschen Zulassungspapieren zu versehen, um sie anschließend als angebliche Originalfahrzeuge zu veräußern. ■



Kurt-Christian Scheel wird neuer ZDK-Hauptgeschäftsführer



Am 4. Mai haben die Mitglieder des ZDK-Vorstands einen neuen Hauptgeschäftsführer bestimmt. Am 1. Januar 2023 wird **Dr. Kurt-Christian Scheel** die Nachfolge von Axel Koblitz antreten, der nach 21 Jahren altersbedingt in den Ruhestand tritt. Der Jurist Scheel leitet noch beim Verband der Automobilindustrie (VDA) die Stabsstelle Europapolitik und Recht. Es bleibt abzuwarten, ob die oft geforderte kritischere Distanz zu den Autoherstellern mit der Neubesetzung gelingen wird. ■

Who is Who

Allinger, Sven – BVfK-Verwaltungsrat	45
Almeroth, Dr. Thomas – Rechtsanwalt	54
Artz, Prof. Dr. Markus – Universität Bielefeld	54
Ball, Wolfgang – Vorsitzender Richter am BGH a.D.	54
Belfanti, Marco – EAIVT-Präsident	5, 42
Bouša, Petr – IMPORTO Drive s.r.o.	40
Faust, Prof. Dr. Florian – Bucerius Law School, Hamburg	54
Flörsch, Sophia – deutsche Rennfahrerin	6
Giebler, Matthias – BVfK-Rechtsabteilung	52
Gülpen, Marcus – Rechtsanwalt	54
Hamacher, Markus – Mitglied der Geschäftsleitung/COO BVfK e.V.	10, 40, 43, 44, 45
Heimgärtner, Klaus – Rechtsanwalt, Juristischen Zentrale des ADAC e.V.	54
Hettwer, Eva – Mielchen Hettwer Rechtsanwälte für Verkehrsrecht	57
Jaensch, Prof. Dr. Michael – HTW Berlin	54
Jänig, Torsten – ACD-Mobil.de Allcardealers GmbH	35
Juntermanns, Marc – BVfK-Verwaltungsrat, Autohaus Juntermanns G.b.R.	43, 45
Klein, Ansgar – Geschäftsführender Vorstand BVfK e.V.	26, 42, 43, 44, 54, 59
Knoop, Dr. Götz – BVfK-Oldtimerbeauftragter, Rechtsanwalt	5
Laws, Dr. Jutta – Vors. Richterin am OLG sowie Vorsitzende des JPA Hamm	54
Lehmkuhl, Jochen – Vertrags- und Unfallsachverständiger beim ADAC e.V.	54
Lorenz, Prof. Dr. Stephan – Universität LMU München	54
Nissen, Michael – Rechtsanwalt & Leiter Internationales Recht beim ADAC e.V.	54
Obert, Stefan – BVfK-Rechtsabteilung	52
Ottofülling, Dr. Andreas – Wettbewerbszentrale	54
Pfennig, Thorsten – JP-Automobile	43
Quarch, Dr. Matthias – Vors. Richter am LG Aachen	54
Reinicke, Christian – ADAC-Präsident	59
Reinking, Dr. Kurt – Rechtsanwalt	43, 54
Risse, Volker – BVfK-Verwaltungsrat, ICB International Car Bridge	45
Scheel, Kurt-Christian – Hauptgeschäftsführer des ZDK e.V.	5
Schmidt, Christian – BVfK-Rechtsabteilung	52
Schneider, Franz-Josef – P + S Mobil GmbH	43
Schreiner, Michael – Autohaus Schreiner	43
Schulte, Rainer – RS Automobile	44
Staudinger, Prof. Dr. Ansgar – Präsident Deutscher Autorechtstag & Verkehrsgerichtstag	42, 54, 57, 59
Thoma, Frank – BVfK-Verwaltungsrat, EUROCAR Thoma GmbH & Co. KG	45
van Meir, Dirk – EAIVT-Vizepräsident	41
Vasen, Wilfried – 2. Vorsitzender BVfK e.V.	43, 44
Wissing, Dr. Volker – Bundesverkehrsminister	59
Wittlich, Thomas – BVfK-Verwaltungsrat, Gebrauchtwagenhaus Wittlich OHG	43, 45



Die Chinesen kommen – wer hat Angst vor der Gelben Gefahr?

„Wer hat Angst vom Schwarzen Mann?“ Dem bis heute bekannten Kinderspiel aus dem späten 18. Jahrhundert lag etwas zu Grunde, das damals nachvollziehbar war: man hatte Angst vor allem Fremden. Das begann bereits bei den Menschen aus dem Nachbardorf. Und das nicht ohne Grund.

Aufgeklärte Menschen sind da heute einen Schritt weiter und differenzieren zwischen solchen, die willkommen sind, da sie sich mit ihrem Können und Wissen in unsere Arbeitswelt und Gesellschaft integrieren und unseren intellektuellen Horizont mit ihren Ansichten erweitern.

Wer hat Angst vor der gelben Gefahr? „Wenn der gelbe Drache eines Tages erwacht, erzittert der Erdkreis“ soll Napoleon gesagt haben. Das westliche Unbehagen gegenüber dem fernen Osten ist also ebenfalls nicht neu. Angesichts dieser zeitlichen Betrachtung und der Tatsache, dass die globalen Katastrophen der letzten 300 Jahren weder durch Afrikaner noch Chinesen aus den Fugen gehoben wurden, könnte einen eigentlich zur rheinischen Gelassenheit zurückkehren. Doch spätestens seit Putins kriminellen, die Menschen- und Völkerrechte missachtenden

und Menschenleben vernichtenden Überfall auf die Ukraine zeichnen sich auch dem sonst gutgelaunten Rheinländer zunehmend Sorgenfalten auf die Stirn. Und das ist gut so, denn es gilt wachsam zu sein.

Gilt es allerdings auch, sich geschäftlich nur mit Solchen einzulassen, deren Staaten demokratisch organisiert sind und deren Regierungen die Menschenrechte achten? Wenn ja, sollte man da nicht auch konsequenterweise nur mit solchen Autos handeln, deren DNA aus der Achtung der Menschenrechte und der Schonung von Umwelt und Ressourcen besteht? Viele meinen, das können nur mit Elektroautos erreicht werden, die in demokratischen Ländern produziert werden. Idealerweise auch ohne Halbleiter aus China.

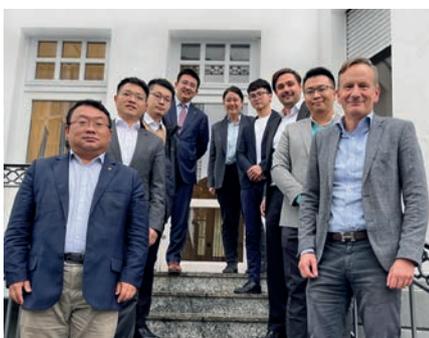
Abgesehen davon, dass Dekarbonisierung bei objektiver Betrachtung vielleicht auch, aber nicht nur mit Elektroautos erreicht werden kann, wird genau daran deutlich, dass Politik lernen sollte, mehr vom Ende her zu denken und das kann nur bedeuten, dass man der Industrie nicht vorschreibt, wie sie die Umweltziele erreicht, sondern es ausreichen muss, diese einfach nur zu definieren und denjenigen zu belohnen, der sie erreicht und Missachtung zu sanktionieren.

Die chinesische Autoindustrie hat verstanden, dass ihr der mit Dekarbonisierung bezeichnete Wertewandel in der freien

Welt endlich die Chance bietet, groß in den europäischen Automarkt einzusteigen. Das wird nicht nur deshalb gelingen, da die Fahrzeuge optisch und technisch zeitgemäß sind sowie qualitativ unseren Standards entsprechen, sondern auch im Zusammenhang mit der sich verändernden Rolle des Autos weg vom Statussymbol und „Freude am Fahren“ hin zum nüchtern betrachteten Gebrauchsgegenstand.

Das hängt auch damit zusammen, dass man Typ und Hersteller eines Autos heute oft nur noch unterscheiden kann, wenn man sich auf wenige Meter Abstand nähert und das Markenlogo erkennen kann. Welch ein optischer Einheitsbrei! Auch das hilft dem Newcomer, den Markt zu erobern.

Was ist zu tun? Jeder möge selbst entscheiden, wie sehr sein geschäftliches Handeln durch globale Entwicklungen, politische und ideologische Anschauung geprägt wird. Ein Unternehmerverband muss auch das alles im Auge behalten. Allerdings geht es vorrangig, die Auswirkungen aktueller Entwicklungen auf das Geschäft seiner Mitglieder zu bewerten und diejenigen zu unterstützen, die sich neuen Potenzialen zuwenden. Daher redet der BVfK auch mit Vertretern chinesischer Autohersteller und setzt seine Maßstäbe an den Stellen an, auf die es ankommt: Faire und professionelle Partnerschaft auf Augenhöhe sind die Voraussetzungen für gute Geschäfte. ■



Eine siebenköpfige Delegation des chinesischen Automobilherstellers GAC Motor hat am 13. Oktober den BVfK in Bonn besucht. Das Team um Senior Director David Zhang befindet sich aktuell auf einer Rundreise

GAC Motor zu Gast beim BVfK

durch Europa. Das GAC-Team hat dem BVfK die aktuelle Modellpalette und die ehrgeizigen Wachstumsziele des chinesischen Herstellers präsentiert. Die Guangzhou Automobile Group Co. („GAC“) wurde im Juni 1997 gegründet und produziert mittlerweile über 2 Millionen Fahrzeuge pro Jahr. Aktuell verkauft GAC seine Fahrzeuge in 26 Ländern und plant in weitere Märkte zu expandieren.

Nach einer kurzen Vorstellung des BVfK wurde mit den Gästen intensiv über den

deutschen Fahrzeugmarkt und mögliche Markteintrittsszenarien für den chinesischen Hersteller diskutiert. Die Chinesen prüfen, ob sie 2025 mit dem Vertrieb in Deutschland starten wollen und wenn ja, in welcher Form sie den Vertrieb organisieren wollen. Nach einem angeregten Austausch mit vielen neuen Informationen haben die chinesischen Gäste ihre Reise durch Europa fortgesetzt und auch der BVfK hat viel über die Pläne und Herausforderungen eines Fahrzeugherstellers bei der Erschließung eines neuen Marktes erfahren. ■

WOBBE WILL'S WISSEN!

[DEKRA.DE/EXPERTEN-TIPPS](https://www.dekra.de/experten-tipps)



IHR DIREKTER LINK ZUM EXPERTENWISSEN

Vertrauen Sie auf unsere Expertise. Flächendeckend, kompetent und schnell.
0800.333 333 3, [dekra-infoportal.de](https://www.dekra-infoportal.de)

 **DEKRA**

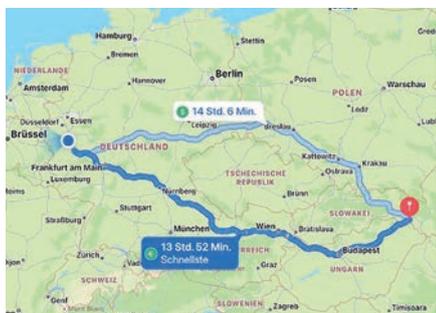


Tod und Zerstörung: Putin überfällt die Ukraine

Ukrainehilfe Bad Hönningen: Kampf mit alternativen Waffen

Welch unvorstellbare Ereignisse! Die schrecklichen Verbrechen in der Ukraine zeigen uns, wie wenig festgefügt so Vieles ist, welches in unseren Berechnungen und Überlegungen überhaupt nicht infrage gestellt wird. Vieles von dem, was uns als scheinbar sicher umgibt, ist oft äußerst fragil. Das stimmt sorgenvoll. Doch die größten Sorgen gelten unseren Mitmenschen in der Ukraine. Sie wurden im Februar aus einem Leben gerissen, welches sich dem unseren in den letzten Jahren immer mehr angenähert hatte.

BVfK-Händler und -Verwaltungsrat Volker Risse aus Bad Hönningen konnte wie viele andere die unerträgliche Wut über Putins mörderischen Krieg nicht mehr aushalten. Er musste die angestaute Energie in Taten umsetzen. Mit Hilfe von Freunden und neuer Kontakte durch soziale Medien stellte er kurzfristig eine 7-köpfige Truppe samt Fahrzeugen und



Hilfsgütern zusammen und los ging am 2. März vollgepackt Richtung Velke Slemence an der Slowakisch-Ukrainischen Grenze. Die 10 mit Hilfsgütern vollgepackten, von 20 ehrenamtlichen Fahrerinnen und Fahrern gesteuerten Kleinbusse erreichten nach 18 Stunden Fahrt über teils mörderische Pisten die rumänisch-ukrainische Grenze, um dort ihre begehrte Fracht abladen zu können.

Bereits am nächsten Tag ging es mit 50 Flüchtlingen auf die Rückreise, die sich seitdem in sicherer Obhut vor den mörderischen Grausamkeiten von Putins Armee befinden. Der BVfK durfte die Hilfsaktion mit 4 Fahrzeugen unterstützen und damit



Auch der BVfK-Bus war, dekoriert mit Ukraine-Fahne und Genehmigungsnachweis, im Einsatz.

einen Beitrag zur alternativen Verteidigung gegen diesen unvorstellbaren und sinnlosen Aggressionskrieg leisten. Ganz besondere Anerkennung verdienen die 20 Ehrenamtlichen, die ungeheure Strapazen auf sich genommen und nicht geringen Gefahren ausgesetzt haben. Bereits vier Wochen später startete der nächste Hilfskonvoi Richtung ukrainische Grenze. Diesmal mit über zehn Fahrzeugen, vier davon mit insgesamt 32 Sitzplätzen hatte erneut der BVfK organisiert. Inzwischen hat sich aus der spontanen Initiative etwas richtig Großes entwickelt. Es wurde der gemeinnützige Verein „Ukrainehilfe Bad Hönningen“ gegründet. Unter der Ägide des Vorsitzenden Franz Breitenbach und seiner



14-köpfigen Crew ehrenamtlicher Helfer fanden bereits sechs Touren statt, die inzwischen durch Polen teilweise sogar bis ins Kriegsgebiet führen.

Und wieder wurden haltbare Lebensmittel, wie Haferflocken, Reis oder Nudeln und Fertiggerichte in Dosen, Hygiene- und Damenartikel, Waschmittel, Rollato-

ren und Rollstühle, Power-Banks, Baby-nahrung, Schreib-, Mal- und Spielzeug für die Kids mitgebracht. Für all das wurden bisher über 500.000,- Euro an Spendengeldern ausgegeben. Zusätzlich fielen für PKWs, Benzin- und Mautkosten über 60.000,- Euro an. Die nächste Fahrt ist für Mitte bis Ende März 2023 geplant. Für die Tour wird ein 7,49 Tonner LKW gesucht,



Hilfsgüter für den des täglichen Lebens. Besonders alte Menschen leiden unter dem Krieg und benötigen Rollstühle, Hygieneartikel u.v.m.

wie auch erneut Spenden eingesammelt werden. Jeder möge mithelfen, damit tatsächlich das Wunder geschieht und die Ukraine den Kampf gegen Unterdrückung und Vernichtung gewinnt, bei dem dann auch die alternativen Waffen wie Spendenbereitschaft und selbstloses Engagement eine entscheidende Rolle spielen.

Die MOTION-Leser sind daher zur Hilfe aufgerufen. Sachspenden können beim BVfK in Bonn oder beim Vorsitzenden der Ukraine-Hilfe in Bad Hönningen abgegeben werden. Geldspenden können auf folgendes Konto überwiesen werden:

Verbandsgemeinde Bad Hönningen
IBAN DE31 5745 0120 0006 0020 00
Verwendungszweck Ukrainehilfe
Bad Hönningen / BVfK-Ukrainehilfe

Fotos: Volker Risse und Martina Sierocki ■

mo:re
KONFERENZ
2022

MOVING 
FORWARD

Die große **mo:re Konferenz** für den Autohandel ist zurück! Erfahren Sie von Herstellern, Vordenkern, Praktikern, Gründern und anderen Branchenexperten, was Ihr Geschäft jetzt und in Zukunft voranbringt.

Jetzt die Zukunft gestalten:
mobile.de/more

mobile.de



Markus Hamacher, seit August im BVfK-Führungsteam

Autohandel 2030 – was geht, was bleibt, was kommt?

- Autoabo statt Autokauf/Autofinanzierung/Leasing
- Alternative Antriebe

Was wird davon verschwinden, was bleiben und was wird neu kommen?

Was geht?

Die Hersteller werden sich besser auf die gestörten Lieferketten einstellen können. Als Folge wird sich dann auch das Fahrzeugangebot wieder verbessern.

Corona wird natürlich nicht plötzlich verschwinden, aber wir werden lernen, damit zu leben.

Was bleibt?

Wie in fast allen Branchen herrscht auch im Automobilssektor ein gravierender Fachkräftemangel. Hier gilt es vorzusorgen und rechtzeitig in Personalgewinnung und Qualifikation zu investieren.

Das gleiche gilt für die Digitalisierung, die als dynamischer Prozess fortlaufende Anpassungen erfordern wird. Stillstand ist hier Rückschritt.

Digitale Plattformen wie Auto1 werden auch in Zukunft mächtige Wettbewerber sein, auch wenn eine Plattform wie Cazoo gerade den deutschen Markt verlassen hat. Darüber hinaus schlummert bei Riesen wie Amazon und Google ein gewaltiges Potential, den Markt nachhaltig zu beeinflussen.

Auch Agenturmodell und Direktvertrieb werden bleiben, sie betreffen zwar in erster Linie den Vertragshandel, haben aber durch sich ändernde Beschaffungsmärkte und einen veränderten Wettbewerb auch Auswirkungen auf den freien Handel.

Abomodelle werden insbesondere für einkommensschwache Menschen und junge Unternehmen wegen fehlender Bonität an Bedeutung gewinnen.

Durch das Verbot der Zulassung von Fahrzeugen, die klimaschädliche Emissionen verursachen, ab 2035, werden alternative Antriebe zwangsläufig immer wichtiger werden.

Der Gebrauchtwagenmarkt wird für Menschen, die sich aufgrund fehlender Infrastruktur oder grundsätzlicher Ablehnung kein Fahrzeug mit einem alternativen Antrieb kaufen können oder wollen, an Bedeutung gewinnen. Hier entstehen neue Chancen, gerade für den freien Handel.

Was kommt?

Zahlreiche neue Importeure und Hersteller werden den Umstieg auf die Elektromobilität nutzen, um schneller als Quereinsteiger auf den europäischen Markt zu gelangen. Tesla war hier nur der Anfang, zahlreiche chinesische und andere asiatische Anbieter werden folgen. Sie werden die etablierten Hersteller unter Druck setzen und wieder zu einem größerem Fahrzeugangebot führen, die Zeiten der Überproduktion könnten zurückkommen und neue Chancen für den freien Handel bieten.

Es wird zumindest vorübergehend zu einem Mangel an bezahlbaren neuen (Klein-)wagen kommen, da sich die meisten europäischen Hersteller aus dem A- und B-Segment zurückziehen oder zumindest ihr Angebot einschränken. Auch die neuen Anbieter kommen zumindest in der ersten Welle mit eher margenstärkeren und größeren Fahrzeugen auf den Markt. Das geringe Angebot an Kleinwagen wird zu geringerem Wettbewerb und damit zu steigenden Preisen führen. Dadurch wird die Nachfrage nach bezahlbaren Gebrauchtfahrzeugen steigen. Dieser Aspekt ist für den freien Handel positiv zu bewerten.

Zum Schluss stellt sich für mich noch die Frage:

Was hilft?

Seien Sie aufmerksam, flexibel und schnell. Nutzen Sie die Chancen. Und für alles andere haben Sie einen starken Verband, den BVfK!

Wir helfen Ihnen bei den Dingen, die für Sie allein schwer zu schaffen sind:

Wir unterstützen Sie bei der Digitalisierung. Wir bieten unseren Mitgliedern eine professionelle Fahrzeugverwaltung, ein Fahrzeugankauftool für die eigene Webseite, eine B2B Plattform, mit der BVfK-Autowelt eine B2C Fahrzeugbörse und Händlerwebseiten. Darüber hinaus verfügen wir über eine herausragende Rechtsabteilung und ein unübertroffen leistungsfähiges Garantieangebot.

Wir bündeln Ihre Interessen und vertreten Sie gegenüber der Politik, Lieferanten, Herstellern, Plattformen und der Öffentlichkeit. ■

Markus Hamacher

Bis 2030 sind es noch 8 Jahre. Vor 8 Jahren sind wir Fußballweltmeister geworden, die Ukraine-Krise nahm mit der Besetzung der Krim ihren Anfang und der IS erreichte seine größte Ausdehnung. Der IS spielt gottseidank kaum noch eine Rolle und der Weltmeistertitel ist leider auch weg, die Ukraine-Krise ist dafür völlig eskaliert und an Corona hat vor 8 Jahren niemand gedacht. Sie sehen, der Blick in die Zukunft ist nicht einfach, aber ich möchte trotzdem einige Thesen aufstellen: Was sagen die Experten zu den Perspektiven und Chancen für freie Kfz-Händler?

Interessanterweise kommen wir freien Händler in den meisten Prognosen so gut wie nicht vor. Es geht dort primär um den Vertragshandel. Das könnte daran liegen, dass sich für uns nichts ändert oder, dass wir in Zukunft überhaupt keine Rolle mehr spielen. Beides glaube ich nicht. Es sollte aber auch kein Problem für uns sein, denn unter dem Radar fliegt es sich oft besser.

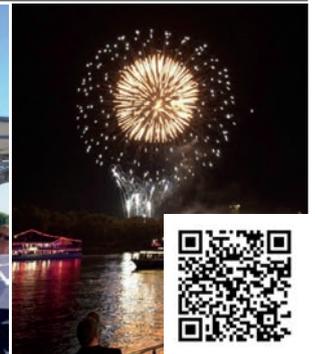
Das sind die aktuellen Herausforderungen für den gesamten Kfz-Handel:

- Digitalisierung
- Gestörte Lieferketten und dadurch eine stark eingeschränkte Neufahrzeugverfügbarkeit
- Insgesamt zu geringes Fahrzeugangebot
- Corona
- Fachkräftemangel
- Die Macht der Plattformen wie mobile, auto1, Amazon und Google
- Agenturmodell und Direktvertrieb



BVfK-Jahreskongress 6. Mai 2023 „Rhein in Flammen“

Das Event erfolgreicher Autobusiness-Profis



Weitere Veranstaltungen 2023:

- Deutscher Autorechtstag vom 20. – 21. März 2023 (<http://autorechtstag.de/>)
- ELN-Kongress vom 24. – 25. März 2023 (<https://events.eln.de/>)
- BVfK-Jahreskongress am 6. Mai 2023 (<https://bvfk.de/kongress>)
- EAIVT-Kongress vom 15. – 17. Juni 2023 (<https://www.eaivt.org/>)



APJA hat sich bereits seit 2013 mit Vertrieb von Fahrzeugen beschäftigt und ist mittlerweile mit dem Fahrzeugverkauf International erfolgreich tätig. Wir sind in den meisten EU Ländern lieferfähig.
Sprechen Sie uns an:

+48 606 849 173

+48 782 441 103

andrzej.zrodowski@apja.pl

Freier Neuwagenhandel im Umbruch – bedeuten Agentur- und Direktvertrieb das Ende der Parallelimporteure?

Als „goldene Mitte“ zwischen dem klassischen Vertrieb über den Handel und dem Direktvertrieb über den Hersteller bezeichnet die Unternehmensberatung Roland Berger im Kfz-Betrieb-Newsletter vom 26.08. 2021 das Agenturmodell, wie auch den Direktvertrieb, worauf auch in Deutschland immer mehr Hersteller und Importeure setzen würden. Bergers Studie betrachtet Situation und Entwicklung aus der Perspektive der Hersteller und ihrer Vertragshändler. Doch wie steht es eigentlich mit der Zukunft des freien Neuwagenhandels?

Der freie Neuwagenhandel kommt in Bergers Studie nicht vor, was zunächst daran liegen dürfte, dass er auch in der GVO nicht vorkommt. Dort gibt es lediglich die freien Neuwagenvermittler. Die haben sich im Laufe der Jahrzehnte nicht nur EU-Neuwagenhändler genannt, sondern auch zunehmend so agiert. Es geht also weniger darum, ob sich die rechtlichen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit einer neuen GVO ändern werden, sondern um das Faktische. Und dabei sind grundsätzlich zwei Faktoren von entscheidender Bedeutung: **Intransparenz und Überproduktion.**

Der freie Neuwagenhandel funktioniert größtenteils über Vertragshändler im Ausland. Die Hersteller erfahren, wenn überhaupt, meist erst lange nach Endkundenzulassung vom Weg, den ihre Autos auf der Handelsstrecke zurückgelegt haben. Nach den Herstellern kommen oft die regionalen Importeure eines EU-Landes, dann große freie Zwischenhändler, bis dann die Autos an Endkunden verkauft werden. Dazu gibt es dann auf Verlangen eine Endkundenbescheinigung für den Lieferanten.

Beim Agenturmodell verkauft der Hersteller über einen Vermittler an den Endkunden und kann die Strecke unterwegs

The screenshot shows three car listings from a website. Each listing includes a small image of the car, its name, price, and key specifications. The listings are for Hyundai i10 models.

- Hyundai i10 1.0 MJ 20 Facelift:** Price 11.950 € (19,00% MwSt.). Specifications: 50 km, 49 kW (67 PS), EU-Ausführung, Kleinwagen, Benzin, Schaltgetriebe, 4/5 Türen, 5,1 l/100km (komb.)*, 109 g CO₂/km (komb.)*. Dealer: P.P. Teichmann GmbH (92), DE-41540 Dormagen.
- Hyundai i10 ACCESS Plus:** Price 11.980 € (19,00% MwSt.). Specifications: 16 km, 49 kW (67 PS), EU-Ausführung, Kleinwagen, Benzin, Schaltgetriebe, 4/5 Türen, 4,3 l/100km (komb.)*, 99 g CO₂/km (komb.)*. Dealer: City Autohaus GmbH (7), DE-15234 Frankfurt (Oder).
- Hyundai i10 Select *SONDERANGEBOT* BESTELLFahrzeug Klima:** Price 11.989 € (19,00% MwSt.). Specifications: 0 km, 49 kW (67 PS), Deutsche Ausführung, Kleinwagen, Benzin, Schaltgetriebe, 4/5 Türen, 4,5 l/100km (komb.)*, 104 g CO₂/km (komb.)*. Dealer: Autohaus Renck-Weindel KG (109).

At the bottom of the screenshot, a dark bar contains the text: "Noch dominieren in den Börsen die Angebote freier Neuwagenhändler bei vielen Modellen."

bestimmen und verkürzen. **Das wäre das Ende des freien Neuwagenhandels.** Soweit die Theorie.

Allerdings bot die Theorie den freien Händlern im Grunde genommen noch nie Spielraum, richtig zu handeln, also über die Ware nach eigenem Gusto zu bestimmen. Freier Neuwagenhandel war rechtlich gesehen immer nur Neuwagenvermittlung und diese war eigentlich auch nur so angedacht, wie es Hyundai über mehrere Jahre als Voraussetzung für das Gewähren der Herstellergarantie offiziell verlangte: Der Vermittler liefert den Kaufinteressenten beim Vertragshändler vor der Tür ab, kassiert seine Provision und verschwindet wieder, um nach dem nächsten Interessenten Ausschau zu halten.

Aus dem Abliefern des Kunden beim Vertragshändler wurde allerdings

schnell das Anliefern des Fahrzeugs beim Kunden, denn der hatte weder Lust, das Auto beim ausländischen Vertragshändler abzuholen, noch mit diesem überhaupt zu reden, zu verhandeln usw. Ihn interessierte das Ergebnis und das war dann ein gutes, wenn der Neuwagenkauf genauso mühelos funktionierte, wie beim Vertragshändler um die Ecke, nur meist 30% günstiger. Daraus entwickelte sich im Laufe der Jahrzehnte ein immer intensiveres Verhältnis zwischen den EU-Marktbeteiligten von den Herstellern und Importeuren, über die Vertragshändler, die freien Händler bis hin zu den Endkunden.

Dieser parallele Marktkreislauf lebt(e) von der Überproduktion. Die Unfähigkeit vieler Hersteller, ihre Fahrzeuge „just-in-time“ zu bauen liegt im Wesentlichen im System kapitalgesteuerter Unternehmen begründet. Der ständige Blick des Managements auf die

Börsenkurse wie auch die das eigene Gehalt und den Bonus bestimmenden Quartalsergebnisse verdrängt die nachhaltige unternehmerische Langzeitperspektive.

Dort wo keine Überproduktion stattfindet, funktioniert der freie Handel anders oder garnicht. GVO hin – GVO her. Wenn es bei keinem Hersteller zu Überproduktionen kommt, kommt es wie zu Hochzeiten der Lieferkettenstörungen zum Infarkt des Kreislaufs der Freien. Da es also im Grunde genommen auf die Absatzziele der Hersteller ankommt und der freie Markt seit langem Teil ihrer Vertriebsplanung sind, dürfte die Frage ob Agentur- oder Vertragshändlermodell eher eine Nebenrolle spielen. Viel wichtiger wird die Antwort auf die Frage sein: Wie geht es nach dem Ende der Halbleiter-Engpässe weiter? Wird man von den Premium-Herstellern lernen, deren Gewinne trotz Krise dras-

tisch steigen? Sie verdienen mit der knappen Ware nicht nur sowieso mehr, sondern produzieren bevorzugt Modelle mit generell üppiger Marge – für S-Klasse und SUVs reichen die Chips, die Kunden für die A-Klasse müssen warten und demnächst wohl ganz darauf verzichten.

„Es geht vorbei“ singt Andreas Bourani, oder Rheinisch: „Et hätt noch emmer joot jejange“ wäre wohl die beste Losung, wenn da nicht noch der Dekarbonisierungs-Wandel wäre, der einem radikalen Umbruch gleicht. Tesla macht vor, wie es geht: Zielgruppe Digital-Nerds, wohlhabende Alt-68er-Ex-Antikapitalisten mit grünem Mainstream sowie Dienstwagensteuersparer. Dies gepaart mit Staatssubventionen und dem Verkauf von Verschmutzungsrechten, sowie einem Vertriebssystem ohne Kosten für das Vertragshändlernetz und Rabatte. Als Hertz nach Abgabe der Be-

stellung für 100.000 Teslas bei Elon Musk die eigentlich selbstverständlichen Rabatte für Autovermieter ansprach, teilte Musk öffentlich mit, die Bestellung sei noch nicht angenommen und Rabatte würde es auch für Hertz nicht geben. Da bricht mal schnell die Gewinnerwartung des Autovermieters in sich zusammen. Überraschenderweise fahren allerdings gleichzeitig pfiffige und flexible freie Händler zwischendurch mit Tesla-Geschäften enorme Gewinne ein.

Aus all dem folgt, dass es für freie Händler nicht unmöglich ist, in einer neuen automobilen Zeit Geld mit Neuwagen zu verdienen. Es wird nur anders und verlangt hohe Aufmerksamkeit wie auch die Bereitschaft, ausgetretene Pfade zu verlassen. Es gilt: Irgendwas geht immer! Am besten mit einem Partner, wie dem BVfK, der sich um die Rahmenbedingungen kümmert. ■

20.000 Fahrzeuge passen nicht auf Ihren Hof - aber auf Ihre Homepage



Jetzt
kostenlos
testen!



Zugriff auf über
20.000 Fahrzeuge



Einbetten in die
eigene Homepage



Aufschlag
kalkulieren

ELN

ELN - DAS SYSTEM FÜR DEN FAHRZEUGHANDEL

www.eln.de

☎ 02166 98 97 00

Umweltbonus – BVfK fordert 100 % Förderung von EU-Neufahrzeugen mit Tageszulassung

Der Absatz von elektrisch betriebenen EU-Neufahrzeugen mit Tageszulassung wird nach Auffassung des BVfK durch die Gestaltung und praktische Umsetzung der BAFA-Förderrichtlinie behindert. Nicht nur greift die bisherige Praxis in die Grundrechte betroffener Händler ein, auch Verbraucher haben durch eingeschränkte Verfügbarkeit, missverständliche Regelungen und undurchsichtige Preisgestaltungsvorgaben oftmals das Nachsehen.

BVfK konfrontiert zuständige Behörden und verlangt Abstellung der Missstände

Der BVfK hat sowohl das BAFA als auch das übergeordnete Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi – inzwischen Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)) mit der folgenden Problematik konfrontiert: EU-Neufahrzeuge mit Tageszulassung werden nach der Förderrichtlinie wie junge Gebrauchtwagen behandelt und daher mit geringeren Prämien gefördert als Neufahrzeuge ohne Tageszulassung (5.000 € Innovationsprämie bei reinem Elektroantrieb, 3.750 € bei Hybrid-Antrieb). Hinzu kommt, dass der Kaufpreis des Fahrzeugs maximal 80 % des per DAT-Gutachten zu ermittelnden Brutto-Listenpreises inklusive Sonderausstattung (nicht zu verwechseln mit BAFA-Listenpreis!) betragen darf.

Fahrzeuge mit Tageszulassung sind in der Regel Neufahrzeuge

Eine Tageszulassung beseitigt die Neuwageneigenschaft nach der Rechtsprechung allerdings nicht, denn „neu“ ist ein Fahrzeug schon dann, wenn es aus neuen Teilen hergestellt und noch nicht im Straßenverkehr genutzt wurde. Auf die sich anschließende Frage,

ob das Fahrzeug auch „fabrikneu“ ist, kommt es nicht mehr an.

Des Weiteren stellte der BVfK gegenüber den zuständigen Behörden auf die fehlenden Wertunterschiede ab:

„Darüber hinaus besteht nach inzwischen verbreiteter Auffassung in der Rechtsprechung keinerlei Wertunter-



schied zwischen national vertriebenen und reimportierten Fahrzeugen. Die Ansicht, dass Reimportfahrzeuge per se geringwertiger einzustufen sind, kann heutzutage nicht mehr aufrechterhalten werden. In Zeiten der Globalisierung muss der Käufer selbst bei Fahrzeugen deutscher Hersteller damit rechnen, dass diese komplett im Ausland produziert wurden (OLG Zweibrücken, Urteil vom 26.01.2021, Az. 8 U 85/17).“

Außerdem dürften Zweitzulassungen nach der Förderrichtlinie wortlautgemäß streng genommen nicht mit Gebrauchtfahrzeugen gleichgesetzt werden, sodass fraglich ist, ob die „80-%-Regel“ überhaupt ohne Weiteres anwendbar wäre, selbst wenn die Förderrichtlinie EU-Neufahrzeuge mit Tageszulassung als Zweitzulassungen einstuft.

BVfK weist auf erhebliche Nachteile für Handel und Verbraucher hin

Der BVfK hat BAFA und BMWI (BMWK) auf die mit der bisherigen Praxis verbundenen Nachteile hingewiesen, die einer Marktbehinderung gleichen. Nicht nur wird der Zweck der Förderprämie verfehlt, nämlich elektrisch betriebene Fahrzeuge zu verbreiten. Die Ungleichbehandlung wesentlich gleicher Sachverhalte ohne ersichtlichen Grund stellt nach Auffassung des BVfK eine Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes nach Art. 3 GG dar.

Dem trat zumindest das BMWK inzwischen entgegen, eine Antwort des BAFA steht bedauerlicherweise noch immer aus:

„Die Definition der Neuwageneigenschaft im Sinne der Förderrichtlinie orientiert sich allein auf die erstmalige Zulassung des Fahrzeugs im

Inland. Fahrzeuge mit mehr als einer Zulassung sind daher im Sinne der Förderrichtlinie als Gebrauchtwagen anzusehen. Eine Tageszulassung hebt somit die Neuwageneigenschaft auf.“

An einer Begründung, weshalb so verfahren wird, fehlt es weitestgehend ebenso wie an einer sachgerechten Auseinandersetzung mit den Argumenten des BVfK.

Freien EU-Neuwagenhändlern drohen somit weiterhin erhebliche Nachteile, denn sie müssten die Fahrzeuge zum Erreichen der Förderfähigkeit oftmals unterhalb des Einkaufspreises veräußern. Das lässt sich nach Ansicht des BVfK weder mit dem Wortlaut der Richtlinie rechtfertigen noch mit Grundrechten vereinbaren. Auch Verbraucher schauen am Ende in die Röhre. ■

DAMIT AUS EINEM ZIEL GEMEINSAME ERFOLGE WERDEN.



 **Santander**
Deine Bank. Jederzeit. Überall.

Profitieren Sie von unseren maßgeschneiderten Produkten und unserer persönlichen Betreuung – **Santander steht Ihnen als starker Partner zur Seite.**

Euro 7: Entwarnung für Autohersteller

Massive Proteste und geopolitische Lage führen zum Umdenken

Die Automobilclubs AvD e.V. und Mobil in Deutschland e.V. hatten gefordert, die sogenannte Euro-7-Abgasnorm sofort zu stoppen. „Es fehlt an gesundem Menschenverstand“ hatte Renault-Chef Luca de Meo die europäische Emissionsgesetzgebung attackiert, bei der zur Reduzierung von drei Gramm CO₂-Emissionen 1000 Euro Investitionen je Fahrzeug hätten aufgewendet werden müssen. Nun hat die zuständige EU-Kommission ihren Vorschlag für die neue Abgasnorm am 9. November vorgestellt. Er berücksichtigt insbesondere neue Fahrzeugtechnologien und stellt sicher, dass Emissionen in Echtzeit



gemessen werden. Dies war bereits bei der aktuellen Norm Euro 6 d eingeführt worden.

Die neue Euro-7-Abgasnorm soll somit weniger streng als befürchtet werden.

Laut FAZ bedeuteten die neuen Grenzwerte für Dieselfahrzeuge „etwa in Bezug auf Stickoxide eine leichte Verschärfung“, die aber laut Fachleuten machbar sein soll. Der Starttermin ist wohl noch unklar. Die Kommission berücksichtigt demnach, dass mit dem für 2035 geplanten Aus für neue Benziner und Diesel in Pkw ohnehin keine neuen Verbrenner mehr auf den Markt kämen. Weiter begründete die Kommission ihren Kurswechsel mit der „aktuellen geopolitischen und wirtschaftlichen Lage“: Energie und Rohstoffe seien teurer geworden, der Verkauf von Autos sei zurückgegangen. ■

Verbrenner-Aus ab 2035 beschlossen – Was wird aus den E-Fuels?

Die Europäische Union einigte sich am 27.10.22 darauf, dass die sogenannten Flottengrenzwerte für Autos bis zum Jahr 2035 auf NULL sinken sollen. Diese geben Autoherstellern vor, wie viel CO₂ ihre produzierten Fahrzeuge im Betrieb ausstoßen dürfen. Neue Benzin- und Diesel-Autos, die Klimagase ausstoßen, dürfen also ab 2035 nicht mehr verkauft werden.

Die Entscheidung soll aber im Jahr 2026 erneut überprüft werden können. Zudem ist im Kompromiss eine Bitte an die EU-Kommission festgehalten, zu überprüfen, ob der Einsatz von sogenannten E-Fuels für Autos künftig infrage kommen könnte.

Allerdings sind die Interpretationen über den möglichen Einsatz von E-Fuels als Teil der Lösung durchaus unterschiedlich. Der liberale Abgeordnete Jan-Christoph Oetjen schreibt: „Die Europäische Kommission muss den Weiterbetrieb des Verbrennungsmotors auch nach 2035 mit alternativen Kraftstoffen ermöglichen.“ Grüne und Umweltorganisationen interpretieren das Verhandlungsergebnis anders als FDP-Politiker. Der Grünen-Verhandlungsführer



Wird ab 2035 nur noch mit Strom gefahren?

Bas Eickhout sprach davon, dass das Ziel, nur noch emissionsfreie Wagen zuzulassen, beibehalten werde, bis der Markt vollständig elektrisch sei.

Bei der Überprüfung im Jahr 2026 gilt es vielen Beobachtern zufolge aktuell als unwahrscheinlich, dass das Verbot noch mal gekippt wird. Theoretisch könnten die Klimaziele sogar nachgeschärft werden. Welches Ergebnis diese Überprüfung der EU-Kommission haben wird, ist aber offen.

Tatsächlich stoßen im Gegensatz zu den

batterieelektrischen Fahrzeugen mit E-Fuels betankte Fahrzeuge weiterhin Kohlendioxid und Schadstoffe aus. Das CO₂ wurde allerdings vorher zur Herstellung des Treibstoffs aus der Atmosphäre entnommen.

Eine aktuelle Studie zeigt zwar auch, dass ein Elektroauto gemessen über seinen gesamten Lebenszyklus rund die Hälfte der CO₂-Emissionen verursacht, wie ein Verbrenner mit E-Fuels. Dies liegt an den Energieverlusten durch die Herstellung der E-Fuels und dem schlechteren Wirkungsgrad des Verbrenners. Allerdings basiert diese Studie nur auf dem Vergleich von Neufahrzeugen. Bei Bestandsfahrzeugen sind E-Fuels hingegen die einzige Möglichkeit, überhaupt einen Klimaeffekt zu erzielen. Dann gilt das Gleiche wie beim Wirkungsgrad: E-Fuels sind nicht die ideale Lösung, aber sie sind besser als nichts.

Die Kosten dürften laut ADAC 2030 bei ca. 2.30 € je Liter liegen. Experten zufolge eine wohl realistische Perspektive, nicht nur auf Elektromobilität zu setzen, um die Klimaziele zu erreichen. ■

Handelsembargo gegen Russland verschärft – Einfuhr komplett verboten, kein Export hochpreisiger Fahrzeuge

Im Zuge des Kriegsgeschehens in der Ukraine sind die bestehenden Handels-sanktionen gegen Russland fortwährend ausgedehnt worden. Dies hat auch Auswirkungen auf die Kfz-Branche. Zunächst war in diesem Zusammenhang der Export von Fahrzeugen nach Russland nur noch in Grenzen zulässig, während der Import aus Russland noch keinen Einschränkungen unterlag. Mit der jüngsten Verschärfung der Sanktionen im Oktober 2022 hat sich dies geändert. Seither gilt ein weitgehendes Importverbot für Fahrzeuge aus Russland.

Einfuhrverbot von Personenkraftwagen und ähnlichen Kraftfahrzeugen

Nach der Neuregelung ist es verboten, Güter, die Russland erhebliche Einnahmen erbringen, in die EU einzuführen, wenn sie ihren Ursprung in Russland haben oder aus Russland ausgeführt wurden. Hierzu zählen ausdrücklich Personen-



Putins Aurus Senat ist derzeit in der EU unverkäuflich

kraftwagen und andere Kraftfahrzeuge, die ihrer Beschaffenheit nach hauptsächlich zum Befördern von weniger als 10 Personen bestimmt sind, einschließlich Kombinationskraftwagen und Rennwagen. Das Einfuhrverbot gilt nur ausnahmsweise dann nicht, sofern es sich um einen Vertrag handelt, der vor dem 7. Oktober 2022 geschlossen wurden und bis zum 8. Januar 2023 erfüllt wird.

Export bleibt eingeschränkt möglich für Fahrzeuge im Wert von bis zu 50.000 €

Im Bezug auf den Export nach Russland bleibt es bei den bisherigen Einschränkungen für Luxusgüter. Danach dürfen weiterhin Pkw im Wert von mehr als 50.000 € und Motorräder im Wert von mehr als 5.000 € ebenso wenig nach Russland exportiert werden wie entsprechende Ersatzteile und Zubehör. Hierdurch soll den russischen Eliten der Zugang zu hochpreisigen Waren verwehrt werden. Der Ordnungsgeber lässt leider weiter unklar, auf welchen Wert abzustellen ist, denn es kämen beispielsweise die UVP, der tatsächliche Verkaufspreis, der Zeitwert oder der Einkaufspreis in Betracht. Aufgrund der bestehenden Rechtsunsicherheit sollte man die Marke 50.000 € in keiner denkbaren Variante überschreiten. ■

Helmut Seitz

KENNZEICHENHALTER · WERBEMITTEL

Ihr WM-Stadion
im Adventskalender!



Ab 100 Stück bestellbar.
Alternativ: Klemmbau-Set „Haus“
oder „LKW“ mit Ihrer Werbung.



Weitere Werbeideen
auf unserer Website!

Helmut Seitz GmbH | Joseph-Baur-Straße 4 | 86316 Friedberg | www.helmut-seitz.de | info@helmut-seitz.de | Tel. 0821/54 38 62-0

BVfK-Jahresumfrage des Freien Kfz-Handels 2022

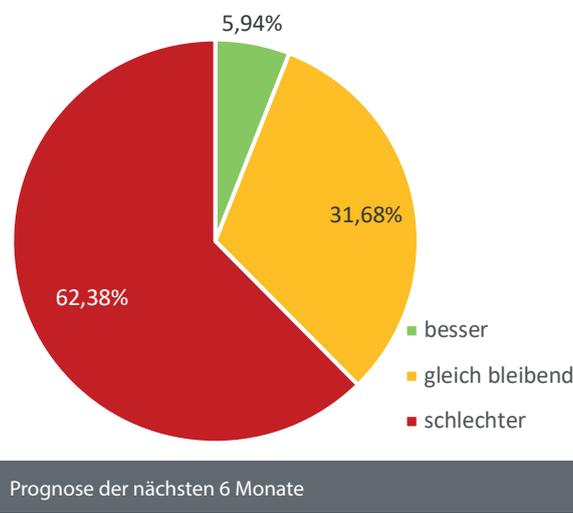
Durchwachsene Geschäftsentwicklung und zurückhaltende Erwartungen

Wie jedes Jahr hat der BVfK den Kfz-Händlern den Puls gefühlt und gefragt: „Wie läuft das Geschäft? Wie sehen Sie die Zukunft? Welche Sorgen und Probleme beschäftigen Sie?“

Die Ergebnisse in Kurzform:

Der Geschäftsverlauf entwickelte sich bei den Teilnehmern unserer Umfrage unterschiedlich: 47,57 % der Befragten gaben an, dass sich das Geschäft im Vergleich zum Vorjahr schlechter entwickelt hat, 27,18 % meinten, es sei gleichbleibend und 25,24 % beobachteten eine bessere Geschäftsentwicklung.

Die Prognose für die nächsten 6 Monate fällt sehr durchwachsen aus. Im Vergleich zum letzten Jahr erwarten nur 5,94 % (Vorjahr 15,1 %) ein besseres Geschäft, 31,68 % sehen die Situation eher gleichbleibend (Vorjahr 52,8 %) und 62,38 % glauben, dass es schlechter laufen wird (Vorjahr 32,1 %). Als Gründe für die Situation und Prognose wurden hauptsächlich die wenig verfügbaren Fahrzeuge und die sinkende Kaufkraft genannt.



Zukunft der Mobilität.

Mit 82,69 % ist eine deutliche Mehrheit der Befragten der Meinung, dass alle Alternativen emissionsfreier Antriebe gefördert werden sollen. Nur 7,69 % halten den Elektromotor für alternativlos und 9,62 % glauben, dass die Zeit der Verbrennungsmotoren zu Ende geht. Immerhin 59,43 % der Teilnehmer handeln auch gelegentlich mit Elektrofahrzeugen.

Neue Wege der Fahrzeugbeschaffung.

Bei 74,51 % der befragten Händler funktionieren die bisherigen Beschaffungswegen weiterhin gut, für 22,55 % sind die Versteigerungsplattformen und Großhändler wie Auto1 der Hauptbeschaffungsweg, lediglich 2,94 % nutzen ein eigenes Ankaufmodul auf der Website.

Soziale Netzwerke bleiben bedeutsam

Bei den Werbeausgaben lässt sich eine

leichte Verschiebung im Kfz-Internet erkennen. Sie verteilen sich zu 27,39 % bei AutoScout24 und 28,34 % bei mobile.de, 23,57 % des Werbebudgets werden für die eigene Website ausgegeben, 20,70 % für sonstige Internetwerbung, wie etwa Facebook und Google. Die Präsenz in sozialen Netzwerken hat sich im Vergleich zum Vorjahr wenig verändert: 38,19 % nutzen Facebook, Instagram konnte etwas an Boden gut machen mit 27,08%, und Twitter nutzen lediglich 1,39 %. Somit nutzt die

Mehrheit mittlerweile Social-Media-Kanäle, nur noch 28,5 % der Teilnehmer nutzen keine sozialen Netzwerke (Vorjahr 32,3 %). Den sich daraus ergebenden Erfolg bewerten die Mehrheit der Händler allerdings mit 52,75 % als nicht messbar, 30,77 % als mäßig und 16,48 % als gut.

Das Thema Preisbewertungen ist weiterhin heiß diskutiert. Wir fragten die Händler nach ihren Erfahrungen und Prognosen mit dieser Einrichtung. Lediglich 26,23 % sehen in Preisbewertungen eine wichtige, objektive Entscheidungshilfe, 41,80 % sind der Meinung, die Ergebnisse seien nicht objektiv und würden den Markt verzerren, 31,97 % fordern, Preisbewertungen eine einheitliche und transparente Systematik zugrunde zu legen.

Anders ist dies bei dem Thema Händlerbewertungen, hiermit machten 79,05 %

der Befragten positive Erfahrungen und lediglich 20,95 % negative. Auf die Frage, wie die Händler die Objektivität der unterschiedlichen Bewertungssysteme einschätzen, wurden die Noten alle einheitlich vergeben: AutoScout24, Mobile.de und auch Google erhielten die Durchschnittsnote von 3.

Das seit dem 1. Januar 2022 geltende neue Gewährleistungsrecht wurde in der Praxis bei 64,42 % der Mitglieder problemlos umgestellt, 22,12 % hatten Schwierigkeiten und bei 13,46 % hat noch keine Umstellung stattgefunden.

Garantien gewinnen an Bedeutung

Der Anteil der Fahrzeuge, die mit Garantie an Privatkunden verkauft werden, ist von 58,05 % im Vorjahr auf 72,21 % gestiegen. 50 % der Händler bevorzugen hier eine Versicherungslösung, 35,29 % eine Händlergarantie und 14,71 % eine Produktgarantie.

Probleme und besondere Herausforderungen.

Mit welchen Problemen und Herausforderungen haben freie Kfz-Händler zu kämpfen, die mit der Kompetenz und Stärke einer Solidargemeinschaft besser zu lösen sind?

Das dominierende Thema ist hier die Internetverseuchung, die 54,79 % der Teilnehmer stört. Dabei ärgern sich die Händler besonders über Küchentischhändler (31,63 %), falsche Preisangaben (22,24 %) und die Marktbehinderung beim EU-Neuwagenverkauf (13,27 %).

Das neue Gewährleistungsrecht stellt für 35,62 % und das Steuerrecht mit Nettowarenlieferungen für 9,59 % der Teilnehmer eine besondere Herausforderung dar.

Die detaillierten Umfrageergebnisse finden Sie online unter www.bvfk.de/umfrageergebnisse

DIE BANK FÜR IHRE FÄLLE.

SCHNELL. SCHLAU. DIGITAL.



Springer Automotive Media
**BEST
BRANDS
2022**
AUTOHAUS | asp



HIER GEHTS ZUR
BANK11 PARTNERSCHAFT!

BANK 11



Sophia Flörsch, geb. 1. Dezember 2000 in München, ist die deutsche Rennfahrerin. Im Alter von vier Jahren begann sie mit dem Kartsport. Bis 2014 gewann sie zahlreiche deutsche und internationale Kartrennen und so manchen Meistertitel. Oftmals mit dem Prädikat „jüngster Sieger und erstes Mädchen“. 2015 wechselte sie in den Automobilrennsport.

Ihr Weg führte sie über Englands GINETTA JUNIOR CHAMPIONSHIP, deutsche und italienische FORMEL 4 Meisterschaften, dann FIA FORMEL 3 zuletzt dann 2021 in die WORLD ENDURANCE WELTMEISTERHAFT (FIA WEC) mit RICHARD MILLE RACING und in die DEUTSCHE TOURENWAGEN MEISTERSCHAFT (DTM).

2022 startet Sophia in der EUROPEAN LE MANS SERIES und bei den 24H von LE MANS, der größten Rennveranstaltung der Welt. P9 bei der ersten Teilnahme 2020 war sicher ein Highlight ebenso wie P1 im Rookie Test im Ende 2021. 2021 war Sophia die erste Frau auf einem Podium der ELMS ever.

Diesen Erfolg wiederholte sie 2022 mit Platz 2 bei den 4H LE CASTELLET. Immer im Wettbewerb gegen mehr oder weniger ausschließlich Männer in der von Testosteron und Adrenalin gesättigten Männerdomäne Motorsport.

BVfK-Vorstandsmitglied Wilfried Vasen traf Sophia Flörsch Ende September in Düsseldorf und hatte Gelegenheit, mit ihr ein interessantes Interview für das BVfK-Magazin *motion* zu führen.

Sophia, Du hattest 2018 einen schweren Unfall im Formel 3 Rennen in Macau, die Bilder gingen damals um die Welt. Wie gehst du heute damit um? Bist du gesundheitlich komplett wieder hergestellt?

Interview mit Sophia Flörsch

Der Unfall ist 2018 passiert und nun bald 4 Jahre her. Ich bin gesund. Das Leben geht weiter. Ich habe klare Ziele. Leider gingen sportlich 1–2 Jahre verloren, weil Entscheidungen nicht so getroffen werden konnten wie geplant. Zwischenzeitlich bin ich drei Mal bei den 24H von Le Mans, die größte Autorennsportveranstaltung der Welt, gestartet und einmal in die Top10 gefahren. In der European Le Mans Series fuhr ich 2021 mit P3 und 2022 mit P2 als erste Frau aufs Podium. Alles gut.

Wie sieht Du derzeit die Rolle der Frau im Formelsport?

Leider ist im Konjunktiv zu antworten: Gäbe es das notwendige Budget und Unterstützung, wäre es in 3–4 Jahren zu schaffen. Der Weg in die F1 führt über die FIA F3 und FIA F2. Dafür braucht es in Summe 8–11 Mio. EUR. Der Erfolg hat im Formelsport ein ziemlich klar definiertes Preisschild. Diese Summen, und oft sogar wesentlich mehr, bezahlten alle F1 Aufsteiger der letzten Jahre. Die Kosten sind nicht „Frauentypisch“. Der Fakt bleibt: Mit diesem Weg und dem richtigen Backing eines Herstellers bzw. Teams ist es möglich um Podien und Siege zu racen.

Wie würdest Du dich mit wenigen Worten heute als Rennfahrerin beschreiben?

Seit ca. 17 Jahren bin ich im Motorsport unterwegs. Es gab unzählige Vergleiche mit Fahrern, die heute in der F1 fahren. Das sind nicht die Rennen, sondern Tests, Sim-Training und andere Chancen, wo man sich sehr fair vergleichen kann. Daher weiß ich ganz klar, was ich kann und welches Potential in mir steckt. Kann ich 100% aus meinem Rennwagen holen, ist es perfekt. Selbst in einer idealen Welt holt niemand mehr als 100% aus einem Auto. Das Potential des Rennwagens und des Teams sind die entscheidenden Regulative. In der F1 sieht man es deutlich und natürlich gilt es für alle Rennserien.

Was machst Du sonst, wenn Du nicht in einem Cockpit sitzt?

Ich mache mir Gedanken, woher das Budget kommen kann. Mein Ziel sind erfolgreiche Win-Win-Kooperationen zu schaffen. Fitness, Sim und Medianarbeit bestimmen den Tagesablauf. Leider sitze ich zu wenig im Rennwagen. Gefühlt sollte ich jeden Tag ins Cockpit steigen. Testtage kosten je nach Auto 15.000 EUR (F3) bis 60.000 EUR (LMP2). Da braucht es dann wieder eine ideale Welt.

Wo werden wir Dich im Jahr 2023 fahren sehen können?

Vermutlich mit einem LMP2 in der WEC (World Endurance Championship) oder der ELMS (European Le Mans Series) und den 24H von Le Mans. Der LMP2 ist ein fantastischer Rennwagen, im Speed und Downforce zwischen F3 und F2. Die WEC ist eine FIA Weltmeisterschaft auf dem Niveau der F1. Das Fahrerniveau ist meiner Meinung nach im Grid höher als in der F1. Öffnet sich eine Türe zur FIA F3, schaue ich mir das Angebot gerne an. Sinn macht dort ein Top5 Team. Sonst fährst du für viel Geld nur hinterher.

Wir haben gesehen, dass du auf den modernen Social Medien Plattformen sehr stark unterwegs bist. Wie sieht Deine Generation das Thema Autofahren und, was unsere Leser besonders interessiert, Autokauf heute?

Autofahren ist Mobilität. Individuell gestaltbare Mobilität. Meine Generation wird von Trends geprägt. Diese Trends verbreiten sich über Social Media einfach viel schneller und eben in Bild und Ton. Wir denken nachhaltiger und gleichzeitig sind wir schnell konsumierende Verbraucher. Eigentlich ein Widerspruch, aber als App Generation gewöhnen wir uns vermehrt an einfache, unkomplizierte Kaufentscheidungen. Ich freue mich, wenn sich mein Freundeskreis für Autos, deren Design und Technik, den Komfort usw. begeistern. Mit dem, was wir kaufen oder nutzen, wollen wir uns identifizieren können. Eigentum muss nicht sein, wenn der Weg zum Kauf schwerer ist als Dinge kurzfristig einfach nur nutzen zu können. Wir sind wohl ziemlich bequem. Ich bin vorbelastet: Ich liebe Autos mit Power, Performance, Ecken und Kanten.

Was sind deine Ziele, was sind deine Zukunftspläne?

Mein Ziel ist die Formel 1. Bis dahin gibt es andere schöne Ziele wie ein Podium bei den 24H von Le Mans, ein Cockpit in der FIA F3, mit meinem Team Erfolge einzufahren oder einfach nur ein Rennen ohne Defekt oder Strategiepech zu beenden. Motorsport ist so unglaublich komplex und spannend. Es sind diese Herausforderungen und die Menschen im Paddock, die ich liebe.

Vielen Dank für das Interview und wir drücken alle die Daumen für deine weitere Karriere, die wir natürlich weiterhin beobachten werden. ■

Kombi-Klassiker für Einsteiger – Zukünftige Oldtimer mit viel Platz

Vor 30 Jahren priesen sich Automobilhersteller – ähnlich wie heute – als Entwickler starker Motoren, modernster Elektronik und ausgetüftelter Raumkonzepte. Daher sind viele der nun zu H-Kennzeichen-fähigen Oldtimern avancierenden Modelle auch heute noch attraktiv. Wir stellen drei 1991 erschienene Kombis vor, die das Zeug zum Klassiker haben und zu günstigen Preisen zu finden sind.

Für etwa 40 % der Bevölkerung bedeutet Autofahren Freiheit und Spaß, bei 43 % lösen Oldtimer positive Emotionen aus. Das ergab die „Classic Studie Young- und Oldtimer 2020“ der BBE Automotive GmbH. Auch Youngtimer fanden Berücksichtigung. Gut 600.000 über 20-jährige sind auf Deutschlands Straßen unterwegs, die zumeist als Freizeit- und Liebhaberautos gefahren werden. Das Poten-

zial, dass diese zum Oldtimer reifen, ist groß. Ebenso wie das Angebot für Enthusiasten, die mit einem komfortablen Kombi der oberen Mittelklasse den Einstieg in das „rosigste Hobby der Welt“ suchen.

Ganz große Klasse: Der BMW 5er Touring (E34)

Den großen BMW 5er als Kombi hatte es bis 1991 noch nicht gegeben. Dabei hatte der Hersteller die Modellreihe bereits im Sommer 1972 mit dem E12 auf den Markt gebracht. Erst knappe 20 Jahre später boten die Münchner von dem Modell E34 (1988 – 1996) eine Kombi-Variante an.



Foto: BMW Classic Group

Hier geht es weiter mit dem Artikel von Renate Freiling:



**IST IHR KUNDE IM
PANNENFALL ABGESICHERT?**

Partner des BVfK

Kein Problem!

Bei uns bekommen Ihre Kunden eine professionelle und schnelle Hilfe bei Panne oder Unfall. Rund um die Uhr an allen Tagen!

Jetzt AvD Mitgliedschaften an Ihre Kunden vermitteln und Provisionen sichern!



www.avd.de/bvfk

Ein großartiges Automobil, für das man am liebsten Denkmalschutz beantragen möchte – Denn so ein Auto wird es nie mehr geben.



Foto: Classiccars Dornstetten

Es gibt Menschen, die kaufen Kleinwagen. Was natürlich völlig unsinnig ist, denn man kann ja auch große Autos kaufen. Große Autos haben große Vorteile. Man findet sie auf überfüllten Parkplätzen leichter wieder, weil sie immer ein gutes Stück rausgucken. Während ein Normalautofahrer dreimal zum Grünschnittcontainer fahren muss bis er sein Zeug los ist, muss der Besitzer eines solchen Cadillac nur einmal fahren. In den Tank passt auch mehr rein und wenn einem der Arzt Bewegung verordnet, kann man um das Auto herumgehen. In spätestens 10 Minuten sind Sie einmal rum. Auch der Benzinverbrauch ist überhaupt kein Thema: Man tankt auf und der Motor nimmt sich was er braucht, alles ganz unkompliziert. Ein Manko gibt es allerdings: Er hat nur vier Aschenbecher – wo das Auto doch als Sechssitzer zugelassen ist.

Das Wesentliche aber ist der unglaubliche Komfort und die Gelassenheit des Antriebs. Man fährt nicht einfach los, man legt ab. Es ist schon eine besondere Ingenieurleistung einen sieben Liter großen V8 Zylinder zu bauen, der nur 179 PS produziert. Dafür verfügt er aber über ein enormes Drehmoment. Im Klartext bedeutet das, dass sich das Auto in der Regel schon leicht oberhalb der Leerlaufdrehzahl bewegen lässt. Deswegen ist

der Kraftstoffverbrauch auch viel geringer, als erwartet. Zunehmend in Vergessenheit geratene Begriffe wie „Laufkultur“ und „souveränes gleiten“ werden hier wieder zu aktuellen Begriffen. Auch die „splendid isolation“ ist ausgeprägt, wie in einem Rolls-Royce: Tür zu, die Welt bleibt draußen. Man sitzt ultrabequem auf ledernen Polstern in seinem eigenen abgeschlossenen Reich. Hinter grün getöntem Glas blickt man über eine Motorhaube von der Größe eines Tennisplatzes in einem anderen Blickwinkel auf die Welt. Warum haben es die da draußen nur alle so eilig? Wenn einem die röhrenden AMG und GTIs um die Ohren fahren – es ficht einen nicht an, nicht hier drin. Er gleitet über die Straße wie eine 200 Fuß Yacht vor St. Tropez über das Meer. Der Cadillac Eldorado ist eine Landyacht. Er beeindruckt zudem mit selbsttätig einschaltenden Scheinwerfern (1977!), einer verblüffenden Handlichkeit und einer geradezu spielerisch leichten Lenkung. Elektrische Sitze und Fenster, Tempomat und Klimaanlage sind selbstverständlich.

Dieser 1977er Cadillac Eldorado befindet sich in einem ungewöhnlich guten Originalzustand: Immer noch im Werkslack, mit originaler Werksinnenausstattung und Werksteppichen. Alles sehr gut erhalten und gepflegt. Er hatte in Kanada

nur zwei Besitzer und seit er 2014 nach Deutschland kam einen. Aus dem Schriftverkehr des deutschen Eigentümers mit der Witwe des Erstbesitzers geht hervor, dass der Tachometerstand auch der wirklichen Laufleistung entspricht. Per heute sind das 56.862 Meilen bzw. 90.979 km. Der Erstbesitzer hatte den Cadillac 1977 als Neuwagen gekauft und hat ihn nach 30 Jahren(!) im Jahre 2007 mit nur 36.900 Meilen verkauft. In der Garantiekarte steht immer noch sein Name.

Sein heutiger Eigentümer hat die ungewöhnlich gute Qualität und Originalität dieses Cadillac Eldorado erkannt und ihn 2014 nach Deutschland geholt. Hier wurde er gründlich gecheckt, gewartet und getüvt. Das H-Kennzeichen hat er auf Anhieb zugesprochen bekommen. Das lohnt sich hier wirklich, denn der Cadillac kostet damit nur € 191,- Kfz-Steuer im Jahr. Er ist seit 7 Jahren in Stuttgart zugelassen.

Ein großartiges Automobil, für das man am liebsten Denkmalschutz beantragen möchte. Denn so ein Auto wird es nie mehr geben.

Gefunden bei www.classic-cars-dornstetten.de



Zwei starke Partner für Ihren Erfolg



Reduzieren Sie die Gewährleistungsansprüche Ihrer Gebrauchtwagenkäufer auf den Betrag der Versicherungsprämie

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

Neuwagen-Anschlussgarantie

- Im Anschluss an zwei- oder dreijährige Werksgarantie des Herstellers
- Laufzeit 12 oder 24 Monate
- Bis 120.000 km Gesamtlauflistung (12 Monate) oder 150.000 km (24 Monate)

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



Ein Jahr neues Gewährleistungsrecht – Bestandsaufnahme und Ausblick in die Zukunft



Die BVfK-Juristen auf Tour: Seminare zum neuen Gewährleistungsrecht

In der letzten Ausgabe der Motion wurde prophezeit, dass das in wesentlichen Teilen neue Gewährleistungsrecht bei einem Verkauf an einen privaten Endkunden insbesondere Gebrauchtwagenhändler wie kaum ein anderes Thema im Jahr 2022 beschäftigen wird. Zehn Monate später kann man zumindest nicht uneingeschränkt behaupten, dass sich diese Vorhersage bewahrheitet hat. Eine erhöhte Quote an Reklamationsfällen kann die BVfK-Rechtsabteilung jedenfalls nicht verzeichnen.

Doch deswegen die Gesetzesverschärfung als Sturm im Wasserglas abzutun, dürfte sehr wagemutig sein. Vielmehr dürfte es plausible Erklärungen dafür geben, dass die Auswirkungen offenbar noch überschaubar sind. Zum einen bildet sich der Fahrzeugmangel auch in der Zahl der Reklamationen ab. Werden weniger Fahrzeuge verkauft, gibt es weniger Beanstandungen. Zum anderen dürfte gelten, was auf dem Deutschen Autorechtstag bereits im März 2022 konstatiert wurde:

Das neue Gewährleistungsrecht: Unbekannt, unerforscht, unterschätzt, verkannt, fehlinterpretiert und ignoriert!

Tatsächlich scheint das neue Gewährleistungsrecht in seiner ganzen Tragweite weder bei den Händlern noch bei den Kunden und deren Anwälten angekommen zu sein. Insbesondere die **erhöhten Formanforderungen** für eine

wirksame Verkürzung der Verjährungsfrist und die Vereinbarung einer negativen Beschaffenheit des Fahrzeugs (wie z. B. eines Unfallvorschadens) werden von vielen Händlern noch nicht beachtet. Glücklicherweise erkennen gleichzeitig die Kunden und Anwälte die Möglichkeiten, die sich aus diesen Nachlässigkeiten der Händler ergeben, bislang nur selten. Aus Händlersicht sollte man jedoch damit rechnen, dass sich die gestärkten Verbraucherrechte schon bald herumsprechen.

In diesem Zusammenhang sei beispielhaft der untaugliche Versuch eines Händlers zur Verkürzung der Verjährungsfrist aus dem Alltag der BVfK-Rechtsabteilung aufgezeigt. Im Kaufvertrag befand sich in Fettschrift der Vermerk:

[] Durch Ankreuzen der Checkbox akzeptiert der/die Käufer/-in die Verkürzung der Verjährungsfrist seiner/ihrer Mängelrechte (Gewährleistung) auf ein Jahr.

Schon vor Änderung des Gewährleistungsrechts durfte man Zweifel daran haben, dass der Händler hiermit die Verjährungsfrist wirksam auf ein Jahr reduziert hat. Denn geht man davon aus, dass alle Verträge des Händlers so gestaltet sind, dürfte man mit guten Gründen vertreten können, dass es sich bei dem Passus um eine Allgemeine Geschäftsbedingung (AGB) – also eine Vertragsbedingung, die unabhängig von ihrer Platzierung im Vertrag für eine Vielzahl von Verträgen formuliert ist – han-

delt. In AGB jedoch kann man z. B. die Haftung für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit nicht begrenzen. Allein schon, weil dieser zwingende Beisatz im Vertrag fehlt, wäre die Verkürzung der Verjährungsfrist auch nach altem Recht aller Voraussicht nach insgesamt unwirksam gewesen. Die Kundin hätte zwei Jahre lang Gewährleistungsrechte anmelden können. Nach dem nunmehr geltenden Recht stellt sich für den Händler noch ein weiteres Problem. Die Verjährung kann nur noch wirksam auf ein Jahr reduziert werden, wenn

1. die Kundin vor Abgabe ihrer verbindlichen Bestellung von der Verkürzung der Verjährungsfrist in Kenntnis gesetzt worden ist, und
2. die Verkürzung der Verjährungsfrist im Vertrag ausdrücklich und gesondert vereinbart worden ist.

Mag man zugunsten des Händlers noch wohlwollend annehmen, dass die zweite Voraussetzung durch das Ankreuzen der Checkbox und den Fettdruck erfüllt ist, so dürfte er hinsichtlich der ersten Voraussetzung zumindest ein Beweisproblem bekommen. Womöglich ist er sich sicher, dass er die Kundin im Verkaufsgespräch auf die Verjährungsverkürzung hingewiesen hat, er muss es jedoch im Streitfall beweisen können. Sonst drohen zwei Jahre lang Gewährleistungsansprüche der Kundin. Die BVfK-Vertragsformulare sind daher in ihrer Gestaltung an die neuen Anforderungen angepasst worden und sehen auch ein gesondertes Dokument vor, in dem die vorvertragliche Aufklärung protokolliert werden kann.

Abgesehen von diesen gewöhnungsbedürftigen, aber wichtigen Formvorschriften ist die Position des privaten Kunden in weiteren Aspekten gestärkt worden. Die höchste Aufmerksamkeit zog dabei die **Ausdehnung der Beweislastumkehr auf ein Jahr** auf sich. Tritt also nunmehr innerhalb eines Jahres seit Auslieferung des Fahrzeugs eine Mangelerscheinung auf, muss der Händler sich entlasten und beweisen, dass diese Erscheinung zum Zeitpunkt der Übergabe an den Kunden noch nicht in ihrer Ursache angelegt war. Der

Handel befürchtete dadurch eine erhebliche Zunahme von Reklamationsfällen, die erst deutlich nach Übergabe des Fahrzeugs auftreten. Eine solche Tendenz konnte bisher zwar nicht festgestellt werden. Womöglich ist aber auch dieser Status quo nicht von Dauer und vielmehr eher trügerisch. So mag an dieser Stelle ebenfalls u. a. ursächlich sein, dass die Verlängerung der Beweislastumkehr nicht jedem Kunden bzw. Rechtsanwalt bekannt ist. Der BVfK-Rechtsabteilung liegen zahlreiche Beispiele vor, in denen der Anspruchsteller offenbar selbst noch von einer lediglich sechsmonatigen Beweislastumkehr ausgeht. Unabhängig davon dürfte in diesem Zusammenhang jedoch eine – bereits bisher nach Auffassung des BVfK von Sachverständigen und Gerichten zu wenig beachtete – Frage erheblich an Bedeutung gewinnen:

Ist es technisch überhaupt vorstellbar, dass eine Mangelercheinung, die erst Monate nach Auslieferung des Fahrzeugs an den Kunden auftritt, schon zum Zeitpunkt der Übergabe in ihrer Ursache angelegt war?

Denn die Beweislastumkehr ist ausdrücklich nicht zugunsten des Kunden anwendbar, wenn die Art der Mangelercheinung mit der Vermutung, sie sei bereits bei Übergabe angelegt gewesen, unvereinbar ist. Generell, aber erst recht bei Defekten, die sich in den Monaten sieben bis zwölf nach Übergabe zeigen, ist die Reichweite der Beweislastumkehr in jedem Einzelfall kritisch zu hinterfragen. Sachverständige werden zukünftig genau beleuchten müssen, ob es tatsächlich denkbar ist, dass ein Schaden an der Zylinderkopfdichtung, der z. B. erst zehn Monate und 20.000 km nach der Auslieferung auftritt, auf eine bei Übergabe vorliegende Ursache zurückzuführen ist. Der BVfK hat berechtigten Grund zur Annahme, dass nicht wenige Reklamationen an dieser Hürde scheitern müssten.

Daneben gibt es eine neue Regelung in Bezug auf die **Anzahl der zulässigen Nachbesserungsversuche**. Die im Gesetz verankerte Faustregel, nach welcher dem Verkäufer grundsätzlich zwei Nachbesserungsversuche hinsichtlich desselben Mangels zu gewähren sind, wird seit der Änderung des Gewährleistungsrechts in Frage gestellt. Denn sie kolli-

diert beim Verkauf an einen Verbraucher mit einer neu eingeführten Vorschrift, die so verstanden werden kann, dass der Verkäufer nur noch einmal nachbessern darf. Die BVfK-Rechtsabteilung hält eine pauschale Begrenzung auf nur noch einen Versuch allerdings für falsch. Es kommt immer auf den Einzelfall an. Dieser Standpunkt findet in der Gesetzesbegründung seine Stütze. Gerade bei technisch besonders komplexen Mängeln oder schwer zu behebbenden Mängeln sollten nach dieser Maßgabe weiterhin mehrere Versuche des Verkäufers möglich sein.

Eine weitere Neuerung, die das Gewährleistungsrecht mit im Gepäck hat, ist **eine Erleichterung der Mangelanzeige** durch einen privaten Verkäufer. Diesen trifft mittlerweile keine Pflicht mehr eine Frist zur Beseitigung eines Mangels zu setzen, da mit der bloßen Defektanzeige automatisch eine angemessene Frist in Gang gesetzt wird. Wie eine angemessene Frist zu bestimmen ist, hängt immer von dem jeweiligen Einzelfall ab und lässt sich nicht pauschal auf eine bestimmte Tages- oder Wochenfrist festsetzen. Für den Verkäufer ist hierbei zu beachten, dass er durch das Vorbringen, er verfüge aktuell nicht über genug Werkstattkapazität, keine längere Frist eingeräumt bekommt. Diese muss notfalls zeitnah durch den Verkäufer geschaffen werden. Zu berücksichtigen ist jedoch, wenn der Verkäufer längere Zeit benötigt, um gleichwertige gebrauchte Ersatzteile zu beschaffen. Dies ist in Zeiten von weltweit gestörten Lieferketten oftmals ein einschlägiges Argument, um als Verkäufer eine Nacherfüllungsfrist zu verlängern.

Das Augenmerk soll außerdem auf die neu eingeführte und kontrovers diskutierte **Haftung des Verkäufers für Waren mit digitalen Elementen** gerichtet werden. Bei einem Fahrzeug sind eine Vielzahl digitaler Elemente installiert, angefangen von der Software eines Motorsteuergeräts bis hin zu digitalen Dienstleistungen rund ums Navigationsgerät, deren Funktion der Verkäufer zu gewährleisten hat. Im Falle der dauerhaften Bereitstellung solcher Elemente (Dauerhaft abgerufenes Navigations-Kartenmaterial, etc.) erhöhte sich die Beweislastumkehr auf 24 Monate. Außerdem gelten

verschärfte Haftungs- und Verjährungsfristen. Darüber hinaus werden digitale Elemente regelmäßig mit Updates versorgt, über die der Verkäufer den Käufer zu informieren und die Updates anschließend bereitzustellen hat. Gleichwohl spielt der komplette Bereich in der täglichen Arbeit der BVfK-Rechtsabteilung (noch) keine Rolle. Dies dürfte vornehmlich daran liegen, dass das Gesetz in diesem Zusammenhang nach dem Wortlaut des Gesetzes sowie der Gesetzesbegründung Haftungsausschlüsse erlaubt, von denen in den BVfK-Vertragsformularen Gebrauch gemacht wird.

Abschließend muss noch erwähnt werden, dass der **Sachmangelbegriff im BGB deutlich komplexer und komplizierter geworden** ist. Bislang hatte eine vertraglich vereinbarte Beschaffenheit Vorrang vor den objektiven Anforderungen der Sache (das Fahrzeug). Seit 01. Januar 2022 muss die Sache (das Fahrzeug) bei Gefahrenübergang gleichzeitig dem vereinbarten (subjektiven), wie auch dem allgemein zu erwartenden, üblichen (objektiven) Zustand entsprechen. Dies kann zur Folge haben, dass dem Käufer trotz genauer Mangelbeschreibung im Kaufvertrag Sachmängelhaftungsansprüche zustehen, wenn nicht ausdrücklich und gesondert vereinbart (und der Käufer vor Vertragsschluss darüber in Kenntnis gesetzt) wird, dass mit dem beschriebenen Mangel gleichzeitig auch eine Abweichung von den üblichen Erwartungen einhergeht.

Trotz bisher wenig fühlbarer Veränderung gilt das Fazit aus dem letzten Jahr unverändert fort:

Für ein sicheres Endkundengeschäft muss der Händler sich intensiv mit der Materie befassen. Es reicht nicht aus, die alten Formulare gegen neue auszutauschen. Der BVfK plant die Durchführung weiterer Seminare. Außerdem bietet der BVfK mit dem Dealer-Management-System AAgent24 eine digitale Lösung an, die es dem Händler leicht macht, die rechtlichen Formalien Schritt für Schritt mit seinem Kunden zu erledigen. ■

Aktuelles zur Hyundai-Situation

ab Seite 66

Vorsicht bei der grenzüberschreitenden Verbringung von Flutautos!

Handel mit reparierbaren Gebrauchtfahrzeugen oder illegale Verbringung von gefährlichen Abfällen?

Die Flutkatastrophe im vergangenen Jahr in der Eifel lässt eine EU-Verordnung aus dem Jahr 2006 zur Verbringung von Abfällen in den Vordergrund rücken, denn sie betrifft auch Fahrzeuge, die so stark beschädigt sind, dass sie nicht mehr instandgesetzt werden können. Dann gelten sie als gefährliche Abfälle und unterliegen strengen Entsorgungsvorschriften. Wer diese nicht beachtet, riskiert erhebliche Probleme bis hin zu strafrechtlichen Maßnahmen wegen illegaler Verbringung von gefährlichen Ab-



fällen. Details finden sich in der Veröffentlichung SAM aktuell Nr. 4/2021 der Sonderabfall-Management-Gesellschaft Rheinland-Pfalz mbH:



Die BVfK-Rechtsabteilung weist darauf hin, dass beim Verkauf von Flutautos, die wieder instandgesetzt wurden, die gleichen Regeln gelten, wie beim Verkauf von reparierten Unfallwagen. Es muss im Vertrag über die Historie und den Umfang der Reparatur aufgeklärt werden.

Neuwagen richtig anbieten – Kein einfaches Unterfangen

Zwischen Lockvögeln und rechtlichem Definitionswirrwarr

„Diese Ganovenbude treibt ja seit ungefähr 100 Jahren ihr Unwesen. Kein einziger der von ihm angebotenen Octavia Combi ist neu, nach keiner der zahlreichen Neuwagen-Definitionen!“

So echauffierte sich jüngst einer der ganz alten Hasen im derzeit leidgeprüften EU-Neuwagenhandel. Einer, wie er, kennt die Marktpreise bei der Beschaffung, wie auch im Verkauf und weiß sofort: da stimmt etwas nicht. Der Anruf bestätigt: das Fahrzeug wurde im August 2020 produziert. Daher auch der günstige Preis. Doch was ist eigentlich falsch an diesem Škoda-Octavia-Angebot?

Eines ist jedenfalls richtig: es handelt sich um einen Neuwagen, denn er aus neuen Teilen gefertigt und bis auf Rangierbe-

wegungen unbenutzt. Doch was kann man sonst noch von einem Neuwagen erwarten?

Wenn nicht ausdrücklich auf etwas anderes hingewiesen wird, dann muss er dazu auch noch „fabrikneu“ sein und der aktuellen Serie entstammen. Doch was ist eigentlich der Unterschied zwischen nur NEU und FABRIKNEU? Ist „nur NEU“ vielleicht die Selbstmontage eines Bausatzes, so wie ein neuer Kleiderschrank von IKEA, den man selbst zusammen-Zimmern muss?

Da es neue Autos in der Regel nicht als Bausätze gibt, geht es hier um etwas anderes, nämlich die Frage, wie lange es schon her ist, dass das Auto vom Band gerollt ist. Denn die Rechtsprechung sagt: **Ein Auto altert auch beim Ste-**

hen. Damit ist ein neues Auto nur dann FABRIKNEU, wenn seit der Produktion nicht mehr als zwölf Monate vergangen sind. Danach ist es nur noch neu, allerdings auf keinen Fall gebraucht, sofern es noch nicht richtig in Betrieb genommen wurde.

Das ist bei dem angebotenen Škoda Octavia nicht der Fall und da er auch der aktuellen Modellversion entspricht, erfüllt er (fast) alle Voraussetzungen, um ihn als **fabrikneuen Neuwagen** anbieten zu können. Wegen seines mehr als 12 Monate zurückliegenden Produktionszeitpunkts ist er allerdings nur noch ein **neuer Neuwagen**. Mehr Informationen erhalten Sie über den QR-Code



Neu oder fabrikneu? Was meint der BVfK dazu?

Wieder einmal stellt sich die Frage, wie weit das mit den Aufklärungspflichten eigentlich noch gehen soll, bzw. welche Umstände man für kaufentscheidend und damit in Werbung und Kaufvertrag angebpflichtig hält. Hat ein Fahrzeug einer unverändert produzierten Baureihe, welches mehr als zwölf Monate seit Produktion gut geschützt gelagert wurde und bei dem keine Tageszulassung die Garantie verkürzt hat, nun plötzlich

von einem Tag auf den anderen nur wegen seiner fehlenden Frische ab dem Autolebens-Tag Nr. 366 an Qualität und Haltbarkeit verloren und ist weniger wert?

Und wie frisch sind eigentlich Neuwagen, die in Korea, Japan und nun auch zunehmend in China produziert werden und dann bis zu 6 Monate in salzhaltiger Luft auf einem Transportschiff verbracht

haben? Werden wir demnächst die Werbung lesen: „Frische Neuwagen aus europäischer Produktion!“ Oder wird das gar zur Selbstverständlichkeit und muss auf die Übersee-Herkunft generell hingewiesen werden? Und würde das dann z.B. auch für den BMW X5 gelten, der in USA produziert wird? Über den QR-Code geht's weiter.



Warum Webseiten gehackt werden – und wie man sich schützen kann

Die Zahl der gehackten Webseiten steigt weiter an, wobei die Absichten der Angreifer die Gleichen bleiben – Geld erpressen, Schadsoftware verbreiten, Nutzerdaten stehlen oder Rufschädigung. Die beliebtesten Methoden, Webseiten anzugreifen, finden Sie hier:

Phishing

Eine der am häufigsten verwendeten Arten, eine Webseite zu hacken, ist der Versand von Phishingmails. Hierbei wird der Nutzer durch das Imitieren von seriösen Unternehmen dazu verleitet, einen Link in einer E-Mail anzuklicken. Besonders tückisch ein aktueller Fall: „Sie haben eine neue Bewertung erhalten“ heißt es in einer täuschend ähnlich nachgebildeten E-Mail, die glauben lässt, es handele sich um eine Nachricht von mobile.de. Der Angreifer versucht hier entweder, Schadsoftware zu verbreiten oder dem Opfer durch das Imitieren einer Login-Seite die Anmelde-daten für eine Webseite zu stehlen.

Serverüberlastung

Nicht immer muss eine Webseite gehackt werden, um Schaden anzurichten. Mit sogenannten DDoS-Attacken lassen sich so viele Anfragen an einen Webserver senden, dass dieser unter Volllast zusammenbricht und für einige Zeit nicht erreichbar ist. Vor allem Aktivistengruppen machen sich dies zunutze, um Aufmerksamkeit auf den Gegner zu lenken und ihm finanziellen oder Image-Schaden zuzufügen.

Verbreitung von Malware

Eine weitere Methode besteht darin, gehackte Seiten so zu manipulieren, dass Besucher automatisch beim Öffnen der Seite eine infizierte Datei herunterladen. Die etwas „gnädigere“ Variante besteht darin, Malware als seriöse Downloads zu tarnen, damit Seitennutzer diese herunterladen und die Schadsoftware dadurch verbreitet wird, wodurch ein Täter an sensible Daten anderer Webseitenbetreiber kommen kann, welche er dann ebenfalls angreifen kann.

Social Engineering

Beim Thema Webseiten-Sicherheit geht es nicht allein um Computersysteme und Netzwerke. Hacker bedienen sich

vermehrt den Methoden des Social Engineering, wobei der Täter den „Faktor Mensch“ als vermeintlich schwächstes Glied der Sicherheitskette ausnutzt, um seine kriminelle Absicht zu verwirklichen. Die zu Beginn angesprochene Methode des Phishings fällt in diese Kategorie, es kann aber auch der Anruf eines vermeintlichen Serveradministrators sein, der Ihr Passwort benötigt oder ein „Techniker“, der mal eben an Ihren Schreibtisch muss, um etwas von einem USB-Stick zu kopieren.

Wie kann man sich schützen?

Wer über keinen professionellen Betreuer verfügt, der sich um die Sicherheit seiner Webseite kümmert, kann mit den folgenden Tipps Schaden abwenden:

Sichere Passwörter

Das schnellste und einfachste Mittel, sich gegen Cyber-Angriffe zu schützen, ist die Verwendung von starken Passwörtern. Verwenden Sie Zahlen, Sonderzeichen und Groß-Klein-Schreibung für Ihre Passwörter und benutzen Sie niemals das gleiche Passwort mehrmals.

Immer aktuell sein

Gerade wenn man seine Seite mittels Content Management System (CMS) verwaltet, sollte man darauf achten, dass nur aktuelle Plugins verwendet werden. Diese CMS sollten in regelmäßigen Abständen aktualisiert werden.

Professioneller Hosting-Anbieter

Ein professioneller Hosting-Anbieter informiert rechtzeitig bei Auffälligkeiten und greift selbst ein, wenn verdächtige Aktivitäten auf dem Webspace erkannt werden. Bevor man eine Webseite erstellt, sollte man seinen Hosting-Anbieter fragen, wie er die Webseiten seiner Kunden schützt.

Sensibilität für potenzielle Täuschung

Seien Sie sich bei jeglicher Kommunikation über die Identität Ihres Gegenübers bewusst oder überprüfen diese gegebenenfalls. Lassen Sie Passwörter nicht auf Zetteln am Arbeitsbereich liegen und loggen Sie sich aus Anwendungen, Webseiten der Ihrem Computer aus, bevor Sie den Arbeitsplatz verlassen. ■



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 Wittlich OHG
Im Ahlen 9 · 56269 Dierdorf

www.kfz-pfandkredithaus.de

Negative Google-Bewertungen: Was ist erlaubt, was nicht und wie geht man dagegen vor?

Ein positiver Bewertungsdurchschnitt bei gängigen Online-Präsentationsplattformen wie Google, Autoscout24 oder Mobile kann die Aufmerksamkeit potenzieller Kundschaft schnell auf sich ziehen, denn wer (augenscheinlich) zufriedene Kunden hat, bei dem kauft man gern. Grundsätzlich ist die Möglichkeit, dem persönlichen Eindruck durch Abgabe einer Bewertung Ausdruck zu verleihen, zu begrüßen, denn Erfahrungsberichte sind häufig hilfreich, um nicht in unerwartete Fallen zu tappen, sondern einen seriösen Autohändler zu finden. Allerdings bringt die Möglichkeit, alles und jeden bewerten und in eine entsprechende Skala einsortieren zu können, auch ihre Schattenseiten mit sich. Nicht nur der Druck, den Erwartungen der Kundschaft um jeden Preis gerecht zu werden, um keine negativen Rezensionen zu erhalten, ist mitunter immens. Unter den Bewertern tummeln sich auch solche, die offenbar „mit dem falschen Fuß aufgestanden sind“ und ihren Unmut anschließend in Form von einer negativen Bewertung kundtun.

Berechtigte Kritik oder geht das zu weit?

Grundsätzlich ist zu unterscheiden zwischen Bewertungen, die einen Kommentar enthalten und solchen, bei denen lediglich Sterne vergeben werden, ohne die damit zusammenhängenden Erfahrungen weiter zu erläutern. Wie verschiedene deutsche Gerichte bereits festgestellt haben, sind zumindest solche 1-Sterne-Bewertungen ohne Text unzulässig, die auf keinerlei persönlichen Erfahrungen beruhen, die schützenswerten Interessen des Unternehmens in besonderem Maße beeinträchtigen und nicht von der Meinungsfreiheit gedeckt sind. Diese herrscht prinzipiell auch im Netz. Daher kann der Kunde seine Erfahrungen mit dem Händler ausführlich schildern, ohne etwaige Zensuren befürchten zu müssen. Naja - fast, denn natürlich dürfen keine unwahren Tatsachen behauptet



oder Personen / Unternehmen in unzulässiger Weise herabgewürdigt werden.

Beispiele:

Die Bezeichnung als „Betrüger“ dürfte unzulässig sein, wenn hierdurch der wahrheitswidrige Eindruck entsteht, es sei ein Betrug im strafrechtlichen Sinne begangen worden. Auch die Aussage „Ich würde hier bestimmt nichts mehr kaufen“ kann ohne weitere Erläuterungen unzulässig sein, da sie derart abstrakt gehalten ist, dass zu viele Interpretationsmöglichkeiten im Hinblick auf die Verhaltensweise des Bewerteten bestehen.

Meinungen hingegen sind grundsätzlich erlaubt, dürfen aber die Grenze zur Schmähkritik nicht überschreiten. Schmähkritik wiederum ist gegeben, wenn die Aussage nur noch der Diffamierung der bewerteten Person und keiner sachlichen Diskussion mehr dient.

Wie schaffe ich Abhilfe gegen unzulässige Bewertungen?

Zunächst gilt es abzuwägen, welcher Weg im vorliegenden Fall die optimale Vorgehensweise bietet. Es besteht zum einen die Möglichkeit der Antwort und Klarstellung auf eine negative Bewertung. Durch eine sachliche Schilderung und Darstellung des Sachverhalts aus Sicht des Händlers, vermag man die zunächst einseitig beschriebene Situation

für die anderen Leser ins rechte Licht zu rücken. Dies empfiehlt sich vor allem in den Fällen, in denen ein Löschungsantrag keinen Erfolg verspricht. Daneben kann ein Antrag auf Löschung der negativen Bewertung gestellt werden, welcher eine Überprüfung der Bewertung durch Google bewirkt. Dieser stellt das deutlich effektivere Mittel dar, da somit sowohl die negative Bewertung an sich als auch eine mögliche schlechte Sterne Bewertung verschwindet..

Was tun, wenn meiner Beschwerde nicht abgeholfen wird?

Google-Bewertungen werden in der Regel geprüft, Beanstandungen an den Bewerter weitergeleitet und gelöscht, wenn dieser auf seine Anhörung nicht reagiert. Geht es rechtlich zu sehr in die Tiefe, werden Löschungsanträge auch häufiger unter Verweis auf nicht erkennbare Verstöße gegen die Google-Richtlinien oder geltendes Recht zurückgewiesen. Eine detaillierte Prüfung und Auseinandersetzung von Google, ob die Bewertung eines möglichen Käufers z. B. bezüglich einer Mangelhaftigkeit eines Fahrzeugs berechtigt ist, wird somit grade nicht vorgenommen. Denn Google prüft nur sogenannte „offensichtliche Verstöße“ und „unschwer zu erkennende Rechtsverletzungen“. In einem solchen Fall hilft nur noch der ordentliche Rechtsweg. Mittlerweile wurde gerichtlich entschieden, dass Google auch in Deutschland verklagt werden kann. Ein gerichtliches Verfahren sollte jedoch im Hinblick auf die Dauer und die Gefahr der Prozesskosten ausschließlich als ultima Ratio in Betracht kommen. Sofern die Bewertung auch strafrechtlich relevante Bestandteile enthält, sollte man sich zusätzlich an die Strafverfolgungsbehörden wenden. ■

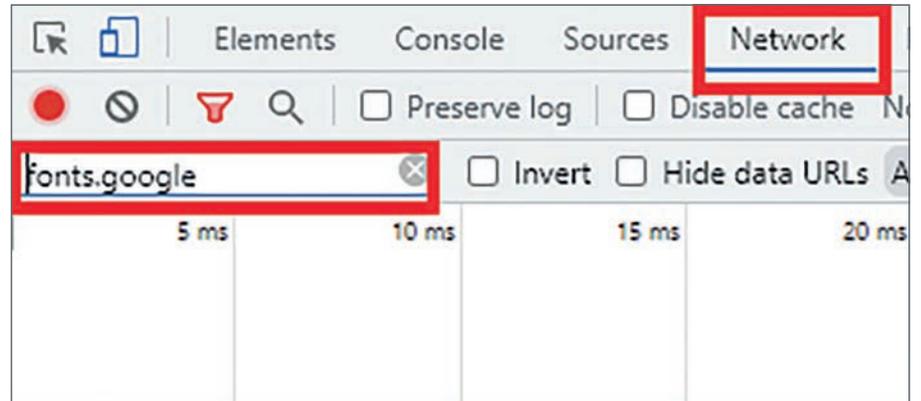
BVfK-EVENT 2023

6. Mai 2023 bei
„Rhein in Flammen“



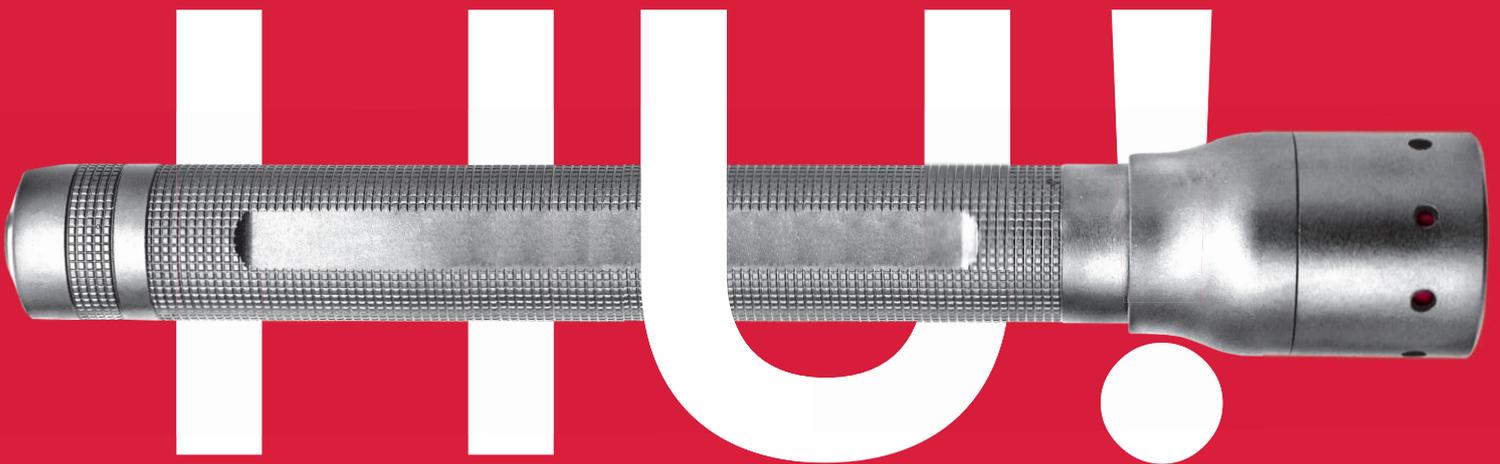
Google Fonts: Fragwürdige Abmahnungen – Abzocke wegen Datenschutz-Verstoß

Der BVfK-Rechtsabteilung liegen nicht nur aus dem Mitgliederkreis Informationen vor, dass eine deutschlandweite Abmahnwelle gegen Webseiteninhaber läuft, die aufgefordert werden, wegen eines Verstoßes gegen die DSGVO Schadensersatz in Höhe von 100,00 € nebst Anwaltskosten zu zahlen. Dabei geht es um die s.g. Google Fonts. Hierbei handelt es sich um ein interaktives Verzeichnis mit über 1.400 Schriftarten, die Google zur freien Verwendung zur Verfügung stellt, ohne dass diese auf den eigenen Server hochgeladen werden müssen. Beim Aufruf der Webseite durch einen Besucher werden die Schriften über einen Google-Server nachgeladen, was gleichzeitig bewirkt,



dass u.a. die IP-Adresse an Google übertragen wird. Eine notwendige Einwilligung des Besuchers hierfür liegt in der Regel jedoch nicht vor.

Über den QR-Code gelangen Sie zu dem vollständigen Artikel.



TECHNIK BRAUCHT SICHERHEIT

Heute sind wir ein großes Unternehmensnetzwerk und die Nummer eins unter den amtlich anerkannten Überwachungsorganisationen freiberuflicher Sachverständiger. Dabei unterstützen wir Sie als zuverlässigen Partner, damit Sie sich Ihrem Kerngeschäft widmen und für die Zufriedenheit Ihrer Kundinnen und Kunden sorgen können. Lassen Sie uns gemeinsam den Weg in die Zukunft ebnen!

WARNMELDUNG: Neue Betrugsmasche in Verbindung mit Logistikunternehmen „DASCAR CARGO“

Aus dem Mitgliederkreis wurde der BVfK auf Geschäftsgebaren aufmerksam gemacht, hinter denen eine betrügerische Absicht zu vermuten ist. Fahrzeuge werden in den gängigen Fahrzeugbörsen beworben. Nach der Kontaktaufnahme mit dem Verkäufer stellt sich heraus, dass sich das Fahrzeug in Großbritannien befindet, wo sich Linkslenker aufgrund des geltenden Rechtsverkehrs kaum weiterveräußern ließen. Das noch in Deutschland zugelassene Fahrzeug sei außerdem aufgrund der im Ausland zu entrichtenden hohen Zulassungs- und Versicherungsgebühren noch nicht angemeldet worden. Lichtbilder des Fahrzeugs, in diesem Fall ein AUDI A3 für 15.000,00 €, werden im Vorfeld ebenso übermittelt wie eine aus-

führliche Zustands- und Ausstattungsbeschreibung.

Das Fahrzeug solle seitens des Logistikunternehmens „DASCAR CARGO“ nach Deutschland verbracht werden, wobei der Verkäufer die Versandkosten übernehme und dem Käufer die Möglichkeit einräumt, das Fahrzeug 3 Tage lang zu testen. Die Firma DASCAR CARGO soll berechtigt sein, den Kaufvertrag zu schließen und den vollen Kaufpreis in Empfang zu nehmen, der bei Übergabe zu entrichten ist. Gefällt einem das Fahrzeug nach Ablauf des „Inspektionszeitraums“ nicht, soll man entweder den Kaufvertrag unterschreiben oder den gezahlten Kaufpreis zurückverlangen dürfen.

Ein Impressum lässt sich der Internetseite von DASCAR CARGO nicht entnehmen. Sucht man das Unternehmen bei Google, werden ganze 4 Einträge ausgegeben, die Webseite des Unternehmens und 3 weitere Verweise auf eine Neuregistrierung der Domain im Oktober vergangenen Jahres.

Der Verdacht liegt nahe, dass man weder ein Fahrzeug noch den gezahlten Kaufpreis (zurück-)erhält, wenn man den Anweisungen von Verkäufer und DASCAR CARGO folgt. Dafür sprechen nicht nur Aufbau und Inhalt der Website, das Fehlen jeglicher Informationen über das Unternehmen sowie der geschilderte Abwicklungsprozess, aber auch der Dialog mit dem Verkäufer legen betrügerische Absichten nahe. ■

BVfK hinterfragt: TTR Europe GmbH / TTR AG

Was haben die Carrus Context GmbH, die J.R. Cargo Verwaltungsgesellschaft mbH und die TTR Europe GmbH gemeinsam? Sie firmieren alle unter derselben Adresse: Am Schneckenacker 48, D-41541 Dormagen. In diesem Wohnhaus war übrigens zum 1.7.2019 eine 2-Zimmer Wohnung mit 55 qm für 540,- € incl. einem Stellplatz zu vermieten.

Das Team des Ende 2018 gegründeten Autohändlers TTR kann lt. Website „... auf über 35 Jahre Erfahrung in der Automobilbranche zurückgreifen“. Ob sich die mindestens 35 Jahre Erfahrung auf mehrere Personen, als nur den Geschäftsführer Heinrich Schiefer verteilen, ist nicht bekannt. Der teilt sich allerdings vermutlich sein Büro mit Carrus-Context-GmbH-GF Ralph Oscar Müller, wenn dieser nicht gerade in der Schweiz weilt. Für diesen Fall hat TTR-GF Heinrich Schiefer dann Prokura für die Carrus GmbH, die übrigens zuvor Care einhundertachtzig GmbH hieß. Gegründet am 20.03.2007 beim Amtsgericht Düsseldorf. GF Robert Buchalik. Es folgten mehrere Geschäftsführer, u.a. Utz Brömmekamp.



Das führt zur „Buchalik Brömmekamp Rechtsanwalts-gesellschaft mbH – Ihre Experten für Sanierung, Restrukturierung und Insolvenzrecht in Düsseldorf“. Adresse: Prinzenallee 15, 40549 Düsseldorf.

An dieser Adresse finden oder fanden sich auch die Firmen:

- Care einhundertfünfundneunzig GmbH,
- Care einhundertneunundneunzig GmbH,
- Care zweihundertunddrei GmbH,
- Care zweihundertundsechs GmbH,
- Care zweihundertundzehn GmbH,
- Care zweihundertundelf GmbH und
- Care einhundertsechszwanzig GmbH

Und vermutlich viele andere mehr, wie auch die Care einhundertachtzig GmbH, aus der ja später die Carrus Context GmbH mit GF Ralph Oscar Müller wurde, der sich auch noch für die Geschäfte der Harmonie Naturprodukte GmbH, Fuggerstr. 7-11 aus

41468 Neuss verantwortlich zeigt und wie gesagt aus der Schweiz stammt. Prokurist der Harmonie GmbH ist übrigens TTR-GF Heinrich Schiefer. In der Schweiz findet sich dann die TTR Schweizer AG (vorm. TTR Schweizer GmbH), „Der Familienbetrieb Ihres Vertrauens“. Und auch hier: „35 Jahre Erfahrung in der Autobranche zeichnen uns aus.“ Und ebenfalls Ralph Müller, der zwischenzeitlich GF war und später als Verwaltungsrat fungierte.

Soweit ein Auszug der im Internet zu findenden Informationen. Anlass für die Recherche war die Bitte eines Mitgliedes um Bestätigung der BVfK-Mitgliedschaft der TTR Europe GmbH, deren Website vorübergehend mit dem BVfK-, wie auch dem EAIVT-Logo geschmückt war. In beiden Verbänden ist die Firma, die derzeit wohl recht interessante Angebote verteilt, nicht als Mitglied registriert. Bis auf diese rechtswidrige Nutzung der Verbandslogos, unvollständigen Impressumsangaben und eine ältere offene Rechnung der TTR Schweizer GmbH konnten keine negativen Informationen über die hier erwähnten Firmen und Personen herausgefunden werden. ■



KEINE BEWEGUNG

... entgeht uns.

Zeitgemäße Sicherheitskonzepte für Ihr Autohaus

Mit Fachkompetenz sowie langjähriger Expertise unterstützt SECONTEC Sie gern individuell bei der Planung und Umsetzung intelligenter Sicherheitskonzepte für den Innen- und Außenbereich Ihres Autohauses. Dabei betreuen wir Sie von der Erstberatung, der umfassenden Technikinstallation bis zur Live-Überwachung.

Wir vermeiden Schäden – bevor sie entstehen.

LiveVideofernüberwachung – zum Schutz vor Diebstahl, Brand und Vandalismus:

- / interaktives Video-Alarmsystem im Autohaus
- / LiveFernüberwachung durch die SECONTEC Video-Leitstelle
- / aktive Audioansprache zur Täter-Abschreckung
- / Spezialisierung im Bereich Automotive – über 800 zufriedene Autohaus-Kunden

1

Tätererfassung durch Video

2

Live-Ansprache/Meldung

3

Wachschutz-/Polizeieinsatz

4

Täterüberführung



SECONTEC GmbH
Georgstraße 38
30159 Hannover

MIT SICHERHEIT GENAU IHR KONZEPT.
0511 8071-296 info@secontec.de

Wir beraten Sie gern.

IBAN-Manipulation bei Einkäufen über Versteigerungsplattformen

Ein BVfK-Mitgliedsunternehmen berichtet, dass es bei einem Fahrzeugkauf über eine Versteigerungsplattform Opfer eines Betruges geworden ist. Kurz nach Ersteinigung eines Fahrzeugs erhielt der Händler die Rechnung von der üblichen E-Mail-Adresse zentrale.abrechnung.de@xxx.com. Wenige Tage später empfing er zudem eine Zahlungserinnerung von der – ebenfalls augenscheinlich regulären – E-Mail-Adresse mahnabteilung.de@xxx.com. Der Händler wurde misstrauisch, als keine Empfangsbestätigung einging, obgleich er den Rechnungsbetrag auf die sowohl in der Rechnung als auch in der Zahlungserinnerung aufgeführte Bankverbindung überwiesen hatte. Tatsächlich ergab eine Nachfrage, dass das Geld nicht auf einem Konto der Versteigerungsplattform eingegangen ist.

Offenbar ist es kriminellen IT-Spezialisten erneut gelungen, den Datenverkehr zu hacken und die Informationen zur Bank-

verbindung zu ändern. Statt der IBAN der Versteigerungsplattform findet sich auf der Rechnungsversion, die der Händler erhält, eine andere Bankverbindung. Der Händler überweist den Kaufpreis, der jedoch nicht bei der Versteigerungsplattform ankommt.

Der BVfK rät seinen Mitgliedsunternehmen daher zur Vorsicht und sorgfältigen Prüfung bei der Bezahlung nach Fahrzeugankäufen über Versteigerungsplattformen. Im hier vorliegenden Fall lief die falsche IBAN auf ein deutsches Konto und endete mit ***855. Sollten weitere BVfK-Mitglieder betroffen sein, können sie sich gerne an die BVfK-Rechtsabteilung wenden.

Generell empfiehlt der BVfK:

- Zahlen Sie nur an bekannte Bankverbindungen.
- Lassen Sie sich die Bankverbindung vor der Überweisung telefonisch vom

Empfänger des Geldes bestätigen.

- Bei neuen Geschäftspartnern besonders vorsichtig sein und lieber auf Services wie www.bezahl.de zurückgreifen.
- Prüfen Sie den E-Mailheader, ob in Wirklichkeit nicht etwa eine andere Absender-Adresse zwischen den Zeilen steht, die lediglich im Envelope-Tag die vermeintlich richtige Absender-Adresse beinhaltet.
- Googlen Sie nach „Mailheader anzeigen + Ihr E-Mailprogramm (Outlook, Thunderbird, Apple-Mail etc...)“. Meist lässt sich das ohne großen Aufwand mit nur einer Tastenkombination oder ein paar Klicks bewerkstelligen.
- Sorgen Sie für eine aktuelle und ausreichende Netzwerk- und E-Mail-Security, damit Ihre Daten nicht von Dritten missbraucht werden. Sprechen Sie mit Ihrem IT-Dienstleister über mögliche Konzepte und Maßnahmen. ■

Ich schreibe Sie anonym an, weil ich Angst habe...

„Sehr geehrte Damen und Herren, ich schreibe Sie anonym an, weil ich Angst habe, Angst um mich, um meine Kinder, um meine Tiere und ja ich habe Angst, dass an meinem Auto/Haus etwas präpariert wird...“ Nun folgt die abenteuerliche Schilderung eines florierenden Autohandels, der unter den Augen der Nachbarn fast komplett auf der Straße abgewickelt wird. Dazu werden auch die Parkflächen der näheren Umgebung genutzt, die dementsprechend durch abgemeldete Fahrzeuge blockiert sind. Es gibt wohl lediglich einen BMW mit normaler Zulassung, dessen schwarze Kennzeichen jedoch immer just an die Autos geschraubt werden, die gerade bewegt werden müssen.

Dieser florierende Autohandel soll von einer Mutter und ihrem Sohn betrieben werden, die wohl rumänischer Herkunft sind und angeblich Sozialhilfe beziehen. Die bereits mehrfach herbeigerufene Polizei scheint nicht in der Lage



zu sein, gegen diese Missstände in der hessischen Kleinstadt Nidderau vorzugehen.

Nicht immer sind die Abgründe, die sich in einigen Bereichen des Autohandels auftun, so spektakulär. Aber auch die etwas gepflegteren Vertreter der Abtei-

lung Küchentischhandel sind oft nicht nur mit allen Wassern gewaschen, sondern konkurrieren schlicht und ergreifend mit wesentlich erleichterten Wettbewerbsbedingungen: ihr Kostenapparat, der von Personal, Raumkosten bis hin zu Steuern und Abgaben so ziemlich auf alles verzichtet, was einen großen Teil des Rohgewinns verzehrt, ist so gering, dass beim Einkauf höhere Preise gezahlt und beim Verkauf niedrigere gefordert werden können – und dennoch am Ende mehr übrig bleibt.

Der BVfK kümmert sich um die Stabilisierung der Rahmenbedingungen auch in diesem Bereich des unlauteren Wettbewerbs und hat daher das Schreiben an die zuständigen Behörden weitergeleitet. Informationen über solche und ähnliche Missstände können an die BVfK-Rechtsabteilung gemeldet werden. Diskretion ist auch hier selbstverständlich. ■

Zulassung nervt? Uns nicht.



Wir übernehmen für Sie die Kfz-Zulassung – heute und in der Zukunft.

Ob vor Ort, online oder über unser Steuerungsportal **ON**, mit unserem Zulassungsdienst geben wir Ihnen die Zeit zurück, die Sie sonst auf dem Amt verbringen würden.

Und wir bleiben auch an Ihrer Seite, wenn im kommenden Jahr die i-Kfz Großkundenschnittstelle kommt, indem wir Ihre IT-Integration fachkundig mit unseren Systemen umsetzen.

zulassen.einfach.digital.

 **KROSCHKE**

Wohnmobildiebe geschnappt – In Aachen klickten die Handschellen

An Aufwand hatten es die Wohnmobildiebe nicht mangeln lassen. Doch zur Professionalität zählt in Diebeskreisen auch ein erfolgreiches Ende und das hatte man sich wohl eher mit vollen Taschen an der spanischen Mittelmeerküste als im Gewahrsam der Polizei vorgestellt. Denn an der Costa Brava schien es doch recht einfach zu sein, an Nachschub für dieses zwar lukrative, jedoch durchaus risikoreiche Geschäft zu gelangen. Den dann schnell und zum guten Preis an die Frau oder den Mann zu bringen, schien auch diesmal recht einfach.

Nur hatten die Interessenten bedauerlicherweise statt Bargeld Handschellen mitgebracht. Diese funktionierten perfekt und erzeugten ein kurzes „Klick, Mit-



te Juni in Aachen nur wenige Meter von der belgischen Grenze entfernt.

Denn nicht nur viele der in Zeiten hoher Nachfrage und ebenso knappen, wie

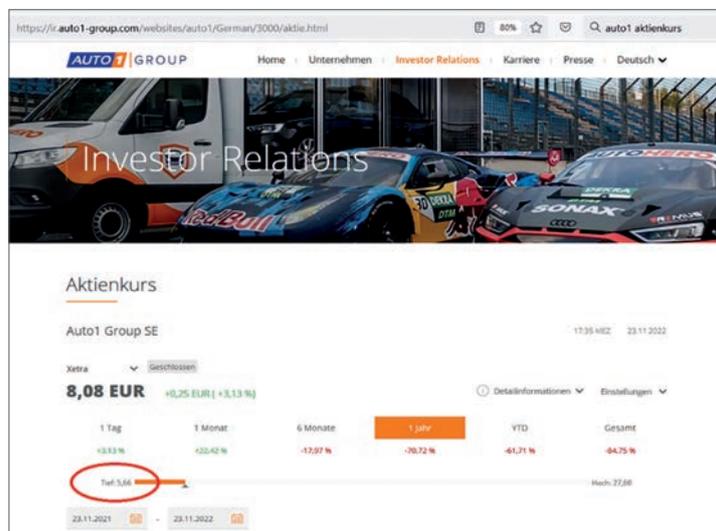
teurem Angebot verzweifelt nach einem rollenden Urlaubsdomizil Suchenden hatten die Kleinanzeigen bei eBay angeklickt, sondern auch die Ermittler der Aachener Kriminalpolizei.

Somit konnten sich auch die BVfK-Juristen die unangenehme Aufgabe ersparen, darüber aufzuklären, dass man dem Verbraucher den gutgläubigen Erwerb an zuvor unrechtmäßig erworbenem Eigentum u.U. durchaus gestattet, der Händler hingegen in der Regel auch bei gleichen Konstellationen als „bösgläubig“ eingestuft wird und somit dann nicht nur sein Geld, sondern auch das Fahrzeug mit perfekt gefälschten Papieren wieder los ist.

Weitere Infos zum Thema gut- oder bösgläubiger Erwerb siehe Seite 62. ■

AUTO1-Aktie auf neuem Rekordtief – Absturz von 56,60 € auf 5,66 €

Wer zwischen dem 26. Januar und dem 2. Februar 2021 100.000 € in Auto1-Aktien gezeichnet bzw. investiert hat, der konnte am 4. Februar, dem ersten Handelstag, bereits 45.000 € Gewinn erzielen. Die Aktie war vom Ausgabepreis von 38 € auf 56,80 € gestiegen. Ein Käufer, der dann ein solches Paket zu diesem Kurs geordert, die Aktien am 12.10.2022 verkaufen wollte, musste sich mit 5,66 € pro Aktie zufriedengeben müssen und ei-



nen Verlust von mehr als 90.000 € realisieren. Das Geld ist allerdings nicht weg, sondern nur woanders. Unter anderem bei den so genannten Foundern Bertemann und Koç, die zum richtigen Zeitpunkt einen Großteil ihrer Aktien verkauft haben. Die dürfte es daher wohl auch nicht so sehr schmerzen, dass die Auto1-Aktie inzwischen aus dem MDAX abgestiegen ist. Am 23.11.2022 notierte die Aktie bei 8,08 Euro. ■

VORSICHT! Global Trust erneut aktiv

Eigentlich schien die Firma GLOBAL-Trust von der Bildfläche verschwunden, nachdem sie im Jahre 2021 zahlreiche Urkunden an Kfz-Händler verschickte, mit denen diese als „TOP Autohändler“ ausgezeichnet wurden. Dass es sich hierbei um wohl eher eine



„dreiste Abzocke“ handelte, merkten viele zu spät. Nun sind überraschenderweise

erneut Urkunden im Umlauf. In diesem Beitrag erfahren Sie, was es damit auf sich hat, wie Sie reagieren sollten und was Sie zu befürchten haben, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist.



BVfK-Auktionsportal – Neue europaweite Vertriebspotentiale

Am 2. April 2022 war Premiere für ein neues BVfK-Projekt. BVfK-Händler haben seitdem die Möglichkeit ihre Fahrzeuge über das BVfK-Auktionsportal europaweit in 40 Ländern anzubieten und zu versteigern. Gemeinsam mit dem BVfK-Partner **Auktion & Markt** konnte so der Wunsch vieler Händler erfüllt werden, die sich mehr europa-internationale Geschäfts-



potentiale wünschten. Das Auktionskonzept geht flexibel auf die Bedürfnisse der

Händler ein. Bieter können für Fahrzeuge, die den Aufrufpreis nicht erreichen, Gebote unterhalb des Aufrufpreises abgeben. Nun kann der anbietende Händler kurzfristig entscheiden, ob er auf eines dieser Angebote eingeht und so doch noch ein Geschäft realisiert. Die Nachverhandlung erfolgt dann durch den BVfK-Partner Auktion Markt. ■



ACD-Mobil: professionelle Neuwagenvermittlung jetzt mit neu integrierter Vermittlervollmacht

ACD-Geschäftsführer **Torsten Jänig** lobt die seit 2016 bestehende Partnerschaft mit dem BVfK. „Wir suchen ständig nach Optimierung und Verbesserung unserer Plattform, die unseren Partnern bis zu 45% Rabatt bei Bestellfahrzeugen bietet.

Daher wird auch mit der neu integrierten Vermittlervollmacht die Abwicklung über den vermittelnden BVfK-Partner sichergestellt.“ ■

www.acd-mobil.de

Kfz-Fischer mit neuer Werkstatthalle von Hacobau GmbH

Eine gut ausgestattete Werkstatt stellt für einen Kfz-Betrieb die Grundlage des erfolgreichen Geschäfts dar.

Im Rahmen des Hallenbaus für den Kfz-Meisterbetrieb Fischer wurde das klassische Baukastensystem der Hacobau Hallenkonstruktion aufgegriffen und mit neuem Fassaden- und Fenstersystem modernisiert. Das Ergebnis ist ein hochfunktionales Gebäude, das sowohl den Ansprüchen der Mitarbeiter als auch dem Image des Unternehmens gerecht wird. Dank der modularen Bauweise und der unkomplizierten Montage der vorgefertigten

Elemente konnte das Projekt innerhalb von nur sechs Wochen realisiert werden.

Um die energetischen Anforderungen zu erfüllen, wurden die Außenwände mit einer hochgedämmten Fassade nach der neuesten Energieeinsparverordnung ausgestattet. So muss weniger Heizenergie eingesetzt werden und Fischer spart jährlich Geld.

Der Kfz-Meisterbetrieb Fischer ist mit dem Ergebnis sehr zu-

frieden und kann nun in den neuen Räumlichkeiten noch effizienter arbeiten. Auch die Mitarbeiter der Firma sind begeistert von der neuen Arbeitsumgebung und den modernen Arbeitsplätzen. „Wir haben hier alles, was wir brauchen“, sagt ein Mitarbeiter. „Die Halle ist hell und freundlich, und die Technik ist top.“ ■



Reifenlagerhallen Reifencontainer Reifenregale TOP-QUALITÄT DIREKT AB HERSTELLER		
Über 1000 Referenzen für Kfz-Betriebe/Reifenhändler	Hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis	
Werkstatthallen Direktannahmen Autohausbau INDIVIDUELLE PLANUNG PREISWERTER SYSTEMBAU		
Über 400 Referenzen für Kfz-Betriebe	Günstige Systembauweise	
Verkaufspavillons für Gebrauchtwagenplätze INDIVIDUELL MODERN WERTBESTÄNDIG		
Über 300 Referenzen für alle Automarken	Preiswert dank Modulbauweise	
Hacobau GmbH • Tel. 051 51 - 8098 76 • info@hacobau.de • www.hacobau.de		

Mit BVfK-DIGITAL erfolgreich Fahrzeuge an- und verkaufen

In den letzten Jahren hat die BVfK-Digitalabteilung zahlreiche digitale Produkte entwickelt, die den BVfK-Händler bei der täglichen Arbeit unterstützen und ihm helfen, erfolgreich Fahrzeuge zuzukaufen und anschließend zu vermarkten. Wir haben einigen unserer Händler bei der täglichen Arbeit mit den digitalen Produkten des BVfK über die Schulter geschaut und uns ihr Feedback eingeholt.

Thomas Wittlich vom Gebrauchtwagenhaus Wittlich in Dierdorf (www.gebrauchtwagenhaus.com) ist großer Fan vom BVfK-Kollegenangebot. „Über das System habe ich dieses Jahr bestimmt schon zehn Fahrzeuge verkauft.“, sagt Thomas Wittlich. Er meldet sich dazu einfach in unserem DMS-System, dem Agent 24, an, wählt aus seinem Fahrzeugbestand das gewünschte Fahrzeug aus und kann es anschließend über den Button „Kollegenangebot versenden“ an alle BVfK-Mitglieder versenden.

Herr Wittlich nutzt auch den iFrame der BVfK-Ankaufplattform www.fahrzeugankauf.de, und ist begeistert: „Ich konnte auf diesem Weg schon zwei Dutzend Fahrzeuge erfolgreich ankaufen.“

Wenn Herr Wittlich für seine Interessenten kein passendes Fahrzeug auf Lager hat, lädt er sie regelmäßig ein, auf der BVfK-Autowelt nach einem passenden Fahrzeug zu suchen. Beim Zukauf bei seinen Kollegen im BVfK schätzt er die hohe Verlässlichkeit und Seriosität der anderen Mitglieder. Bei der Einstellung seiner eigenen Fahrzeuge nutzt er auch immer die Möglichkeit, seine Fahrzeuge per einfachem Klick für den Online-Direktkauf auszuwählen. So können seine Kunden vom Sofa aus den Traumwagen bestellen und bis vor die Haustüre liefern lassen > www.autokauf-vom-sofa-aus.de.

Matthias Muck aus Frankfurt (www.muck-automobile.de) nutzt eine für ihn individualisierte BVfK-Händlerwebseite mit Content Management System

BVfK Fahrzeugankauf

Die Option für Fahrzeugbewertung, Ankauf- und Inzahlungnahme für die eigene Händlerwebseite

Mit dem iFrame der BVfK-Ankaufplattform „www.fahrzeugankauf.de“ bieten BVfK-Händler den Besuchern ihrer Webseite eine echte Option zur Fahrzeugbewertung und Inzahlungnahme ihres „Alten“ mit einer fairen Ankaufkalkulation. Auch Neuwagenvermittler, die keine Gebrauchtwagen in Zahlung nehmen, profitieren: Sie können ihren Kunden über eine wichtige Hürde zum Vertragsabschluss helfen:

„Hier werden Sie Ihren Alten los: www.fahrzeugankauf.de!“

Wie funktioniert BVfK-Fahrzeugankauf und wie kann man auf und mit seiner Webseite profitieren?



Hier geht's zum Erklär-Video:



BVfK Autowelt

Die BVfK-Autowelt ist online: Die neue Internet-Börse exklusiv für BVfK-Mitglieder

- Start mit 30.000 Fahrzeugangeboten.
- Online-Autokauf mit BVfK-Sicherheit und auf Wunsch auch vom Sofa aus.
- Vom Sofa aus den Traumwagen bestellen und bis vor die Haustür liefern lassen.
- Unkompliziert und sicher mit Rückgabegarantie – das wünschen sich 49 %* der Autokäufer.

* Lt. einer Befragung im Auftrag von Autoscout24 vom 08.04.2020.



Scannen und entdecken:



STREETBOOSTER

Ideale Ergänzung zum Auto im Nahbereich

STREETBOOSTER One

- Nur 13.5 kg
- Passt in jeden Kofferraum
- 26 km Reichweite



STREETBOOSTER Two

- Starker Motor
- Wechselakku
- 33 km Reichweite



Gute Zusatzerträge für KFZ-Händler

Erweitern Sie Ihr Verkaufsprogramm um:

Top E-Scooter von Streetbooster

Beste Qualität
Top Service
7 Jahre Ersatzteilverfügbarkeit

Jetzt Händler werden:

+49 (0)2772 4692598
fachhändler@streetbooster.de
www.streetbooster.de

und ist begeistert: „Ein ähnlich gutes Preis-Leistungsverhältnis findet man sonst auf dem Markt nicht“ und das will etwas heißen bei einem Profi mit mehr als drei Jahrzehnten Erfahrung. Auf seiner Homepage hat er die BVfK-Ankaufplattform integriert und bietet so seinen Kunden eine echte Option zur Fahrzeugbewertung und Inzahlungnahme.

Auch vom Agent24 ist Herr Muck überzeugt: „Nirgendwo sonst bekommt man so unkompliziert absolut rechtssichere Verträge.“ Gut gefällt ihm auch, dass Verbesserungsvorschläge in der BVfK-Digitalabteilung gerne angenommen und schnell umgesetzt werden.

Die Rechtssicherheit der BVfK-Vertragsformulare ist auch für Nektarios Antoniadis einer der größten Pluspunkte des BVfK Dealer-Management-Systems (DMS), dem optimalen Datenverarbeitungs- und Steuerungsinstrument für professionelle freie Kfz-Händler. Darüber hinaus schätzt er die unkomplizierten Im- und Exportportmöglichkeiten des AAgent24 genannten BVfK-DMS. „Der AAgent24 unterstützt mich umfassend bei der Bewältigung der täglichen Aufgaben in meinem Autohaus“, sagt Herr Antoniadis und freut sich, dass auch sein Feedback vom BVfK-Digitalteam bei der Weiterentwicklung der Software berücksichtigt wird.

Einer der aktivsten Nutzer der BVfK-Ankaufplattform www.fahrzeugankauf.de ist Anton Disterhoft vom Autohaus Fulda West. Er schätzt vor allem das einfache Handling und die Möglichkeit, nach der Reservierung des Fahrzeugs exklusiv mit dem Kunden verhandeln zu können. Dies vermeidet ein Hochschaukeln der Preise durch mehrere Bieter und sichert vernünftige Erträge. An ein Geschäft kann sich Herr Disterhoft besonders gut erinnern: „Wir haben einen Mercedes CLA über die Plattform angekauft und innerhalb von zwei Tagen in Verbindung mit einer Vollfinanzierung mit einem Bruttoertrag weiterverkauft, der den BVfK-Mitgliedsbeitrag um ein Mehrfaches überschritten hat.“ ■

BVfK Händlerwebseite

all inclusive

BVfK-Händlerwebseiten bieten professionelle Webpräsenz, inklusive Fahrzeugankauf und eigenem Fahrzeugbestand, die vollumfängliche Nutzung der BVfK-Plattform wird dem Mitglied mit seiner Beauftragung freigeschaltet. B2B-Pool, Fahrzeugverwaltung, Kollegenangebote und vieles mehr, stehen dem Mitglied mit einer Händlerwebseite des BVfK automatisch zur Verfügung.



AGENT24

Die Fahrzeugverwaltung der BVfK-Händler

Die BVfK-Entwickler präsentieren die aktuelle Fahrzeugverwaltung für BVfK-Händler. Der Agent24 ist das optimale Datenverarbeitungs- und Steuerungsinstrument professioneller freier Kfz-Händler.

Dabei steht der Name Agent24 für „Autoagent“, ein Tool, das 24 Stunden am Tag einen Großteil Ihrer Arbeit rund um die Beschaffung, Verwaltung und Vermarktung Ihrer Fahrzeuge in digitaler Form abnehmen kann und durch die kontinuierliche Weiterentwicklung zum unverzichtbaren Werkzeug der BVfK-Händler wird.

Der Agent24 bietet u.a.

- **Importschnittstellen**
- **Exportschnittstellen zu den wichtigen Börsen**
- **C2B-Business**
 - » Fahrzeugangebote von privaten Anbietern erhalten, die über die BVfK-Ankaufplattform fahrzeugankauf.de eingegeben wurden.
- **B2B-Business**
 - » Pool mit Zugriff auf über 30.000 Fahrzeuge mit B2B-Preisen von den BVfK-Händlerkollegen
 - » Vermarktungsmöglichkeiten innerhalb der BVfK-Händlergemeinschaft mit den BVfK Kollegenangeboten
- **Kollegennetzwerk**
 - » Fahrzeuggesuche mit nur einer

E-Mail an über 800 BVfK-Mitglieder senden.

- **Kundenverwaltung & Aufgabenplaner**

- » Mithilfe der Kundenverwaltung und Aufgabenplanung lassen sich problemlos Kundenbeziehungen abbilden und pflegen sowie auch Erinnerungen für diverse Aufgaben einstellen.

- **Fahrzeughistorie**

- » Ob zum Fahrzeug gespeicherte Dokumente, Bilder, Kunden oder Aufgaben, die Fahrzeughistorie liefert die notwendige Transparenz.

- **Integration der BVfK-Vertragsformulare; Standarddokumente, Sondervereinbarungen etc.**

- **Vertragsformulare modular gestalten**

- **Reklamationsmanagement**

- » Sollte es beim An- oder Verkauf zu Problemen kommen, hilft die BVfK-Rechtsabteilung per Mausclick. Der Agent24 bietet nämlich eine neue Komfortfunktion, die es ermöglicht, die Dokumente zur Fahrzeughistorie neben einer kurzen Fallschilderung fast automatisch an die BVfK-Juristen zu übergeben. Das Suchen nach Unterlagen bleibt somit erspart und die im BVfK-Mitgliedsbeitrag enthaltene Ersteinschätzung folgt schnell und präzise.



Autos erfolgreich Im Internet präsentieren: Alternativen im Netz



Alles dreht sich um SEO = search engine optimization = Suchmaschinenoptimierung und ständig kommen neue Faktoren hinzu, die für das Gelingen werden der eigenen Website von Bedeutung sind. Der Weg zur dritten Alternative im Netz ist zwar aufwändig, aber lohnenswert. Was gilt es zu beachten?

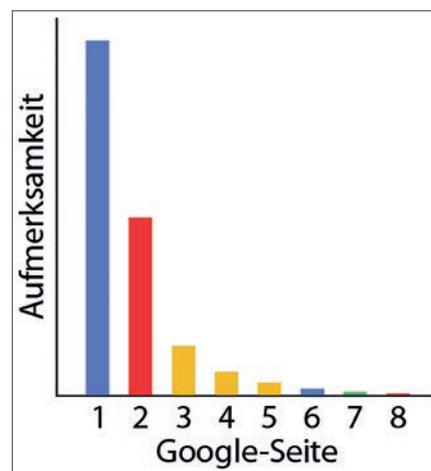
Die Nutzerfahrung ist einer der bedeutenden Rankingfaktoren. Seit Mitte 2021 sind bei Google die so genannten Core Web Vitals (alles was Ihre Webseitenperformance beeinflusst) zum Rankingfaktor geworden. Hierbei geht es im Grunde genommen um 3 Faktoren: **Geschwindigkeit, Interaktivität und Stabilität**. Laut Google erreichen noch nicht einmal 22% aller mobil gecrawlten Webseiten für alle 3 Faktoren ein „Gut“. Weitere Informationen finden Sie über den QR-Code.



Was ist zu tun?

Man checkt erst einmal selbst, wo man mit der eigenen Seite so steht. Das kann man zum Beispiel mit der Google Search Console tun. Die Google Search Console liefert neben einer recht guten und ausführlichen Analyse auch jede Menge Tipps, die zur Optimierung beitragen. Da es etwas technisches Wissen in Bezug auf die Registrierung und Bestätigung der Webseite abverlangt, fra-

gen Sie, sofern Sie Ihre Seite nicht selbst betreuen, am besten Ihre Agentur oder Ihren Webadmin, wie es um die Performance der Seite steht. Über den QR-Code gelangen Sie direkt zur Google Search Console.



Performant muss die Website sein

Eine recht umfangreiche Seite so richtig performant zu bekommen, ist schon ein Stück Arbeit. Die Performanz ist die technische Fähigkeit Ihrer Website, effizient zu laden und Inhalte den Lesern schnell und angemessen anzuzeigen. Google hebt die angesprochenen „Core Web Vitals“ als Kriterium zur Beurteilung der Website-Performance hervor. Diese Web Vitals verfolgen die Ladezeit, Benutzerfreundlichkeit und visuelle Stabilität einer Seite. Testen könne Sie

die Performanz ihrer Webseite zum Beispiel in dem von Google zur Verfügung gestellten Tool „PageSpeed Insights“, welches Ihre Seite auf Herz und Nieren überprüft und eine Bewertung mit detaillierter Aufschlüsselung wichtiger Faktoren ausgibt. Ausführliche Informationen finden Sie über den QR-Code.



Online-Reputationsmanagement

Ein Großteil der Verbraucher liest Online-Rezensionen und viele von ihnen bilden sich eine Meinung über ein Produkt oder eine Dienstleistung auf der Grundlage von nur wenigen Bewertungen. Ganz wichtig ist es, auf negative Bewertungen schnell zu reagieren. Sei es durch eine Richtigstellung oder das Bedauern über einen Fehler, der leider passiert ist und nicht wieder vorkommen soll. Weitere Informationen zum Umgang mit negativen Google-Bewertungen finden Sie auf Seite 28 und unter dem nebenstehende QR-Code.



Social Media

Für Ihre Kunden spielen Social Media-Plattformen eine immer bedeutendere Rolle, wobei die sozialen Medien davon leben, dass etwas los ist. Das heißt für Sie aktiv sein und posten, posten, posten. Denn sonst läuft auf dem Account nichts – und auch Google lässt einen links oder rechts liegen. Auf die Bedeutung von Social Media weist auch die deutsche Rennfahrerin Sophia Flörsch (siehe Interview auf Seite 20) hin: „Meine Generation wird von Trends geprägt. Diese Trends verbreiten sich über Social Media einfach viel schneller und eben in Bild und Ton. Wir denken nachhaltiger und gleichzeitig sind wir schnell konsumierende Verbraucher.“ stellt Sophia Flörsch zutreffend fest. ■

EAIVT-Kongress 2022: Die Krise als Chance – wie sieht der Fahrzeughandel nach der Pandemie aus?



Volles Haus wie gewohnt: EAIVT-Kongress mit rund 300 Teilnehmern im Juni in Athen.v

Bei traumhaftem Sommerwetter startete der EAIVT-Kongress nach 2-jähriger, Corona-bedingter Zwangspause mit einem Empfang auf dem Dach des Royal Olympic Hotels. Mit einem atemberaubenden Blick auf die Akropolis konnten die ange-reisten Händler in stimmungsvoller Atmosphäre anstoßen und sich austauschen.

E.A.I.V.T. Präsident Marco Belfanti eröffnet am nächsten Tag den Kongressteil, zu dem er bemerkenswerterweise mehr als 300 Teilnehmer begrüßte: „Der EAIVT ist zurück ‚on Stage‘. Während der Pandemie dachte ich, wenn wir uns in Athen treffen, werden wir zur Normalität zurückkehren. Aber heute sind wir sehr weit davon entfernt. Sie kennen die Probleme, die wir haben, genauso gut wie ich, und ich brauche hier nicht darüber zu sprechen. Wichtiger ist es, darüber nachzudenken, wie die Zukunft auf dem Automarkt aussehen wird. Auf der einen Seite gibt es den Versuch der Hersteller, die Vertriebsketten und den gesamten Lebenszyklus der Fahrzeuge vollständig zu kontrollieren, und auf der anderen Seite suchen alle Händler, ob sie nun Markenhändler oder unabhängig sind, nach Möglichkeiten, ihre Unternehmen auch mit neuen Business Modelle über Wasser

zu halten. Wie es weitergeht, wird von vielen Faktoren abhängen. In der Corona-Zeit haben die Hersteller die Rechnung für ihre Kurzarbeit und Produktionsausfälle an die Regierung geschickt. Das wird sich mit Sicherheit ändern, und die Hersteller werden ihre Geschäfte



Petr Bouša aus Prag, Markus Hamacher vom BVfK bei der Podiumsdiskussion

ohne staatliche Hilfe führen müssen. Wir werden sehen, wann die Lieferketten wieder richtig funktionieren, wie sich die schwierige Situation in Europa entwickelt und wie sich die Kunden verhalten. Was wir tun müssen, ist, unseren eigenen Weg finden und ich bin zuversichtlich, dass es diesen gibt. Sie alle sind kluge Unternehmer. Deshalb sind Sie hier. Sie sind auf der Suche nach neuen Geschäften und Ideen. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen hier viel Erfolg.“

Am Nachmittag fand dann eine lebhaft

Podiumsdiskussion unter Beteiligung von BVfK-Vertreter Markus Hamacher zum Themenbereich „Die Zukunft des Fahrzeugmarktes – Die Krise als Chance – Wie sieht der Fahrzeughandel nach der Pandemie aus?“ statt. Trotz der aktuell schwierigen Rahmenbedingungen äußerten sich die meisten Händler verhalten optimistisch. Das beherrschende Thema des Kongresses war die schlechte Verfügbarkeit von Ware und die damit verbundene unsichere Liefersituation.

Der Markenkern der EAIVT-Kongresse besteht jedoch weniger im Probleme wälzen, sondern darin, bestehende Geschäftsverbindungen zu pflegen und neue zu knüpfen. Das Wiedersehen mit alten Geschäftsfreunden, mit denen man über längere Zeit nur fernkommunikativ in Verbindung stand, steht für viele im Mittelpunkt. Bei einem Glas Bier oder Wein lässt sich oft schneller etwas regeln als durch komplizierte Verträge und Richtlinien. Vertrauen spielt dabei eine zentrale Rolle.

Der nächste EAIVT-Kongress findet vom 15. – 17. Juni 2023 an der niederländischen Küste in Noordwijk statt. ■

www.eaivt.org

International Motor Trade Forum 2022 in Dubai – Mit der globalen Brille sieht man besser



120 Teilnehmer aus über 20 Ländern im intensiven Erfahrungsaustausch

Dirk van Meir brachte es auf den Punkt:

- *Europe is not the world*
- *Regulations create opportunities*
- *a volatile Market demands: a flexible trader, a focused trader and an informed trader.*



Dirk van Meir: Der Markt ist voller Möglichkeiten

Das stand wider Erwarten nicht unter der Überschrift „Probleme“, sondern „Opportunity“. Denn der in der Schweiz ansässige Niederländer van Meir (CEO Auto Discount Uster (www.adu.ch) / Vizepräsident EAIVT) meint damit die Möglichkeiten, im freien Autohandel auch in schwierigen Zeiten mit großen Herausforderungen und sich ständig ändernden Rahmenbedingungen nicht nur zu bestehen, sondern auch zu gewinnen.

Denn darin waren sich alle Teilnehmer des mit Teilnehmern aus über 20 Ländern globalen Händlerforums in Dubai einig: es geht ums Gewinnen und um die Gewinne. Wer die Dinge aus der richtigen Perspektive betrachtet, wird zu den Gewinnern zählen.



Und die richtige Perspektive beginnt mit der positiven Grundeinstellung, aus den Situationen das Beste zu machen, die bei anderen die Laune trüben.

Wenn auch keiner der ca. 120 Teilnehmer in der hochmodernen Wüstenstadt am Persischen Golf die teilweise beängstigende Realität ignorierte, standen jedoch Opportunity und Optimismus im Vordergrund der Gespräche und prägten

die positive Stimmung, die sich auch nach langer, durch Lieferkettenstörungen verursachter Durststrecke deutlich gebessert hat.

Besonders bemerkenswert: die Vielzahl junger Händler, die voller Energie und Tatendrang, allerdings auch mit hoher Kompetenz ausgestattet sind, die auf guter Marktkenntnis und erstaunlicher Erfahrung beruhen. Und diese waren nicht immer nur positiv. Allerdings sind Risikobereitschaft und die Fähigkeiten, aus sich realisierenden Risiken Lehren zu ziehen, eine wichtige Voraussetzung, das Rüstzeug für einen erfolgreichen freien Autohändler zu erwerben. Das Geheimnis liegt unbedingt nicht in einer pompösen Geschäftsimmobilität in bester Lage und einer großen Mannschaft.

Es ist das stets aktuelle Wissen über Marktentwicklungen, sich ändernde Rahmenbedingungen, das Verfügen über digitales Rüstzeug und, was in Dubai wieder einmal besonders deutlich wurde: die richtigen Kontakte und Verbindungen. Networking mit Partnern, denen man vertrauen kann, die zuverlässig und professionell sind, ist oft mehr als die halbe Miete.

<https://www.imtforum.org>



22 Jahre BVfK

Es geht weiter mit der Realisierung des Unmöglichen

Jubiläumsfeier am
10. September 2022

BVfK-Vorstand Ansgar Klein: Wenn wir beim BVfK rückblickend von der **Realisierung des Unmöglichen** sprechen, hängt das nicht nur damit zusammen, dass die Grundsätze des Vereinsrechts eher das Leben von Kegel- und Segelclubs fördern als das eines erfolgreichen Unternehmerverbandes. Der kann nur funktionieren, wenn er Leistungen erbringt, die den Mitgliedern zu messbaren Vorteilen reichen und Leistung wird dauerhaft nur dann erbracht, wenn sie sich lohnt. Das bedeutet nicht, dass es beim BVfK nicht um die gute Sache, nämlich Förderung des freien Autohandels geht. Doch davon alleine wird der Kühlschrank und noch weniger der Benzintank voll. Wenn im Laufe der Jahre ein inzwischen 18-köpfiges leistungsfähiges, hochmotiviertes und kompetentes Team jeden Tag für bald 900 Mitglieder in die Pedale tritt, dann ist auch hier das unternehmerische Leistungsprinzip die entscheidende Grundvoraussetzung für das Zustandekommen einer erfolgreichen dauerhaften Zusammenarbeit, der dann viele weitere wichtige Aspekte folgen. Am Ende gibt es nach meinem Verständnis immer nur ein Ziel: unsere Mitglieder sollen mit unserer Hilfe möglichst viel Geld verdienen und genauso wichtig: möglichst wenig davon wieder verlieren.

➤ Hier geht es zur vollständigen Rede von Ansgar Klein



EAIVT-Präsident Marco Belfanti: Die Hartnäckigkeit des BVfK hat oft zum Erfolg geführt. Der BVfK hat eine große Erfolgsstory geschrieben. Der Verband hat einen europäischen Bekanntheitsgrad erlangt, eine top kompetente Rechtsabteilung und ist mit seinen Wochenendticker pünktlicher



Marco Belfanti

in meinem Postfach als die Deutsche Bundesbahn am Bahnhof. Der BVfK hat auch immer wieder heikle Themen aufgegriffen und ist Konfrontationen, wie zum Beispiel der Garantiefreige mit



Prof. Dr. Ansgar Staudinger

Hyundai, nicht aus dem Weg gegangen. Die Hartnäckigkeit des BVfK hat oft zum Erfolg geführt.

➤ Hier geht es zur vollständigen Rede des EAIVT-Präsidenten Marco Belfanti:

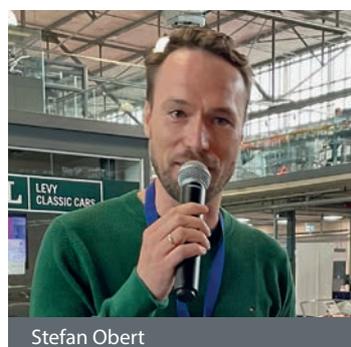


Professor Dr. Ansgar Staudinger würdigte die juristische Arbeit des BVfK bei der Umsetzung der Schuldrechtsreformen 2002 und 2022. Den Verbandsjuristen sei es u.a. gelungen, gleichzeitig rechtssichere und praktikable Vertragsformulare zu entwickeln und Händlern Sicherheit bei der Nutzung der Gestaltungsspielräume zu geben.

BVfK-Jurist Stefan Obert zeigte auf, dass der freie Kfz-Handel angesichts der verschärften Gewährleistungsregeln nicht in Panik verfallen muss. Zur Bewältigung der neuen Herausforderungen biete das auf Prävention und Deeskalation basierende Konzept der BVfK-Rechtsabteilung u. a.

mit Seminaren und Vertragslösungen wertvolle Unterstützung.

➤ Die vollständige Rede von **Stefan Obert** finden Sie auf Seite 52.



Stefan Obert

BVfK-Händler Thomas Wittlich vom Gebrauchtwagenhaus aus Dierdorf berichtete aus Händlersicht über die vielfältigen Möglichkeiten, mit Verbandslösungen wie BVfK-Garantiekonzept und den verschiedenen Digitalangeboten sein Geschäft zu optimieren: **„Unprobiert schmeckt nichts und wenn nicht jetzt, wann dann?“**

erklärt Wittlich, „nach diesem Credo habe ich angefangen nicht nur im BVfK-Wochenendticker ständig über die neusten Fähigkeiten der BVfK-Digitalabteilung zu lesen, sondern es selbst auszuprobieren. Schließlich kommt der Hinweis, dass ein

neues Fahrzeugangebot eingestellt wurde, ja ganz automatisch in mein E-Mail-Postfach. So habe ich mich nicht nur mit dem Inserat beschäftigt, sondern bin auch parallel mit den Funktionen im AAgent24 zurechtgekommen. Man könnte jetzt das tun, was wir Autohändler besonders gut können, nämlich kritisieren, was alles noch nicht perfekt ist oder es einfach mal so annehmen, wie es ist und anfangen, sich mit dem System vertraut zu machen!“ So fand dann auch TWs nächste Inzahlungnahme den Weg über den Kollegenverteiler zum Ziel. Und der Polo, welchen er für meinen Bekanntheit nicht im Bestand hatte, wurde schnell über die BVfK-Autowelt vermittelt. „Wenn man dann mal Vor- & Nachteile des I-Frame, ganz ehrlich, gegenüberstellt, ist es eine logische Schlussfolgerung diesen auf seine eigene Homepage einzubinden. Wer das nicht kann oder weiß wie, der besorgt vielleicht direkt eine neue kostenlose Homepage über den BVfK.“



Thomas Wittlich



Dr. Kurt Reinking

zeichen! Da kann man bereits von einem „Verband mit Tradition“ sprechen. Tradition im recht verstandenen Sinn ist bekanntlich, wie eine Laterne: „Während sie dem Ermüdeten zum Anlehnen dient, leuchtet sie dem Tüchtigen den Weg.“ Und da wären wir auch schon bei dem Thema zur BVfK- Jubiläumsver-

staltung: Der BVfK, eine Erfolgsgeschichte ohne Ende!?

➤ Hier geht es zur vollständigen Rede von Dr. Kurt Reinking:



Mitglieder der ersten Stunde: Das freier Autohandel für BVfK-Händler keine Eintagsfliege ist, beweisen viele Mitglieder,

die bereits seit zwei Jahrzehnten die ständig steigenden Verbandsvorteile nutzen. Diejenigen, die von Anfang an dabei waren, wurden durch eine Urkunde geehrt und erhielten als Dank für die langjährige Treue ein hochwertiges Modellauto. Geehrt wurden: Jochen Pfennig von JP-Automobile aus Stuttgart, Michael Becker

vom Autohaus Becker GmbH & Co. aus Raubach, Marc Juntermanns von der Autohaus Juntermanns G.b.R. aus Korschbroich und Franz-Josef Schneider von der P + S Mobil GmbH aus Bad Breisig.

Die Ehrung von Mercedes-Spezialist **Michael Schreiner** aus Bergisch Gladbach musste verschoben werden und fand in seinem Autohaus statt, wo Präsent und Urkunde, die nun den Verkaufsräum schmücken, von Wilfried Vasen übergeben wurden.

➤ Die Rede von BVfK-COO **Markus Hamacher** „Autohandel 2030 – was geht, was bleibt, was kommt?“ finden Sie auf Seite 8.

Santander Consumer Bank zeigte sich optimistisch, dass freier Kfz-Handel auch in Zukunft noch seine lukrative Nische finden werde. Daran würde auch das sich wandelnde Mobilitätsverhalten, alternative Nutzungsmodelle wie Auto-Abo oder auch neue emissionsfreie Antriebsarten nichts ändern.



Franz-Josef Schneider



Jochen Pfennig

Es gibt noch viele weitere wichtige Funktionen & fertige Lösungen, wie z. B. der Online-Direktkauf, die nur einen Knopfdruck entfernt sind und man unbedingt ausprobieren sollte, meint Wittlich und ergänzt: „wenn nicht jetzt – wann dann?“

➤ Hier geht's zum Gebrauchtwagenhaus von BVfK-Verwaltungsrat Thomas Wittlich



Dr. Kurt Reinking zum BVfK-Jubiläum: das Erkennen der Realität ist Grundlage einer jeden Vision

Ich möchte meinen Beitrag mit einem Zitat von Peter Ustinov einleiten: „Ein Jubiläum ist ein Datum, an dem eine Null für eine Null von mehreren Nullen geehrt wird.“ Diese Wertung des bitterbösen Satirikers trifft allerdings auf den BVfK nicht zu.

22 Jahre – das ist eine Zahl mit Ausrufe-

Podiumsdiskussion:

Im Anschluss an das Referat von Markus Hamacher kamen die Teilnehmer der Jubiläumsfeier zu Wort und konnten den Referenten kritische Fragen stellen und sie mit ihren nicht immer positiven Perspektiven konfrontieren. **Maik Kynast** vom BVfK-Partner



Marc Juntermanns



Michael Schreiner



Seit dem 1. August 2022 ist Hamacher Mitglied der Geschäftsführung des BVfK und übernimmt insbesondere Verantwortung im operativen Geschäft.

Mit Markus Hamacher gewinnt der BVfK nicht nur einen erfahrenen Automana-

Markus Hamacher verstärkt BVfK-Geschäftsführung

ger mit Benzin und inzwischen auch Kilowatt im Blut, der die gesamte Branche von innen heraus gut kennt, bereits Erfahrungen als Vertragshändler und auch in deren Verbandsgeschäft gesammelt hat. Als diplomierter Betriebswirt hat Hamacher nach seinem Studium zunächst Erfahrungen bei der international renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PWC) gesammelt, bevor er im Familienunternehmen eines klassischen Autohauses erste Vertriebs Erfolge verbuchen konnte, welche die Grundlage für seine spätere Karriere wurden. In den zurückliegenden

fünf Jahren hat Hamacher den bedeutenden IT-Dienstleister und Betreiber des Internet-Marktplatzes des freien Autohandels ELN als Geschäftsführer maßgeblich gestaltet und weiterentwickelt. **BVfK-Vorstand Ansgar Klein** freut sich, das BVfK-Team durch diese entscheidende Verstärkung für die zunehmend anspruchsvolleren Aufgaben gewappnet zu sehen. **Markus Hamacher** freut sich, an den aktuellen Herausforderungen neues Gewährleistungsrecht, Beseitigung der gestörten Lieferketten und der Digitalisierung der Mitgliedsbetriebe mitzuarbeiten. ■



Jubiläum – Wilfried Vasen feiert 10-Jähriges!

Am 1. Juli 2012 begann in der BVfK-Mitgliederberatung eine neue Zeit. „*Er ist einer der Besten!*“ hieß die Empfehlung und die bestätigt sich seither jeden Tag. Denn wie kein anderer zuvor kümmert sich Wilfried Vasen seither um sämtliche Anliegen seiner Schäfchen, die ihm große Wertschätzung entgegenbringen.

Das sieht das gesamte BVfK-Team, wie auch und insbesondere der Geschäftsführende Vorstand nicht anders: „*Ich danke Wilfried Vasen für seinen großartigen und engagierten Einsatz, mit dem er maßgeblich zum Erfolg unseres Verbandes beigetragen hat*“ würdigt Ansgar Klein die Arbeit des 2. Vorsitzenden. ■



Nachruf auf Rainer Schulte

kaufplatz den Namen gab. Für ihn stand Klasse vor Masse und dabei waren ihm zufriedene Kunden am allerwichtigsten.

Das Auto begeisterte den jungen Rainer bereits, als er in der DDR in einfachen Verhältnissen aufwuchs. Im Westen angekommen konnte ihn das Jurastudium nur bedingt interessieren. Die Autos standen eher im Mittelpunkt. Da die Autoliebe auch finanziert werden musste, entwickelte sich aus dem Hobby zunehmend ein Geschäft und so wurde er schnell zu einem der ersten erfolgreichen EU-Neuwagenhändler, drehte schließlich großes Rad und beschloss irgendwann, sich auf das zu reduzieren, was ihm weniger Substanz kostete und mehr Zufriedenheit bescherte.

Wer ihn erlebte, spürte eine mitreißende positive Lebenseinstellung und Freude. Das immer gepaart mit Pflichtbewusstsein und Hilfsbereitschaft. Als die Flutkatastrophe die Menschen im Ahrtal und in der Eifel über Nacht obdachlos machte und sämtlicher Infrastruktur beraubte, saß er daher auch kurz darauf in einem seiner Autos und verschenkte es einem Flutopfer. Damit setzte er die Spendenaktion des BVfK in Gang, den er als Mitglied des Verwaltungsrates bereits kurz nach Gründung immer wieder positiv und engagiert begleitet und unterstützt hat.

Am 19. Februar 2022 hat Rainers Herz um 16:00 Uhr aufgehört zu schlagen. ■

BVfK Mitgliederversammlung 2022 – der Verwaltungsrat wurde neu gewählt

Am 11. September 2022 fand im Anschluss an die BVfK-Jubiläumsfeier tags zuvor die BVfK-Mitgliederversammlung statt. Zur Tagesordnung zählte auch die Wahl des Verwaltungsrats. Einstimmig gewählt wurden:



Thomas Wittlich,
Gebrauchtwagenhaus Wittlich OHG

Spezialisiert auf junge Fahrzeuge der Volkswagen Gruppe. Ständig optimierte Digitalkompetenz. BVfK-Mitglied seit dem 23.07.2012. Für ihn ist wichtig, dass jedes einzelne Mitglied wichtig für die Verbandsarbeit ist, denn eine gute Führung ist nur möglich, wenn der Vorstand weiß, was an der Front los ist! t.wittlich@bvfk.de



Frank Thoma,
EUROCAR Thoma GmbH & Co. KG

Professionalität in allen Unternehmensbereichen. BVfK-Mitglied seit dem 08.01.2010. Er stellt fest, dass die Zukunft der freien Neuwagenhändler zunehmend schwerer werden dürfte. Deswegen sei es unerlässlich, dass sich noch mehr Händler zusammenfinden, um sich gegen die Willkür der Hersteller zu stellen. f.thoma@bvfk.de



Marc Juntermanns,
Autohaus Juntermanns G.b.R.

Mit Mercedes-Jahreswagen hat der Vater den Autohandel vor 45 Jahren begründet.

Marc führt die Unternehmen inzwischen gemeinsam mit seinem Bruder Dirk mit Herz, Verstand, großen Engagement und viel Empathie weiter. BVfK-Mitglied seit dem 05.09.2000. Er ist überzeugt, dass wir einen starken Verband und vor allem ein starkes Miteinander brauchen. An diesen Zielen möchte er gerne weiterhin mitwirken. m.juntermanns@bvfk.de



Volker Risse, ICB
International Car Bridge

Typischer Vertreter der Gruppe akademische Seiteneinsteiger in den EU-Neuwagenhandel der 1990er Jahre. Das gab dem freien Autohandel ein sympathischeres Gesicht. Händler und Kunden begegneten sich hier wie in einer Familie. Heute bedient Risse eine Marktnische und beschafft weltweit spezielle Neuwagen für Diplomaten. BVfK-Mitglied seit dem 31.03.2007. Er hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Oldtimer-Kompetenz des BVfK weiter auszubauen und dem steigenden Bedürfnis unserer Mitglieder gerecht zu werden. v.risse@bvfk.de



Markus Hamacher,
BVfK-Führungsteam (COO)

Hohe betriebswirtschaftliche und unternehmerische Kompetenz gepaart mit 25 Jahren Erfahrung in Unternehmensführung und digitaler Entwicklung. 20 Jahre Geschäftsführer mehrerer Autohäuser, 5 Jahre Geschäftsführer bei ELN, Mitglied der BVfK-Geschäftsleitung/COO. Ihm ist es wichtig, dass alle an einem Strang ziehen und sich gegenseitig stärken, da mit einer gebündelten Kraft eher die gemeinsamen Anliegen erreicht werden und Meinungen durchgesetzt werden können. m.hamacher@bvfk.de



Sven Allinger,
BVfK-Führungsteam (Leitung der Hauptgeschäftsstelle)

Industriekaufmann, Gesamtleitung der BVfK-Geschäftsstelle, als Allrounder seit neun Jahren unermüdlich im Dienst der BVfK-Mitglieder. Mitarbeiter seit dem 01.10.2013. Ihm ist der Ausbau der digitalen Angebote des Verbandes besonders wichtig, um die Mitglieder so optimal unterstützen zu können. s.allinger@bvfk.de

Die BVfK - Autohauspolice

Bedarfsgerechter Rundumschutz exklusiv für BVfK-Mitglieder

Solidargemeinschaft, die sich auszahlt



Ein durchdachtes Sicherheitspaket für Ihr Autohaus

Die BVfK-Autohauspolice ist die komfortable Rundumversicherung für den Autohandel. Sie bietet Komplettschutz aus einer Hand: Allgefahrendeckung ohne Lücken, Doppelversicherungen und teure Deckungsüberschneidungen.



BVfK-Versicherungsdienst

Ansprechpartner: Wilfried Vasen

E-Mail: autohauspolice@bvfk.de

Internet: www.bvfk-autohauspolice.de

Telefon: 0228 85 40 927

Bundesverband freier Kfz-Händler e.V.

Vertreten durch den Geschäftsführenden Vorstand Ansgar Klein

Vereinsregister Bonn VR 7745

Versicherungsvermittlerregister D-5BQC-RQQHY-75

Bundeskanzlerplatz 5, 53113 Bonn

Telefon: 0228 85 40 90 | Telefax 0228 85 40 929

E-Mail: info@bvfk.de | Internet: www.bvfk.de



Das sind wir

Der Bundesverband
freier Kfz-Händler.

BVfK-DIGITAL

Baustein für Baustein zur IT-Optimierung

- 1. Fahrzeugankauf.de – die PKW-Ankaufsplattform:** Die BVfK-Lösung für den seriösen und zeitgemäßen Fahrzeugankauf von Privat.
- 2. Zuerst mein Geschäft,** dann die Kollegen: Die Fahrzeugankauf.de-iFrame-Lösung: Eine echte Option zur Bewertung und Inzahlungnahme von Gebrauchtwagen. Dreistündiges Vorzugsrecht, bevor das Angebot allen BVfK-Kollegen angezeigt wird.
- 3. Google/SEO-optimiert:** Das BVfK-B2C-Plug-in ohne „Verlorene Kunden“: „Meine Autos bleiben bei mir!“ – Keine Kunden mehr an Anbieter ähnlicher Angebote bei den Börsen verlieren. Auffindung der eigenen Angebote bei Google erhöhen (SEO-optimiert).
- 4. Die BVfK-B2B-Plattform.** Vertrauensvolles Handeln innerhalb der BVfK-Familie.
- 5. Dealer-Management-System:** DMS mit dem Anspruch, maßgeschneidert zur Optimierung möglichst sämtlicher Arbeitsprozesse beizutragen.



Wir bringen Ihre Geschäfte ins Rollen.

Ihr Team vom BVfK kümmert sich um alles – außer den Handel mit Autos, denn das können Sie selbst am besten!

Ihre Vorteile als BVfK-Mitglied:

Steigern Sie Ihre Einnahmen:

Werben Sie mit dem BVfK-Logo und erzielen Sie höhere Verkaufserlöse durch den Vertrauensgewinn. Nutzen Sie das gemeinsame Marketing mit www.bvfk-autowelt.de

Sparen, sparen, sparen! Als BVfK-Mitglied können Sie bis zu 10.000,- Euro und mehr im Jahr bei Nutzung aller Rabatte und Vorteile bei den Gewerkepartnern sparen.

Immer informiert über aktuelle politische Rahmenbedingungen:

ob Berlin oder Brüssel, GVO, Grünbuch zum Verbraucherschutz oder Sicherheit bei Nettowarenlieferungen.

Praktische Hilfe im Alltag durch ganzheitliche Lösungen:

Bei Reklamationsstress benötigen Sie Erste Hilfe? Die BVfK-Rechtsabteilung hilft Ihnen schnell und kompetent weiter. Unsere Maxime: Deeskalation durch kompetente Aufklärung. Mit dem ausgezeichneten BVfK-Garantiekonzept bieten wir Ihnen ein umfassendes Reklamationsmanagement, das auch die Garantiekosten deutlich reduziert

(durchschnittlich 33%*) und zusätzlich das Gewährleistungsrisiko und den Rechtsstreit abdeckt**. Und vieles mehr, wie etwa die rechts-sicher optimierten Vertragsformulare für jeden Einsatz.

Risiken effektiv verringern: Erhalten Sie Schutz vor unberechtigten Gewährleistungsforderungen und Sicherheit gegenüber Staatswillkür bei EU-Nettowarenlieferungen.

Immer auf dem neuesten Stand: vom BVfK-Magazin motion, über den wöchentlichen Newsletter BVfK-Wochenendticker bis hin zu Kongressen, Seminaren, Messeveranstaltungen und Händlerabenden

Wir gestalten Zukunft aktiv: Der Autohandel befindet sich global im Wandel. Deshalb entwickeln wir realistische Konzepte für die Gegenwart und Visionen für die Zukunft.

* Ein betrugssicheres System reduziert die Schadenquote.

** 100% außergerichtlich

Für nur
1,59€
pro Tag

Das können wir für Sie tun

10 Gründe für Ihre Mitgliedschaft:

- 1 BVfK-Logo:** Umsätze steigern durch Vertrauensgewinn mittels der BVfK-Signalisation als Mitglied der Gemeinschaft seriöser freier KfZ-Händler.
- 2 Gemeinsam mehr erreichen:** Stärke durch Solidargemeinschaft.
- 3 Lobbyarbeit** optimiert Rahmenbedingungen.
- 4 Juristische Kompetenzen** minimieren Risiken.
- 5 Sonderkonditionen** bei Gewerkepartnern wie Banken, Versicherungen und Fahrzeugbörsen: Die Ersparnisse übersteigen den Mitgliedsbeitrag oft um ein Mehrfaches.
- 6 Rundum sicher** mit dem BVfK-Garantiesystem – der „Händler-Vollkasko“.
- 7 Perfekt aufgestellt** mit dem BVfK-Dealer-Managementsystem (AAgent24)
- 8 Günstiger einkaufen** mit der BVfK-Ankaufplattform www.fahrzeugankauf.de
- 9 Effizienzsteigerung** durch Professionalisierung mit Hilfe der BVfK-Lösungskonzepte „Ihr Dritter Mann“.
- 10 Solidarität, Loyalität, Vertrauensgewinn:** Innerhalb der BVfK-Mitgliedergemeinschaft funktionieren die Geschäfte schnell und reibungslos.

Ihr BVfK-Team

Sie haben eine Frage oder ein besonderes Anliegen, bei dem Sie unseren sachverständigen Rat benötigen? Dann sprechen Sie uns einfach an, wir helfen Ihnen gerne weiter. Schnell und unbürokratisch.



Ansgar Klein
Geschäftsführender
Vorstand
a.klein@bvfk.de



Markus Hamacher
COO
m.hamacher@bvfk.de



Wilfried Vasen
Händlerbetreuung
w.vasen@bvfk.de



Sven Allinger
Gesamtorganisation
s.allinger@bvfk.de



Stefan Obert
Assessor Jur.
Rechtsabteilung
s.obert@bvfk.de



Matthias Giebler
Assessor Jur.
Rechtsabteilung
m.giebler@bvfk.de



Christian Schmidt
Assessor Jur.
Rechtsabteilung
c.schmidt@bvfk.de



Dirk Euskirchen
Garantieabteilung
d.euskirchen@bvfk.de



Anke Schell
Rechnungswesen
a.schell@bvfk.de



Erika Stems-Gerwing
Buchhaltung
e.gerwing@bvfk.de



Christoph Wagener
Controlling
c.wagener@bvfk.de



Stephanie Pieper
Buchhaltung
s.pieper@bvfk.de



Waldemar
Trommenschläger
IT Entwickler
w.trommenschlaeger@bvfk.de



Elmar Elberskirch
Web-Entwickler
e.elberskirch@bvfk.de



Angelina Eichler
Sekretariat
a.eichler@bvfk.de



Delvin Hamou
Azubi
d.hamou@bvfk.de



Laura-Ellen Fink
Azubi
l.fink@bvfk.de



Johanna Klein
Aushilfskraft
j.klein@bvfk.de



Sophie Bonjean
Studentische Ass.
Rechtsabteilung
s.bonjean@bvfk.de



Katharina Hübner
Studentische Ass.
Rechtsabteilung
k.huebner@bvfk.de

Gebr. Conrad Automobile GmbH



Inhaber: Wolfgang Conrad, 53
Andreas Conrad, 51
Standortqualität: Sehr gut, zentrale Lage an einer stark frequentierten Kreuzung, nahe Köln
Mitarbeiterzahl: 6
Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft: 1. Automobilkaufmann
2. Karosserie- und Fahrzeugbaumeister
Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler: Mai, 1992/ 30 Jahre
Zahl der Fahrzeuge im Bestand: ca. 35 / zurzeit fast ausverkauft

Verkaufte Fahrzeuge p.a.: ca. 70
Anteil der Vermittlungen / Eigengeschäfte (in %): 100% Eigengeschäfte
Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %): 70% Gebrauchtwagen/ 30% Oldtimer
Anteil Endkundengeschäft / Händlergeschäft (in %): 90% Endkundengeschäft/ 10% Händlergeschäft
Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: 3–10 Jahre + Oldtimer
Schwerpunktarke / -Kategorie: VW Gruppe + Oldtimer

Welche Ziele haben Sie? Gesund bleiben
Was sind Ihre Stärken? Qualität und faire Preise
Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz? Wir sind dieses Jahr 30 Jahre mit unserem Autohaus und Werkstatt (mit 6500 m²) in Erfstadt ansässig, von Banken unabhängig.
Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? Ca. 40
Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Ja
Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr oder weniger als 20 Tage? mehr
Welches Hobby haben Sie? eigene Fitness, Oldtimer
Sie sind seit 2002 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders? Die persönliche Beratung und Hilfeleistung, falls man diese benötigt. Einsatz für seriöse Händler.



Was ist Ihr Wunsch an die Politik? „Corona Inflation Krieg“ Das Risiko für Unternehmer steigt, wünsche mir, dass kluge Entscheidungen getroffen werden.
Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft? In NRW zeichnet sich immer mehr eine „EGO-Gesellschaft“ ab. Wünsche mir, dass Hilfsbereitschaft, Solidarität und Empathie nicht weiter schwinden.

Gebr. Conrad DIE WERKSTATT für alle Fabrikate
AUTOMOBILE
GEBR. CONRAD AUTOMOBILE & GMBH
KLESENGARTENSTRASSE 49
50274 ERFSTADT
Tel. 022 351 99 20 50
Fax. 022 351 99 30 513
www.gebr-conrad-automobile.de

- Neu- und Gebrauchtfahrzeuge unterschiedlicher Hersteller
- Meisterwerkstatt für Karosserie und KFZ
- Unfallreparatur aller Fabrikate

Gebr. Conrad Automobile GmbH
KFZ+Karosserie Meisterwerkstatt seit 1992

Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 126 Neumitglieder!

- 3zehn Auto Discount GmbH**
04356 Leipzig · <https://www.3zehn.net>
- ACB Autocenter Biesdorf**
12623 Berlin · <https://www.acb24.de>
- AE Dittert Autohaus Ehrenbreitstein GmbH**
56077 Koblenz-Niederberg · <https://www.ae-dittert.de/index.php>
- AE Performance Center**
97422 Schweinfurt · <https://home.mobile.de/NKMOTORS>
- AFM Autoforum Mariendorf GmbH**
12109 Berlin · <https://www.autoscout24.de/haendler/autoforum-mariendorf>
- AHG Westrich GmbH**
67686 Mackenbach · <https://www.westrich-stark.de>
- AME Autohandel & Reifenservice**
04617 Rositz · <https://www.ameautohandel.de>
- Anker & Kruckenberg GbR**
61273 Wehrheim · <https://www.ak-automobile.com>
- AO/Autohaus Oase GmbH**
74912 Kirchardt/Berwangen · <https://ao-autohaus-oase.qualitaetshaendler.de>
- APB MOTORS**
21217 Seevetal bei Hamburg · <https://apb-motors.qualitaetshaendler.de>
- APJA Fechu Spólka z o.o.**
43-300 Bielsko-Biala · <https://www.apja.eu>
- AS-Automobile**
51469 Bergisch-Gladbach · <https://www.as-automobile.org>
- ASW Autosalon Westend GmbH**
13597 Berlin · <https://www.autosalon-westend.de>
- Auerswald Automobile**
57413 Finnentrop · <https://www.auerswald-automobile.de>
- Auto Center Cloppenburg**
49661 Cloppenburg · <https://www.auto-center-clp.de>
- Auto Center Ennepetal**
58256 Ennepetal · <https://www.autocentrennepetal.de>
- Auto Galerie Avan**
73614 Schorndorf bei Stuttgart · <https://auto-galerie-avan.qualitaetshaendler.de>
- Auto GEMO GmbH**
55767 Buhlenberg · <https://www.autogemo.de>
- Auto Haas GbR**
68519 Viernheim · <https://www.autohaas-viernheim.de>
- Auto Held**
08412 Werdau OT Langenhessen · <http://www.autoheld.de>
- Auto Träger GmbH**
42109 Wuppertal · <https://autotraeger.com>
- Autoaktiv Leipzig**
04229 Leipzig · <https://www.Autoaktiv-Leipzig.de>
- Auto-Center-Süd**
90475 Nürnberg · <http://www.acs-nbg.de>
- Autogalerie Gera**
07552 Gera · <https://www.autogalerie-gera.de>
- Autogalerie Meinerzhagen GmbH**
58566 Kierspe · <https://autogalerie-meinerzhagen.de>
- Autohalle Müller & Wäcker**
72108 Rottenburg am Neckar · <https://www.auto-halle.com>
- Autohandel Henne GmbH**
73457 Essingen · <http://www.autohandel-henne.de>
- Autohandel Mahlsdorf**
12623 Berlin · <https://autohandel-mahlsdorf.qualitaetshaendler.de>
- Autohaus Bürger GmbH**
44536 Lünen · <https://ahcb.de/index.php>
- Autohaus Burglengelfeld**
93133 Burglengelfeld · <https://www.autohaus-burglengelfeld.de>
- Autohaus Edelhäuser GmbH**
96274 Itzgrund – Kaltenbrunn · <https://www.edelhaeuser.de>
- Autohaus Heinemann GmbH**
38229 Salzgitter · <https://www.heinemann-gruppe.de>
- Autohaus Jan Winterhoff**
29410 Salzwedel · <https://home.mobile.de/WINTERHOFF-BERNDT-OHG#ses>
- Autohaus Kemper**
59073 Hamm · <https://autohaus-kemper.com>
- Autohaus Kirchhain EU-Neufahrzeuge und Jahreswagen**
35274 Kirchhain · <https://autohaus-kirchhain.business.site>
- Autohaus Marl**
45772 Marl · <https://www.autohausmarl.de>
- Autohaus Maushardt GmbH & Co. KG**
76646 Bruchsal · <https://www.ah-m.de>
- Autohaus Schellenbach**
56856 Zell / Mosel · <https://www.autohaus-schellenbach.de>
- Autohaus Thekla**
04347 Leipzig · <https://www.autohaus-thekla.de>
- Auto-Häuser GmbH & Co. KG**
35415 Pohlheim · <https://www.autohaeuser-pohlheim.de>
- Auto-Kayser GmbH & Co. KG**
26349 Jaderberg · <https://www.auto-kayser.de>
- Automarkt Radeberg GmbH**
01454 Radeberg · <https://www.automarkt-radeberg.de>
- Automobile Jentges**
04610 Meuselwitz OT Wintersdorf
<https://home.mobile.de/JENTGES-AUTOMOBILE>

Wir begrüßen 126 Neumitglieder!

Automobile Leonhardt
52223 Stolberg - <https://automobile-leonhardt.de>

Automobile Müller
04463 Großpöna/Leipzig - <http://automobile-mueller-leipzig.de>

Automobile Siebert & Fischer GbR
42281 Wuppertal - <http://www.automobile-sf.de>

Automobile Technik Handels GmbH
22459 Hamburg - <http://www.agt-hh.de>

Automobile Weissenberg - Arbin Gusinjac
41462 Neuss - <https://automobile-weissenberg.qualitaetshaendler.de>

Automobile Westenfeld GmbH
59846 Sundern - <https://www.automobile-westenfeld.de>

AUTONAUTIC – Johannes Röttgers
47533 Kleve-Donsbrüggen - <https://www.autonautic.de>

Auto-Wallstein
63150 Heusenstamm - <http://www.auto-wallstein.de>

Autowelt A61
56630 Kretz - <http://autowelt-nwd.de>

Autozentrum Heiligenhaus
42579 Heiligenhaus - <https://autozentrum-heiligenhaus.de>

Autozentrum PTK GmbH
64625 Bensheim - <https://home.mobile.de/AUTOZENTRUMPTKGBMH#imprint>

BC Neustadt Automobile
67433 Neustadt an der Weinstraße
<https://bc-neustadt-automobile.qualitaetshaendler.de>

Berker Zulassungs-und Kfz-Service UG
58511 Lüdenscheid
<https://berker-zulassungs-und-kfz-service.qualitaetshaendler.de>

Bilicar GmbH
50127 Bergheim - <https://bilicar.de>

BK Automobile Kassel
34125 Kassel - <https://www.bk-kassel.de>

BS Handels GmbH
73107 Eschenbach - <https://bshandelsgmbh.de>

Car ONE EOOD
1113 Sofia - <https://carone.bg>

CarAdvisor
42281 Wuppertal - <https://www.car-advisor.de>

Carline Autowelt GmbH
40880 Ratingen - <https://home.mobile.de/CARLINEAUTOWELTGMBH#imprint>

Carport Automobile GmbH
56070 Koblenz - <http://www.carport-koblenz.de>

CMA Car Management Arat
22119 Hamburg / Horn - <https://www.cma-arat.de>

Cramer & Müller Automobile GmbH
57413 Finnentrop - <http://www.cm-automobile.de>

E.S. Automobile Neuwied
56564 Neuwied - <https://home.mobile.de/ESAUTOMOBILENEUWIED#imprint>

e-autowelt Markus Leitner
94405 Landau a.d.Sar - <http://e-autowelt-leitner.de>

Eitel-Mobile
72793 Pfullingen - <https://eitel-mobile.de>

Erin Automobile
73312 Geislingen - <http://www.erin-automobile.de>

Euro-Autowelt GmbH
37412 Herzberg am Harz - <https://euro-autowelt.qualitaetshaendler.de>

EuroCar Landshut GmbH
84030 Landshut - <http://www.eurocar-landshut.de>

Fahrzeughandel Simon Mühlig
57399 Kirchhundem
<https://fahrzeughandel-simon-muehlig.qualitaetshaendler.de>

Fahrzeugtechnik Tegernsee Klammsteiner Kofler GbR
83703 Gmund am Tegernsee
<https://fahrzeugtechnik-tegernsee.qualitaetshaendler.de>

Fildern Automobile
72622 Nürtingen - Neckarhausen - <https://www.fildern-automobile.de>

Fischer-Mobility
67346 Speyer - <https://fischer-mobility.qualitaetshaendler.de>

Ford Autohaus Stietz GbR
99752 Bleicherode OT Obergebra - <https://www.autohaus-stietz.de>

GebrauchWagenZentrum 24
99089 Erfurt - <https://www.gwz24.de/home.html>

GGH GebrauchtwagenGroßhandel Nord-Süd GmbH
42103 Wuppertal - <http://www.ggh-gmbh.de>

Hackert Automobile
46485 Wesel - <https://www.hackert-automobile.de>

HG Autocenter
70437 Stuttgart - <http://www.auto-marquardt.de>

Höcht Automobile
82223 Eichenau - <https://home.mobile.de/HOECHTALEXANDER#ses>

Hoffmann Automobile
40223 Düsseldorf https://home.mobile.de/HOFFMANNAUTOMOBILEDUESSELDORF#des_338229034

innobeko GmbH & Co.KG
33104 Bad Driburg - <http://www.autohaus-innobeko.de>

JWZ Jahreswagen Zentrum Klink GmbH
78658 Zimmern ob Rottweil
<https://www.jahreswagenzentrum-klink.de>



OM-Classics GbR



Inhaber: Patrick Kordes, 39
Andreas Kathmann, 35
Standortqualität: Mitten im Süddoln-
burger Land, direkt an der B213 ca. 4500 m²
Mitarbeiterzahl: 7
**Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche
Herkunft:** Kordes: Automobilkaufmann
Kathmann: KFT-Meister
**Seit wann sind Sie selbstständiger
Kfz-Händler:** Kordes seit 2002
Kathmann seit 2013, durch Übernahme
des elterlichen Betriebes
Zahl der Fahrzeuge im Bestand:
Zwischen 50-70

Verkaufte Fahrzeuge p.a.: Ca. 250
**Anteil der Vermittlungen / Eigenge-
schäfte (in %):** Vermittlungen 10%/
Eigengeschäfte 90%
Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):
100% Old-Youngtimer
**Anteil Endkundengeschäft / Händlerge-
schäft (in %):** Endkundengeschäft 90%
Händlergeschäft 10%
**Durchschnittsalter der Gebrauchtfahr-
zeuge:** Ca. 30 Jahre
Schwerpunktmarke / -Kategorie:
Mercedes, Audi, BMW, VW, Porsche

Welche Ziele haben Sie? Die positive
Entwicklung weiter ausbauen
Was sind Ihre Stärken? Sehr hohe
Kundenzufriedenheit, breite Auswahl an
seltenen Fahrzeuge und ein tolles Team.
**Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie
besonders stolz?** Auf die rasante
Entwicklung unseres Unternehmens; Auf
unsere TV-Sendung: Verkauft und zugelas-
sen bei RTL Nitro; Auf das tolle miteinander
in unserem Team; auf unsere Kunden die
uns Zahlreich supporten
**In welchem Kompetenzbereich sehen Sie
bei sich Verbesserungsbedarf?**
Digitalisierung
**Wie viele Stunden pro Woche arbeiten
Sie?** 55–60
**Werden Sie von Familienmitgliedern
unterstützt?** Beide Ehefrauen unterstüt-
zen uns in der Buchhaltung.

**Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr
oder weniger als 20 Tage?** ca. 25-30 Tage
Welches Hobby haben Sie?
Kathmann: Modellbau, Autos
Kordes: Geschichte, Oldtimer, Kartfahren
**Sie sind seit 2020 Mitglied im BVfK. Was
schätzen Sie an den Leistungen des
Verbandes besonders?** Die Unterstüt-
zung des freien Handels, insbesondere die
Rechtsabteilung und stets ein offenes Ohr
für uns Händler.
Was ist Ihr Wunsch an die Politik?
Die persönliche Haftung von Politikern bei
Entscheidungen, sämtliche Minister
müssen eine Qualifikation vorweisen.
Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?
Sich erst eine eigene Meinung zu bilden
und dann seinen Standpunkt zu bilden.
Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!
Alles wird gut.



OM-Classics GbR
Im Eichengrund 5
49688 Lastrup

Wir begrüßen 126 Neumitglieder!

- KFZ Stetter**
94535 Eging - <https://www.kfz-stetter.de>
- Kfz-Handel Sami Slag**
71088 Holzgerlingen - <https://kfz-slag.qualitaetshaendler.de>
- KFZ-Meisterbetrieb Gerasimov OHG**
55767 Buhlenberg - <http://www.kfz-gerasimov.de>
- Koteiche Automobile**
48477 Hörstel-Bevergern - <https://koteiche-automobile.qualitaetshaendler.de>
- KS Automobile Krumbach**
86381 Krumbach - <https://home.mobile.de/KSAUTOMOBILEKRUMBACH#about>
- Leasing Automobile 24 GmbH**
64807 Dieburg - <https://leasingautomobile24.de>
- LeGro Automobile GmbH**
06295 Lutherstadt Eisleben - <https://legro-automobile-gmbh.de>
- LN Motors**
42579 Heiligenhaus - <https://ln-motors.de>
- Lux-Cars Autohandel**
04129 Leipzig - <https://home.mobile.de/LUXCARSLEIPZIG#about>
- M & S Autohandel GmbH**
53177 Bonn - <http://www.sener-automobil.de>
- Maccarrone Automobile**
87600 Kaufbeuren - <http://www.giuseppemaccarrone.de>
- Mario's Garage**
84416 Taufkirchen - <https://www.mariosg.de>
- Merkur Automobile**
86381 Krumbach - <https://www.merkur-automobile.de>
- Mindorf Automobile**
22119 Hamburg - <http://www.mindorf-automobile.de>
- OS-Car-Service**
29462 Wustrow - <http://www.jan-winterhoff.de>
- Planet-Cars**
78736 Epfendorf - <http://www.planetcars-Automobile.de>
- Possin Motors Dortmund**
44309 Dortmund
<https://home.mobile.de/POSSINMOTORSDORTMUND#contact>
- PRE-CAR Fahrzeugvertrieb Markus Hentze e.K**
59457 Werl - <https://www.pre-car.de>
- Premium Automobile Soest GmbH**
59494 Soest
<https://home.mobile.de/PREMIUMAUTOMOBILESOESTGMBH#imprint>
- Prusseit Auto-Outlet GmbH**
72160 Horb - <https://www.prusseit-outlet.de>
- Raad GmbH**
41749 Viersen - <https://home.mobile.de/home/index.html?customerid=28292210#imprint>
- Ralf Turowski Automobile**
71522 Backnang - <https://turowski-automobile.qualitaetshaendler.de>
- Reinhold Janssen Kraftfahrzeuge GmbH & Co.KG**
26169 Friesoythe - <https://www.reinholdjanssen.de>
- Ritter Gebrauchtwagen GmbH**
48720 Rosendahl-Darfeld - <https://rittergebrauchtwagen.qualitaetshaendler.de>
- Rock Automobil GmbH**
44797 Bochum - <https://www.rock-automobil.de>
- RRS Cars**
55452 Windesheim - <https://www.rrs-cars.de>
- S.A Automobile**
49419 Wagenfeld - <http://www.sa-kfz.de>
- Safwan Gebrauchtwagen**
41063 Mönchengladbach - <https://gw-safwan.qualitaetshaendler.de>
- Schubert Automobile Frankfurt GmbH**
60326 Frankfurt - <http://www.schubert-automobile.de>
- Schwaben Automobile**
89269 Vöhringen - <https://home.mobile.de/home/index.html?customerid=28693487#about>
- SJ Automobile GmbH**
45219 Essen-Kettwig - <https://www.sj-automobile.de>
- SM Auto Sascha Mitic**
82538 Geretsried - <http://www.sm-auto.de>
- SoosSportsCars**
73529 Schwäbisch Gmünd - <https://www.soosportscars.de>
- Sportwagen - Posch**
74226 Nordheim - <https://www.sportwagen-posch.de>
- Stuttgarter Autoforum GmbH & Co.KG**
74635 Kupferzell - <https://www.stuttgarter-autoforum.de>
- Tipicamp-Nord**
24568 Kaltenkirchen - <https://www.tipicamp-nord.de>
- TT-Automobile**
65428 Rüsselsheim - <https://www.tt-automobile-ruesselsheim.de>
- UN-CARS Udo Neumann e.K.**
36124 Eichenzell-Büchenberg - <https://www.jwb.de>
- Wadood Automobile**
24629 Kisdorf - <https://home.mobile.de/WADOODAUTOMOBILE#ses>
- Walther Automobile - Gebrauchtwagenhandel**
66822 Lebach - <https://home.mobile.de/WALTHERAUTOMOBILEGEBRAUCHTWAGENHANDEL#ses>
- Wenzel Automobile**
58093 Hagen - <https://wenzelautomobile.de>
- Yaman Exclusive Automobile**
45472 Mülheim an der Ruhr - <https://home.mobile.de/YamanAutomobile>

P+S Mobil Import-Export GmbH



Inhaber: Geschäftsführer: Franz-Josef Schneider

Standortqualität: Sehr gut, mitten in Deutschland

Zwischen Bonn+ Koblenz am Rhein

Mitarbeiterzahl: 2

Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche

Herkunft: Betriebswirtunternehmensberater

Seit wann sind Sie selbstständiger

Kfz-Händler: 1980

Zahl der Fahrzeuge im Bestand: 40–50 Stück

Anteil Endkundengeschäft / Händlergeschäft (in %): Endkundengeschäft 90%
Händlergeschäft 10%

Schwerpunktmarke / -Kategorie:

Luxus und Liebhaber Fahrzeuge Oldtimer Sondereditionen



Welche Ziele haben Sie? Auto begeisterten Menschen, ihre Wünsche erfüllen

Was sind Ihre Stärken? Unabhängig, nur gute Ware, Selbst Autoliebhaber.

Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz? Besondere Fahrzeuge zu finden, Flexibilität auf Kundenwünsche eingehen. Viele gute Stammkunden.

Welches Hobby haben Sie?

Autos, Golf und Tennis

Sie sind seit 2016 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Zusammenarbeit und rechtliche Betreuung.

Was möchten Sie verbessert sehen?

Die Politik auf die Probleme des Handels aufmerksam machen (Gewährleistung usw.), Vertretung der Händler gegenüber

der Internetseiten Anbieter ... Mobile.de, Autoscout24 usw.

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Interessen des Handels, mehr berücksichtigen

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft? Friedliche und verständnisvoller werden.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wenn meine Kunden glücklich und zufrieden sind, bin ich es auch



AUTOGALERIE

P+S Mobil Import-Export GmbH

53489 Bad Breisig, Eifelhöhe 12

Austellung

53488 Sinzig, Restenweg Autogalerie

Das Neuwagendilemma: Lieferausfälle oder drastische Preiserhöhungen – BVfK-Vertragslösungen verhindern Verluste

Die Folgen der Fahrzeugknappheit sind unübersehbar. Lieferanten erhöhen die Fahrzeugpreise deutlich, bereits im Vorlauf befindliche Fahrzeuge verschwinden plötzlich von den entsprechenden Listen, Bestellungen werden storniert. Der verärgerte Kunde macht Druck und die Lage für den Endkundenhändler damit heikel. Denn es gilt der Grundsatz, dass Verträge einzuhalten sind. Welche Optionen bieten sich dem Händler?

Preiserhöhungen an Endkunden weitergeben

Es ist nicht generell untersagt, sich im Vertrag mit dem Endkunden eine Preiserhöhung vorzubehalten. Daher

mag es überraschen, dass die in der Branche gängigen Vertragswerke keine **Preisanpassungsklauseln** enthalten. Hintergrund hierfür dürfte sein, dass die Rechtsprechung in der Vergangenheit mehrfach derartige Klauseln als unzulässig verworfen hat, und Händler deswegen sogar abgemahnt worden sind. Eine Preisanpassungsklausel in den AGB darf nicht allgemein gehalten sein. Denn der Kunde muss den Umfang der auf ihn zukommenden Preissteigerung erkennen können. Wird die Klausel im Bemühen um Transparenz konkret mit den möglichen Faktoren der Preissteigerung gefasst, besteht die Gefahr der Intransparenz. Dies macht die Klausel aber wieder unzulässig.

Weniger riskant ist eine **Individualvereinbarung** (z. B. durch handschriftlichen Vermerk im Vertrag), die nicht den strengen AGB-Anforderungen genügen muss. Der BVfK hält eine entsprechende Zusatzvereinbarung bereit.

Fehlt eine Vereinbarung über mögliche Preiserhöhungen, kann nur noch das Ge-

setz weiterhelfen. Tatsächlich findet sich eine Norm, die eine Anpassung des Vertrags ermöglicht, wenn sich für den Vertrag grundlegende Umstände nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert haben und einer Partei ein Festhalten am Vertrag nicht mehr zugemutet werden kann. Das passt doch genau, wenn der



Ein ungewohntes Bild - Mangelwirtschaft im Autohandel.

Lieferant plötzlich so viel mehr für das Fahrzeug verlangt, dass sich das mit dem Endkunden abgeschlossene Geschäft nicht mehr rentiert, mag man bei vernünftiger Betrachtung nicht nur aus Händlersicht denken. Sicher ist dies jedoch nicht. Denn es wird auch berücksichtigt, dass der Händler das Risiko bei Schwierigkeiten mit der Beschaffung des Fahrzeugs trägt. So steht die Rechtsprechung auf dem Standpunkt, dass ein vereinbarter Festpreis auch bei unerwarteten Kostenerhöhungen grundsätzlich bindend ist. Nur in Fällen, in denen es zu einem krassen Missverhältnis kommt, kann eine Anpassung ausnahmsweise in Betracht kommen.

Lieferverzug und Lieferausfall

Vielleicht ist es aktuell schon fast die Regel, dass der dem Kunden zugesagte Liefertermin nicht eingehalten werden kann. Es ist für den Händler wohl wichtiger denn je, nur bei seriösen Lieferanten zu bestellen. Zudem sollten in den Verträgen mit den Endkunden nicht nur möglichst lange und unverbindliche Liefertermine vereinbart sein, sondern von

vornherein Hinweise auf die derzeitige Knappheit und die möglichen Folgen für die Lieferzeit erfolgen.

Vorsorglich enthält der BVfK-Neuwagenvertrag eine sog. **Selbstbelieferungsklausel**. Dadurch soll der Händler von seiner Pflicht zur Lieferung des Fahrzeugs befreit werden, wenn er es unverschuldet (z. B. wegen Nichtbelieferung durch den Vorlieferanten, Streik oder sonstige höhere Gewalt) nicht oder nur erheblich verspätet liefern kann. Der Händler sollte dafür den Nachweis erbringen können, dass er selbst eine deckungsgleiche Bestellung beim Vor-

lieferanten abgegeben hat, und sich von diesem die Nichtlieferung bestätigen lassen. Zudem ist der Kunde in solchen Fällen unverzüglich zu informieren.

Schadensersatz

Eine Lieferverzögerung oder ein -ausfall kann teuer werden, wenn sich plötzlich mit dem Kunden z. B. um die Übernahme der Kosten für einen Anwalt oder aber für einen Mietwagen zur Überbrückung gestritten wird. Solche Schadensersatzansprüche des Kunden sind im BVfK-Neuwagenvertrag im Rahmen des gesetzlich Zulässigen ausgeschlossen. Zudem bestehen Ansprüche des Kunden nicht, wenn dem Händler der Nachweis gelingt, dass er die Lieferverzögerung bzw. die Nichtlieferung nicht zu vertreten hat. Diese Entlastung mag angesichts des herrschenden Ausnahmezustands auf dem Fahrzeugmarkt gelingen. Problematisch könnte es aber werden, wenn der Händler in Kenntnis der aktuellen Belieferungsschwierigkeiten und Lieferfristüberschreitungen eine voraussichtlich nicht einhaltbare Terminzusage macht. ■

Die Konzeption der BVfK-Rechtsabteilung: Passgenaue rechtliche Unterstützung für freie Kfz-Händler

Auf der BVfK-Jubiläumsfeier in der MOTORWORLD Köln am 10. September 2022 wurden die Zukunftsperspektiven des freien Autohandels diskutiert. Zur Bewältigung der anstehenden Herausforderungen dürfte eine gute rechtliche Betreuung unerlässlich sein. Hierfür bietet der BVfK seinen Mitgliedsbetrieben mit der BVfK-Rechtsabteilung wertvolle Unterstützung an. BVfK-Jurist Stefan Obert gewährte den Anwesenden einen Einblick in die Konzeption und die tägliche Arbeit der BVfK-Rechtsabteilung.

Die Verschärfung des Gewährleistungsrechts zum 1. Januar 2022 hat verdeutlicht, dass der Verbraucherschutz nicht umsonst als „Heilige Kuh“ des Gesetzgebers bezeichnet wird. Der Handel sieht sich trotz beharrlicher BVfK-Intervention im Gesetzgebungsverfahren seither weiter gestärkten Verbraucherrechten gegenüber. Fortwährendes Beschweren über den für den Handel ungünstigen Rechtsrahmen dürfte jedoch wenig zielführend sein. Es gilt das Beste aus der Situation zu machen. Hierbei können BVfK-Mitglieder auf die Hilfe der BVfK-Rechtsabteilung zurückgreifen.

Das BVfK-Rechtskonzept ist ganzheitlich ausgerichtet und folgt den Maximen Prävention und Deeskalation.

Zur **Prävention** gehören eine umfassende Aufklärung und Information der Händler und – mindestens genauso wichtig – ihrer Kunden. Hierdurch soll es gelingen, womöglich unterschiedliche Erwartungen beider Seiten hinsichtlich des Fahrzeugs oder auch in Bezug auf die gegenseitigen Rechte und Pflichten schon vor Vertragsschluss zu beseitigen. Denn erfahrungsgemäß entsteht eine Auseinandersetzung meistens an der Stelle, an der es ein Informationsgefälle gibt oder es schlicht an Verständnis fehlt. So dürfte beispielsweise nicht jedem Kunden geläufig sein, dass nicht jeder technische Defekt an einem Gebrauchtwagen automatisch in die Verantwortung des Händlers fällt. Vermutlich ist es auch nicht weit verbreitet, dass der Kunde das Fahrzeug bei Auftreten eines Defekts regelmäßig zur Überprüfung zum Sitz des Händlers verbringen muss.



Die BVfK-Rechtsabteilung: Die Volljuristen Christian Schmidt, Matthias Giebler und Stefan Obert (v.l.n.r.) sowie die Rechtsanwaltsfachangestellte Angelina Eichler (2.v.l.)

Die BVfK-Händler können sich die wichtigen Informationen u. a. über den wöchentlichen BVfK-Newsletter, in Präsenz- und Online-Seminaren oder natürlich in der täglichen Beratung beschaffen. Den Kunden der BVfK-Mitglieder werden Informationen auf der BVfK-Webseite zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus gibt es z. B. eine Reihe von Merkblättern mit Verbraucherinformationen, die BVfK-Händler ihren Kunden in der Vertragsanbahnung aushändigen können.

Ebenfalls präventiv wirken die BVfK-Vertragsformulare, die im Mitgliederbereich kostenlos abgerufen werden können. Bei Nutzung der Formulare können BVfK-Mitglieder vielen Gewährleistungsrisiken vorbeugen. Die Formulare berücksichtigen die gestiegenen Anforderungen durch das neue Gewährleistungsrecht und zielen darauf ab, für den Händler das Optimalle aus dem rechtlich Zulässigen herauszuholen. Sie sind durch das Bedürfnis nach Transparenz und Vermeidung von Missverständnissen geprägt und folgen dem Grundsatz:

„Man kann alles verkaufen, muss es nur richtig beschreiben!“

Doch selbst eine sorgfältige Prävention kann nicht jede Reklamation verhindern. In diesen Fällen setzt die BVfK-Rechtsabteilung auf **Deeskalation**. Im Vordergrund steht immer die möglichst schnelle, gütliche, kostengünstige und endgültige Erledigung der Sache.

Zu diesem Zweck ist die Ersteinschätzung entwickelt worden. Die BVfK-Mitglieder

können über ein Erfassungsformular im Mitgliederbereich der BVfK-Webseite in kurzen Stichworten den zu prüfenden Fall und/oder die zu klärende Frage schildern und nach Möglichkeit fallbezogene Vertragsunterlagen und Korrespondenzen anfügen. Diese erste juristische Einschätzung ist beliebig oft im Mitgliedsbeitrag enthalten, sofern sie über das Erfassungsformular online eingereicht wird. Gerne begleitet die BVfK-Rechtsabteilung den Fall anschließend für das BVfK-Mitglied.

Die wenigsten Auseinandersetzungen enden in einem gerichtlichen Verfahren. In diesen Ausnahmefällen kann nach Möglichkeit und in Abstimmung mit dem BVfK-Mitglied ein BVfK-Vertragsanwalt beauftragt werden, der den Fall gemeinsam mit der BVfK-Rechtsabteilung weiterbearbeitet.

Zum ganzheitlichen Ansatz gehört auch die BVfK-Schiedsstelle. Sie kann von Kunden angerufen werden, die Probleme mit einem BVfK-Mitglied haben. Die BVfK-Schiedsstelle versucht in einem mediativen Verfahren einen Einigungsvorschlag zu unterbreiten, um den Beteiligten ein oft langwieriges und kostenintensives sowie nicht selten mit wenig technischer Sachkunde geführtes Gerichtsverfahren zu ersparen. Nebenbei wird auf diesem Weg in vielen Fällen das unnötige Einschalten gegnerischer Anwälte verhindert. Die Schlichtungsquote von über 90% beweist das erfolgreiche Konzept, wie auch das Vertrauen der Kundschaft in die Arbeit des BVfK und seiner Mitglieder. ■

Für jede Fallkonstellation eine Lösung: Die BVfK-Vertragsformulare

► Kaufverträge für private und gewerbliche Käufer:

- Neuwagenkaufvertrag
- Gebrauchtwagenkaufvertrag
- Oldtimerkaufvertrag
- Internationaler B2B-Vertrag

► Sondervereinbarungen und -Verträge:

- Fahrzeugcheckliste
- Auftrag zur Vermittlung des Verkaufs eines gebrauchten Fahrzeugs
- Vermittlungsvertrag und Oldtimer Vermittlungsvertrag
- Vertragliche Zusatzvereinbarung bei Abgasmanipulation
- Fahrzeugankaufvertrag eines Gebrauchtwagens
- Vereinbarung zur Probefahrt
- Defektanzeige bei Gewährleistung
- Vertragszusatz für Bastlerfahrzeuge und Elektrofahrzeuge
- Zusatzvereinbarung Preisanpassung
- Checkliste für EU-Lieferung und Gelangenheitsbestätigung
- Hinweis bei non EU-Lieferungen



bezahl.de

Weniger offene Posten und Echtzeit-Transparenz:
Die innovative Lösung für einen optimierten
Zahlungsprozess

Die digitale All-In-One-Plattform bezahl.de bietet Ihnen eine moderne Kundenansprache sowie eine Zahlungsabwicklung ohne analoge Kassen und Warteschlangen im After Sales.

- ✓ Moderne Zahlungsmethoden und Kommunikationswege
- ✓ 100% Datenqualität für die Verbuchung
- ✓ Automatisiertes Forderungsmanagement
- ✓ Transparenz in Echtzeit



Jetzt kostenlose
Produktvorstellung sichern
www.bezahl.de/automotive

Ein Auszug unserer Partner:

AUTOSCHMITT.com
Frankfurt · Idstein

Drexler + Ziegler

BMW Service
MINI Service

AUTOLEVY

Kontakt:
+49 (0)221-9501840
vertrieb@bezahl.de
www.bezahl.de/automotive

Bericht vom 15. Deutschen Autorechtstag



Der Autorechtstag 2022 sorgte erneut für einen gut gefüllten Bankettsaal auf dem Petersberg

Das neue Gewährleistungsrecht hat die Praxis und damit auch den 15. Deutschen Autorechtstag eingeholt. Wirksamkeit und Reichweite vieler Regelungen dürften allerdings weiterhin fraglich sein, weshalb der Autorechtstag 2022 einen Schritt weiter ging und fundierte Prognosen wagte: Was zählt zu „digitalen Elementen“ und welche Mängel können diese aufweisen? Wie sind gesetzliche Anforderungen an einen wirksamen Vertragsschluss rechtssicher umzusetzen? Wie lauten erste Praxiserfahrungen? Das erschienene Fachpublikum erlebte dank des gewohnt breiten Spektrums brillan-

ter Vorträge und Fragen zum „Automobilrecht“ auch in diesem Jahr ein juristisches Branchenhighlight. Ganz nebenbei gab es mit dem 15-jährigen Bestehen auch ein Jubiläum zu feiern!

Zusatzseminar: Praxiswissen kompakt vermittelt

Der erste Veranstaltungstag startete wie gewohnt mit einem Update zur Schadensregulierung, zum Versicherungsrecht sowie Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht. **Marcus Gülpen**, Fachanwalt für Verkehrsrecht, nahm vor allem die neueste Rechtsprechung zu

Schadenspositionen bei einem Verkehrsunfall intensiv in den Blick. Im Anschluss daran widmete sich **Dr. Matthias Quarch**, Vors. Richter am LG Aachen, dem Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht. Mit den neusten Entscheidungen zu „Raser-Fällen“ und Trunkenheitsfahrten bereitete er die Zuhörer auf die rechtsprechungsorientierte Betreuung künftiger Mandate optimal vor.

Aktuelles aus Gesetzgebung und Rechtsprechung

Prof. Dr. Ansgar Staudinger übte zunächst Kritik an der Gesetzgebung: „Das



Referenten und Mitwirkende beim 15. ART (Reihenfolge wie im Bericht)

ist ein krasser Fall von Staatshaftung“, umschrieb er die Entwicklungen im Nachgang zur EuGH-Ferenschild-Entscheidung. Anstatt das BGB an EU-rechtliche Vorgaben anzupassen, wurde erwartet, bis eine temporäre Neuregelung der Verjährungsfrist durch Inkrafttreten der Warenkauf-RL obsolet erschien, so Staudinger. Weitere Vortragshighlights waren höchstrichterliche Entscheidungen zum Ersatz von Desinfektionskosten sowie zu sog. „Smart Contracts“. Reale und fiktive Schadensberechnung seien nicht kombinierbar, so das LG Klevve in einem Fall, in dem der Kläger neben Reparaturkosten auch die fehlende Nutzungsmöglichkeit des „Tesla Superchargers“ ersetzt verlangte. Für Erstaunen sorgten zwei Entscheidungen aus Frankfurt zum räumlichen Anwendungsbereich der Brüssel Ia-VO. „Beide Entscheidungen zeigen, wie man es nicht macht“, so Staudinger.

Geltendmachung und Abwehr von grenzüberschreitenden Forderungen aus Verkehrsverstößen – droht grenzüberschreitendes Haftungsregime mit Halterhaftung?

Mit der Verfolgung und Vollstreckung ausländischer öffentlich-rechtlicher Forderungen aus Verkehrsverstößen leitete **Michael Nissen** (Rechtsanwalt & Leiter Internationales Recht beim ADAC e.V.) seinen Vortrag ein. Beobachtbare Unzulänglichkeiten hätten die EU-Kommission dazu veranlasst, eine Modifikation der CBE-RL vorzunehmen, mit der ein grenzüberschreitendes Haftungsregime geschaffen werden soll. Nissen vermittelte einen länderspezifischen Überblick über Inkasso-Maßnahmen, die unerfreuliche Ausmaße annähmen: „In Kroatien verlangten Anwaltskanzleien als Inkassodienstleister horrendes Honorare, was die EU bereits zur Einleitung von Prüfmaßnahmen veranlasst hat“. Auf EU-Ebene böten sich Verfahren zur grenzüberschreitenden Durchsetzung privatrechtlicher Forderungen an, z.B. der europäische Zahlungsbefehl, die SmallClaims-VO oder das gerichtliche Mahnverfahren.

Omnibus-Richtlinie zum Verbraucherrecht – „Blacklist“ und andere Neuerungen des UWG

Dr. Andreas Ottofülling (Wettbewerbszentrale) gewährte einen Ausblick auf künftige Gesetzesänderungen. Neben

der Einführung verbrauchereigener Schadensersatzansprüche soll das UWG an weiteren Stellen novelliert werden. Es ändere sich der Anwendungsbereich und neue Unlauterkeitstatbestände, wie die Wettbewerbswidrigkeit international identisch vermarkteter Waren, die qualitativ hinter dem nationalen Pendant zurückbleiben, kämen hinzu. Ein Beispiel ist die Nuss-Nougat-Creme „Nutella“, die in verschiedenen EU-Ländern trotz gleicher Verpackungsaufmachung unterschiedliche Rezepturen aufweise und daher anders schmecke: „Dies ist aufgrund teils unterschiedlicher nationaler Geschmäcker möglicherweise hinzunehmen, sofern die Rezeptur nicht wesentlich abweicht“. Unter anderem forderte Dr. Ottofülling zur Einhaltung der Preisangabenverordnung auf: „Wenn der Händler ein Fahrzeug mit einem Preis bewirbt, den ich nur dann erziele, wenn ich die staatliche BAFA-Prämie beantrage, ist das ein klarer Verstoß“, resümierte er.

Die Gesetze zu digitalen Produkten aus technischer Sicht – Crash Data Recorder (CDR) auf dem Vormarsch

„Der CDR ist heute schon da – er wird auch im Kaufrecht relevant werden!“, offenbarte **Jochen Lehmkuhl**, Vertrags- und Unfallsachverständiger beim ADAC e.V. „Im Grunde genommen verfügt bereits jedes Fahrzeug seit 2014 über eine „Blackbox“, mit deren Hilfe man die Unfallhistorie ermitteln kann“. Problematisch sei derzeit, dass Hersteller spezielle Auslesegeräte bzw. eigene Programmiersprachen verwenden, was den Zugriff auf gespeicherte Daten erschwere. Durch eine Universallösung und gesetzliche Regelungen würden im Verkehrsunfall- wie im Kaufrecht „Unmengen von Prozessen bald der Vergangenheit angehören oder zumindest stark vereinfacht“, so Lehmkuhl. Auch wies er auf die Gefahren von „Over-the-air“-Updates hin. Die vermittelten Kenntnisse dürften für die Praxis überzeugende Argumentationshilfen bieten und das Verständnis für technische Hintergründe digitaler Mängel erhöhen.

Die neuen Gewährleistungsregelungen in Bezug auf digitale Produkte im Kfz-Bereich – Die Qual der Wahl des Sachmangelbegriffs

Prof. Dr. Stephan Lorenz (Universität LMU-München) zeigte die Parallelen der §§ 327 ff. BGB zum allgemeinen Leis-

tungsstörungenrecht auf: „Wer sich hiermit auskennt, muss vor den neuen Vorschriften keine Angst haben“. Es müsse zwischen Paketverträgen, Verträgen über die Bereitstellung digitaler Produkte und Kaufverträgen mit digitalen Elementen unterschieden werden. Allerdings dürfte es auf diese Differenzierung häufig nicht ankommen, da die Eignung für die vertraglich vorausgesetzte Verwendung maßgeblich sei, worunter digitale Elemente zu fassen sein dürften. Zudem verliefen die Vorschriften über Mängel an digitalen Produkten überwiegend parallel zum allgemeinen Sachmangelbegriff.

Neues Gewährleistungsrecht nach dem Gesetz zur Umsetzung der EU-Warenkaufrichtlinie – Voraussetzungen und Folgen des neuen Sachmangelbegriffs

Im Anschlussreferat widmete sich **Prof. Dr. Florian Faust** (Bucerius Law School Hamburg) dem neuen Sachmangelbegriff und lieferte Lösungsansätze für mögliche Praxisprobleme. Hierzu zählten z.B. die wirksame Vereinbarung objektiver Beschaffenheitsabweichungen eines Vorführwagens als „Muster“ i.S.d. § 434 Abs. 3 BGB oder der Informationspflichtenumfang bei Durchführung öffentlich zugänglicher Versteigerungen (§ 474 Abs. 2 S. 2 BGB). Als äußerst hilfreich stellte sich die Analyse des Nacherfüllungsanspruchs heraus. Die bisherige Käuferpflicht, das Fahrzeug nicht nur zum „Zweck der Nacherfüllung“, sondern auch zur bloßen Untersuchung zur Verfügung zu stellen, sei infrage zu stellen, so Faust.

Podiumsdiskussion: Erste Erfahrungen mit dem neuen Gewährleistungsrecht

Teilnehmer: **Prof. Dr. Ansgar Staudinger**, Universität Bielefeld; **Prof. Dr. Stephan Lorenz**, Universität LMU-München; **Prof. Dr. Florian Faust**, Bucerius Law School Hamburg; **Prof. Dr. Markus Artz**, Universität Bielefeld; **Ansgar Klein**, Vorstand BVfK; **Klaus Heimgärtner**, Rechtsanwalt ADAC.

Die anschließende Podiumsdiskussion eröffnete **Ansgar Klein** mit einer Kritik am Gesetzgeber, der außer Acht gelassen habe, dass die Flut an Informationspflichten nicht nur Händler übermäßig belaste, sondern auch Verbraucher mehr verwirre als sie aufzuklären. „Wir sind mit dem alten Recht einen für beide Seiten

praktikablen Weg gegangen, der nun durch nicht einhaltbare Anforderungen zunichte gemacht wird. Angesichts der vielen offenen Fragen wird es noch dauern, bis wir die bisherige Qualität an Transparenz, Verständlichkeit und Wirksamkeit rund um den vertraglichen Teil des Verkaufsprozesses wieder erreicht haben.“ **Klaus Heimgärtner** berichtete von

ersten Fällen, in denen selbst bei Neuwagen die Aktualisierungspflicht ausgeschlossen wurde. „Das Problem mit den Informationspflichten führt dazu, dass sich die Blätter stapeln, was der Verbraucher eher übelnimmt als es zu würdigen“, stimmte er mit Klein überein. **Prof. Dr. Faust** wies darauf hin, dass es nichts nütze, alle Informationen in unübersichtliche AGB zu packen. „Sie müssen es dem Kunden ermöglichen, die relevanten Informationen zur Kenntnis zu nehmen und hoffentlich zu verstehen“. Dem schloss sich **Prof. Dr. Lorenz** an und stellte klar, dass eine Abweichung vom objektiven Fehlerbegriff bedeute, dass man sich in einer gewissen Referenzgruppe befinde, die es zu definieren gilt. „Wir sollten uns nicht zu sehr fürchten“, appellierte er an die Teilnehmer. **Prof. Dr. Staudinger** vertrat die Auffassung, alle Beteiligten hätten genügend Zeit gehabt, sich auf die gesetzlichen Neuregelungen einzustellen. Außerdem habe er die Hoffnung, dass relevante Streitigkeiten zügig über Amts- und Landgerichte beim EuGH landen, um schnellere gerichtliche Klärung zu erreichen. Das empfand der Vertreter des Kfz-Handels, **Ansgar Klein**, als höchst unbefriedigend, denn es mache deutlich, dass es trotz Anstrengungen nicht zu bewerkstelligen sei, den Kfz-Handel in absehbarer Zeit wieder mit klar definierten rechtlichen Rahmenbedingungen in eine beherrschbare Situation rund um den Kaufvertragsschluss zu versetzen. Die Podiumsdiskussion schloss mit der Frage ab, was der Gesetzgeber unter „ihre Funktionen“ im Zusammenhang mit der Haftung bei mangelhaften Waren mit digitalen Elementen gemäß § 475b BGB verstehe. Eine Unterscheidung zwischen wesentlichen und unwesentlichen Funktionen gebiete die

Gesetzeshistorie nicht, so **Prof. Dr. Faust** im Gegensatz zu **Prof. Dr. Lorenz**, der eine saubere Abgrenzung befürwortet. Am Ende der lebhaften und kontroversen Diskussion näherten sich die beiden Lager – „Unüberwindbare Überbürokratie“ und „Es ist alles machbar“ – an, wenn gleich noch viele Fragen offenblieben.



Passend zum präsidialen Ambiente: die Oldtimerflotte des Autorechtstags

Aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats zum Verkehrsrecht und zur Herstellerhaftung wegen Abgasmanipulationen – Von der „Betriebsgefahr“ bis zum „Thermofenster“

Anhand von Rechtsprechung zur „Betriebsgefahr“ gemäß § 7 StVG erläuterte Frau **Dr. Jutta Laws** (Vors. Richterin am OLG sowie Vorsitzende des JPA Hamm) die jüngste Entscheidung des VI. Zivilsenats. Bei der Begriffsdefinition zog die Referentin Parallelen zur Haftung von Waschstraßenbetreibern und stellte klar, dass in solchen Fällen „die Gefahrenquelle meist nicht das Kfz, sondern der Fahrer“ sei. Den anschließenden Schwerpunkt bildete das 4-Stufen-Modell des BGH zur Reparaturkostenerstattung. Schwierigkeiten lägen hier in der Beweisführung über die fachgerechte Durchführung und Weiternutzung. Den zweiten Vortragsteil widmete Dr. Laws der Herstellerhaftung wegen Abgasmanipulationen.

Aktuelle höchstrichterliche Entscheidungen zum Kauf- und Leasingrecht – Die Beweislastumkehr und ihre Tücken

Aktuelle BGH-Entscheidungen zum Kauf- und Leasingrecht waren Referatsgegenstand von **Prof. Dr. Michael Jaensch** (HTW Berlin). Beginnend mit dem

Nacherfüllungsanspruch auf Lieferung eines Nachfolgemodells richtete Jaensch den Fokus anschließend auf Entscheidungen zur Darlegungslast bei Folgeschäden durch Software-Updates. Auch wurde der Frage nachgegangen, in welchem Zeitraum die Kaufsache Verschlechterungen erfahren haben muss, um Schadensersatzansprüche des Verkäufers bei Rückabwicklung entstehen zu lassen. Als „unverdaulich“ bezeichnete Jaensch die vom BGH festgestellte Ausstrahlungs- und Fortwirkung des § 477 BGB (VIII ZR 187/20).

Neue Entwicklungen beim Widerrufsrecht – Vorsicht bei der Wertersatzberechnung

Über aktuelle Urteile und Entwicklungen im Widerrufsrecht informierte **Prof. Dr. Markus Artz**. Nach kurzer Grundlagenauffrischung widmete er sich Problemfeldern um den „Kaskadenverweis“ sowie der Wertersatzpflicht des Verbrauchers. Zur Berechnung habe sich die „Vergleichswertmethode“ etabliert, die auch den zulassungsbedingten Wertverlust berücksichtige: „Bloß nicht mit der Wertverzehrermethode arbeiten!“, warnte Artz. Einer nationalen Rechtsprechungsübersicht folgte ein Einblick in die EuGH-Rechtsprechung. „Es gibt im Widerrufsrecht weder den Rechtsmissbrauch noch die Verwirkung“, fasste er die Entscheidungsleitsätze vom 09.09.2021 (NJW 2022, 40) zusammen.

Aus der (inter)nationalen Rechtsprechung zum Kaufrecht – Gewohnt breites Spektrum praxisrelevanter Entscheidungen

Dr. Thomas Almeroth (Rechtsanwalt) lenkte den Blick auf eine Urteilsreihe zum Thema Autokauf. So hatte das OLG Bremen entschieden, dass derjenige, der sich auf ein Widerrufsrecht beruft, nachweisen müsse, als Verbraucher gehandelt zu haben. Gebe sich der Verbraucher fälschlicherweise als Unternehmer aus, stehe ihm kein Widerrufsrecht zu. Der Verbraucher dürfe nach Ansicht des OLG München ferner nicht erwarten, der beworbene Kraftstoffverbrauch entspreche dem im Realbetrieb. Abweichungen von bis zu 10 % seien zulässig. Zum Erfüllungsort der Rückabwicklung habe das OLG Jena entschieden, dass sich dieser regelmäßig am Wohnsitz des Käufers befindet, anders als beim Widerruf des Darlehensvertrags: Hier sei Erfüllungsort der Sitz der Bank, so jedenfalls das OLG Stuttgart.

Daran anknüpfend gewährte **Prof. Dr. Staudinger** Einblick in die internationa-

le Rechtsprechung zum Kaufrecht und wagte eine Prognose zur Richtung des EuGH. Nach einem Überblick von BGH- und EuGH-Rechtsprechung zu Gerichtsstand und anwendbarem Recht bei vorsätzlicher sittenwidriger Schädigung bzw. unerlaubter Handlung ging Staudinger auf die hieran angelehnte OLG-Rechtsprechung ein. Prof. Dr. Staudinger befasste sich außerdem mit der jeweiligen BGH- und EuGH-Entscheidung zum Thermofenster. Neben der Tatsache, dass die Klagebefugnis der Deutschen Umwelthilfe bejaht wurde, sei offengelassen worden, ob das Thermofenster als Sachmangel zu werten sei, während eine vorsätzlich sittenwidrige Schädigung mit nachvollziehbarer Begründung verneint wurde.

Der von ADAC, BVfK und ZDK gemeinsam veranstaltete und von Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Rechtsanwalt Dr. Kurt Reinking und dem Vors. Richter am BGH a.D. Wolfgang Ball geleitete Deutsche Autorechtstag hat sich auch im 15. Jahr nicht nur als Forum hochaktuel-

ler und brisanter Rechtsthemen, sondern auch als wertvoller Bestandteil juristischer Bildungsangebote etabliert. Neben der Vertiefung rechtswissenschaftlicher Themen ist auch das vielseitige Praxisseminar zur Schadensregulierung bzw. zum Verkehrsstraf- und Versicherungsrecht längst anerkannt und bietet den Teilnehmern bei Nutzung aller Angebote den vollständigen Fortbildungsnachweis über die erforderlichen 15 Stunden.

Pressekontakt und Interviewanfragen an:

info@deutscher-autorechtstag.de
www.autorechtstag.de

Save-the-date:

Der 16. Deutsche Autorechtstag wird im kommenden Jahr vom 20. – 21. März wieder auf dem Petersberg stattfinden

Deutscher Autorechtstag ändert Führungsstruktur

Prof. Dr. Ansgar Staudinger wird Präsident | RAin Eva Hettwer wird Mitglied des Beirats



Eva Hettwer und Ansgar Staudinger beim traditionellen Oldtimercorso zur Eröffnung des Autorechtstags 2022.

Im 15. Jahr seines Bestehens beschlossen die Vertreter der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Autorechtstags im Rahmen der Vorbereitungen für den Autorechtstag 2023, die Führungsstruktur der zunehmenden Bedeutung der richtung-

weisenden Fortbildungsveranstaltung im Deutschen Autorecht anzupassen.

Professor Dr. Ansgar Staudinger, der bereits 2015 die Leitung übernahm, wurde mit sofortiger Wirkung zum Präsidenten

des jährlich an geschichtsträchtiger Stelle auf dem Petersberg bei Bonn stattfindenden, mit hochkarätigen Referenten besetzten Events gewählt. Rechtsanwalt **Dr. Kurt Reinking** und der ehem. Vorsitzender **Richter beim BGH Wolfgang Ball** bilden weiterhin den Vorstand des Deutschen Autorechtstages.

Im Beirat des Deutschen Autorechtstags gab es ebenfalls eine Veränderung. Die Hamburger Rechtsanwältin **Eva Hettwer** wurde in den Beirat aufgenommen. Sie zählt seit kurzem zum Autorenteam das seit Jahrzehnten maßgeblichen Kommentars im Autokaufrecht: **Reinking/Eggert: Der Autokauf**.

Der 16. Deutsche Autorechtstag findet vom 20. – 21. März 2023 statt.

www.deutscher-autorechtstag.de

Geldwäscheprüfung – so hoch fallen die Bußgelder bei Verstoß gegen Dokumentationspflichten aus

Zu den Pflichten im Umgang mit dem Geldwäschegesetz zählen unter anderem die Dokumentation von Bargeldannahmen über 10.000 €.

In einem der BVfK-Rechtsabteilung gemeldeten Fall wurde dem Händler vorgeworfen, dieser Dokumentationspflicht in insgesamt 8 Fällen nicht nachgekommen zu sein. Außerdem habe er versäumt, sei-

ne individuellen Risiken im Hinblick auf Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu ermitteln (Risikoanalyse). Unter Berücksichtigung des geschätzten Jahreseinkommens wurde ein Bußgeld in Höhe von ca. **30.000 €** zzgl. 5 % dieser Summe als Verwaltungsgebühren festgesetzt. Die fehlende Risikoanalyse macht dabei einen Anteil von unter 10 % dieser Summe aus.

Sicherlich ist der individuelle Einzelfall zu betrachten, der von der Schwere des Verstoßes, dem Grad des Verschuldens, dem Jahreseinkommen und sonstigen Faktoren abhängen dürfte. Das im Fall festgesetzte Bußgeld zeigt aber unabhängig davon, ob ein Verstoß gegen das Geldwäschegesetz tatsächlich zu bejahen wäre, dass die zuständigen Aufsichtsbehörden mitunter hart durchgreifen. ■

Reklamation direkt über den Anwalt: wer kommt für dessen Kosten auf?

Selbst der umsichtigste Händler kann es nicht immer vermeiden: Der Kunde wählt den Weg zum Rechtsanwalt. Dessen Einschaltung verursacht Kosten, sodass sich die vorstehende Frage stellt. Die Erstattung außergerichtlicher Rechtsanwaltskosten ist ein weites Feld und sehr umstritten. Der Kunde hat generell mehrere Optionen, diese Kosten ersetzt zu verlangen. Voraussetzung ist stets, dass dem Händler eine Pflichtverletzung (z.B. ein Mangel am Fahrzeug) vorgeworfen werden kann.

Variante 1: Rechtsanwaltskosten als „Verzugsschaden“

Schlecht sieht es für den Händler aus, wenn der Kunde bereits eine Frist für seine Forderung (z.B. Lieferung, Nachbesserung, Rückabwicklung) gesetzt hat, die erfolglos verstrichen ist. In diesen Fällen darf sich der Kunde regelmäßig rechtlicher Hilfe bedienen. Der Händler befindet sich dann schon zum Zeitpunkt der Einschaltung des Rechtsanwalts im Verzug. Die Aussichten, die Erstattung der Rechtsanwaltsgebühren erfolgreich abzuwehren, sind dann eher gering.

Variante 2: Einschaltung des Anwalts war erforderlich und zweckmäßig

Es gibt jedoch auch Fälle, in denen direkt ein Anwaltsschreiben mit beigefügter Kostennote auf den Schreibtisch flattert, wie zuletzt bei einem BVfK-Mitglied:

Der verkaufte Gebrauchte hatte einen unerkannten Vorschaden. Der sofort beauftragte Anwalt fordert deswegen



Rückabwicklung. Da der Händler kein Interesse an einer langen und teuren Auseinandersetzung mit ungewissem Ausgang hat, stimmt er der Rückabwicklung zu. Auch die bis dahin geltend gemachten Anwaltskosten will er übernehmen. Doch für die Begleitung der Rückabwicklung verlangt der Anwalt plötzlich weitere Gebühren.

Tatsächlich kann der Kunde seine Rechtsanwaltskosten ggfs. auch ohne erfolglose Fristsetzung oder sonstige vorherige Kontaktaufnahme zum Händler ersetzt verlangen. Maßgeblich ist dafür, ob es aus Kundensicht zur Rechtswahrnehmung und -durchsetzung erforderlich und zweckmäßig war, einen Rechtsanwalt einzuschalten. Dies mag in einfach gelagerten Fällen verneint werden. Da es jedoch keinen Beispielkatalog für solche Fälle gibt, kann man an dieser Stelle trefflich streiten.

Ungeachtet dessen drängt sich im Beispielsfall die Frage nach der Erforderlichkeit auf. Sofern sich der Händler tatsächlich vollumfänglich mit der Gegenseite geeinigt hat, lässt sich nach Ansicht der

BVfK-Juristen gut vertreten, dass nach der getroffenen Einigung die Einschaltung eines Rechtsanwalts und damit die weitergehend geltend gemachten Gebühren nicht mehr erforderlich sind. Der Kunde dürfte nunmehr keine rechtlichen oder tatsächlichen Schwierigkeiten mehr zu erwarten haben. Möchte er die Rückabwicklung dennoch anwaltlich begleitet wissen, dürfte er für die anfallenden Rechtsanwaltsgebühren ggfs. selbst aufkommen müssen.

Risiken und Diskussionen vermeiden

Der Fall zeigt, dass auch das vollumfängliche Eingehen auf Kundenforderungen juristisch – gerne durch die BVfK-Rechtsabteilung – begleitet werden sollte. Nicht nur, um die Einigung so konkret zu beschreiben, dass überraschenden Forderungen nicht zwingend nachgekommen werden muss, sondern auch zur Begrenzung von Folgediskussionen. Daher sollte bei gütlichen Einigungen immer frühzeitig der Hinweis erfolgen, dass man dem Kunden lediglich im Bemühen um eine einvernehmliche Lösung aus Kulanz entgegenkommt und dies nicht mit der Anerkennung einer Rechtspflicht verbunden ist. Schließlich ist nicht immer sofort erkennbar, was noch alles an Forderungen kommen könnte, die nur dann entstehen, wenn der Händler tatsächlich eintrittspflichtig wäre. Wenn die Einigung ohne diesen Hinweis getroffen wird, ist von einem Anerkenntnis des Händlers auszugehen. Zu einer Prüfung der Eingangsfrage kommt es dann erst gar nicht. ■

ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de
PLZ 0
Fertig – Frenzel & Kollegen

 Rechtsanwalt Jens Frenzel
 Nossener Brücke 10 • 01187 Dresden
 Fon 0351 40766760
referat-frenzel@fertig-frenzel.de
www.fertig-frenzel.de

Rechtsanwalt Dietmar Rudloff

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

PLZ 1
**merlekerpartner rechtsanwälte
PartG mbB**

 Dr. Christian Volkmann
 Hardenbergstraße 10 • 10623 Berlin
 Fon 030 3069000 • Fax 030 30690010
volkmann@advokat.de
www.advokat.de

Rechtsanwälte Gülpen & Herzog

 Rechtsanwalt Marcus W. Gülpen
 Hohenzollerndamm 123 • 14199 Berlin
 Fon 030 31809784 • Fax 030 31809785
berlin@guelpen-herzog.de
www.guelpen-herzog.de

PLZ 2
**Waterkamp & Schoppe
Rechtsanwälte in Partnerschaft**

 Buxtehuder Str. 27 • 21073 Hamburg
 Fon 040 7719878 • Fax 040 64834899
kanzlei@ws-fachanwaelte.de
<https://www.ws-fachanwaelte.de/>

**Mielchen Hettwer Rechtsanwälte für
Verkehrsrecht**

 Fachanwältin für Verkehrsrecht Eva Hettwer
 Osterbekstraße 90c • 22083 Hamburg
 Fon 040 41496180 • Fax 040 414961830
info@mielco.de
www.mielco.de

Böttcher - Wandel

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


60 Jahre Verkehrsgerichtstag: Eine Instanz, die im Gesetzbuch nicht zu finden ist



ADAC-Präsident Christian Reinicke, Bundesminister für Digitales und Verkehr Dr. Volker Wissing, BVfK-Vorstand Ansgar Klein, Goslars Oberbürgermeisterin Urte Schwerdtner, Verkehrsgerichtstags-Präsident Prof. Dr. Ansgar Staudinger (v.l.n.r.)

das Jubiläum 60 Jahre VGT-Goslar, das es zu feiern galt. Davon 20 Jahre mit BVfK-Beteiligung. Das erstmalige Mitwirken der Freien im Jahr 2002 machte bereits deutlich, dass die Stimme der Autohändler dringend lauter werden musste, denn das damals grundlegend erneuerte Gewährleistungsrecht stand ganz oben auf

Der Deutsche Verkehrsgerichtstag ist eine Instanz, die im Gesetzbuch nicht zu finden ist. Dennoch treffen sich seit 60 Jahren meist solche, die Gesetze verfassen und erlassen wie auch andere, die sich mit deren Folgen in anderer Weise beruflich auseinandersetzen müssen. Sie streiten normalerweise zu Jahresbeginn im winterlichen Goslar genauso heftig, wie vor den Gerichten. Dies allerdings nicht mit vollstreckbaren, aber dennoch messbaren Folgen auf die rechtliche Entwicklung. In meist sieben Arbeitskreisen (zzgl. einer für die Seeschifffahrt im Wechsel für die Luftfahrt) geht es um alles, was mit rollendem Blech zu tun hat und das betrifft natürlich auch in vielen Bereichen den gewerblichen Autohandel.

Es werden neue Probleme und Rechtsentwicklungen diskutiert, Thesen verfasst und als Empfehlungen an den Gesetzgeber gerichtet. Der muss diese nicht beachten, dennoch ist er gut beraten dies zu tun, denn die Kompetenz und Qualität der Expertinnen und Experten kann sich sehen lassen. Sie spiegelt oft viel umfangreicher die Lebenswirklichkeit wieder, als in teilweise speziellen Fallgestaltungen, die vor Gericht zwangsläufig recht eingengt juristisch bewertet und oft nur mit vermeintlich allgemeinverbindlicher Wirkung ausgeteilt werden.

In diesem Jahr gab es in zweifacher Hinsicht ein besonderes Datum: Coronabedingte Verlegung in den August und

der Tagesordnung und sorgte im legendären „Achtermann“ für den größten Arbeitskreis. Seitdem gehört die BVfK-Delegation Jahr für Jahr zu den rund 1800 Teilnehmern, die Ende Januar in das mittelalterliche Städtchen am Fuße des Harzes pilgern. So konnten wir vielfach Einfluss nehmen, Richtungen und Entwicklungen mitbestimmen und Anstöße zur Stabilisierung der rechtlichen Rahmenbedingungen im freien Kfz-Handel und seinem gewerblichen Umfeld geben.

Besonders erwähnenswert hierbei neben dem kontinuierlichen Bemühen um ein praxistaugliches Gewährleistungsrecht auch die BVfK-Initiative zur Bekämpfung der Verseuchung des Internets mit unseriösen Kfz-Angeboten. Der Arbeitskreis II forderte dementsprechend am 26. Januar 2007 ein Regelwerk für Börsen und Anbieter, das deren Identifikation sicherstellt und unseriöse Angebote ebenso vermeiden hilft, wie auch u.a. auf Risiken von Vorkasse-Zahlungen hingewiesen wird.

Da die Vielzahl der den Autohandel betreffenden und zu klärenden Rechtsthemen vom Verkehrsgerichtstag alleine nicht zu stemmen waren, erfolgte 2007 auf Initiative des BVfK die Gründung des Deutschen Autorechtstags, der sich seitdem diesen anspruchsvollen Themen mit großem Engagement widmet.

www.verkehrsgerichtstag.de

www.autorechtstag.de ■

BVfK-Leitfaden: Der richtige Umgang mit Defektanzeigen unter Berücksichtigung des neuen Gewährleistungsrechts

Viele Fahrzeugkäufer gehen irrig davon aus, der Händler habe für sämtliche während der Besitzdauer auftretenden Defekte einzustehen. Auch wenn dies nicht zutrifft, können in Zusammenhang mit einer Kundenreklamation schwer korrigierbare haftungsbegründende Fehler passieren, die insbesondere durch Verwendung der BVfK-Formulare vermeidbar sind.

1. Häufige Streitpunkte und Handlungsempfehlungen bei Mängelrügen

Die korrekte Aufforderung zur Nachbesserung

Eine vorschnelle Zurückweisung der Reklamation ist regelmäßig wenig ratsam. Dadurch verliert der Händler seine Prüfungschancen und öffnet dem Kunden ggfs. die Tür zur sogenannten „Selbstvornahme“ mit unliebsamen Folgen, wenn Gutachter und Gericht auf Grundlage falscher Fakten entscheiden. Nach Reklamationseingang sollte der Händler „unverzüglich“, also ohne schuldhaftes Zögern, handeln. Bei Scheitern des ersten Nachbesserungsversuchs sollte der Händler unmittelbar und eigenständig eine zweite Nachbesserungsmöglichkeit anbieten. Die neuen gewährleistungsrechtlichen Vorschriften können so verstanden werden, dass dem Händler in den wohl meisten Fällen nur noch ein Nachbesserungsversuch zusteht.

Beweislastumkehr/Verjährung

Ferner ist zu beachten, dass Mängelrechte des Kunden weiterhin nur in Betracht kommen, wenn der Defekt bereits bei Fahrzeugübergabe vorlag bzw. zumindest in seiner Ursache angelegt war. Allerdings ist die Beweislastumkehr durch die Erhöhung der Beweislastumkehr auf 12 Monate für den Händler noch ungünstiger geworden.

Exakte Beschreibungen des Fahrzeugzustands bei Übergabe (BVfK-Fahrzeugcheck) sind daher dringend anzuraten. Zudem sollte geprüft werden, ob die beanstandeten Defekte überhaupt mit dem der Beweislastumkehr zugrunde liegenden Gedanken der Rückwirkungsvermutung zu vereinbaren sind (i.d.R. nicht bei Verschleiß, offensichtlichen Beschädigungen, die nachweislich bei Übergabe nicht vorgelegen haben, den meisten elektrischen und elektronischen



Bauteilen etc.). Aber auch hier gilt: Nicht vorschnell ablehnen, sondern Spezialisten befragen, denn es lauern zahlreiche Fallstricke (wie z.B. offensichtliche Konstruktionsfehler). Außerdem haftet der Händler verschuldensunabhängig.

Rettungsanker kann insoweit die Anspruchsverjährung sein. Hier ist insbesondere zu prüfen, ob die Gewährleistung bei gebrauchten Fahrzeugen wirksam auf ein Jahr reduziert wurde. Dabei ist für alle Verträge seit dem 1. Januar 2022 zu berücksichtigen, dass eine Verjährungsreduzierung per AGB-Klausel nicht mehr wirksam ist. Vielmehr muss der Kunde vor Abgabe der verbindlichen Bestellung von der Verkürzung der Verjährungsfrist in Kenntnis gesetzt, und die Verjährungsverkürzung im Vertrag ausdrücklich und gesondert vereinbart werden (vgl. BVfK-Formulare).

Ab wann ist von natürlichem Verschleiß auszugehen?

Verschleißerscheinungen sind der vermutlich häufigste Händlereinwand. Es trifft zwar zu, dass bei Erreichen der bauteilspezifischen Verschleißgrenze eine Sachmängelhaftung ausscheiden dürfte. Allerdings ist diese Grenze individuell zu bestimmen und obliegt im Streitfall der Einschätzung eines Sachverständigen. In der Rechtsprechung haben sich viele Beispielfälle herausgebildet, die Orientierung bieten. Jedoch könnte sich die Verschleißgrenze bei einigen Bauteilen aufgrund fortschreitender Technologie ausdehnen, sodass ehemals festgestellte Richtwerte ggfs. nicht mehr anwendbar sind. Von der schlichten Zurückweisung von Ansprüchen aufgrund potenzieller Verschleißerscheinungen ist daher dringend abzuraten. Unabhängig davon gilt es stets zu prüfen, ob nicht käuferseitige Bedienungsfehler oder mangelnde Wartung De-

fektursache sein können. Hierfür muss der Händler regelmäßig nicht haften.

Vertragliche Vereinbarungen

Äußerst wichtig ist die Auswertung sämtlicher Unterlagen, insbesondere des Kaufvertrags. Sind dort etwa Vereinbarungen getroffen worden, die bestimmte Defekte von der Sachmängelhaftung ausnehmen, da auf ihr Vorhandensein oder möglicherweise baldiges Auftreten konkret hingewiesen wurde? Sind Unfallschäden nach Art und Umfang korrekt beschrieben worden? Hat der Kunde die Verbraucherinformation zum Gebrauchtwagenkauf unterzeichnet, damit die vorvertragliche Aufklärung des Kunden dokumentiert werden kann? Halten alle Geschäftsbedingungen einer rechtlichen Prüfung stand? Nicht zuletzt aufgrund der oftmals zahlreichen Auslegungsmöglichkeiten gilt: Nicht ohne juristischen Rat von der günstigsten Auslegungsvariante ausgehen!

2. Gut gewappnet mit den BVfK-Formularen

Zur Vorbeugung von Missverständnissen empfehlen wir die Aushändigung des BVfK-Informationspapiers zu Gewährleistungsfragen. Aber auch das Reklamationsmanagement kann von entscheidender Bedeutung sein. Hierfür hat der BVfK das Formular BVfK-Defektanzeige entwickelt, das zur Aushändigung an den Kunden bei jeder Defektmeldung gedacht ist. Hier kann z.B. der Fahrzeugzustand detailliert festgehalten werden, denn eine saubere Dokumentation kann viel Arbeit ersparen und Rechtssicherheit schaffen.

Insgesamt gilt: Je besser die Vorsorge und professioneller der Umgang mit Reklamationen, umso geringer die Probleme. Dazu mag auch ein zuverlässiger Garantiepartner beitragen, wenn dieser sein Handeln immer auch unter Berücksichtigung der Gewährleistungspflichten mit dem Händler abstimmt und nicht vorschnell die Leistung ablehnt. Dies würde dem Händler u.U. als Ablehnung der Nachbesserung zugerechnet. Wer das komplette Reklamationsmanagement inklusive rechtlicher Begleitung und Prozesskostenhilfe outsourcen möchte, findet wohl kaum eine bessere Lösung als die des BVfK-Garantiekonzepts. ■

ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 4
Rechtsanwälte Lodde, Langenfeld & Kollegen

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

Gottschalk Martinsons Part.G

 Fachanwälte Rechtsanwälte
 Remigiusplatz 16 • 41747 Viersen
 Fon 02162 266469-0 • Fax 02162 266469-90
 martinsons@gms-rechtsanwaelte.de
 www.gms-rechtsanwaelte.de

Linten & Partner Rechtsanwälte mbB

 Rechtsanwalt Florian Ehlscheid
 Zweigertstraße 37/41 • 45130 Essen
 Fon 0201 720910 • Fax 0201 727817
 f.ehlscheid@linten.de
 www.linten.de

BISTER BRUNKE Rechtsanwälte PartGmbH

 Rechtsanwalt Jörg Bister
 Rosastr. 42 • 45130 Essen
 Fon 0201 792055 • Fax 0201 775915
 mail@bbp-essen.de
 www.bbp-essen.de

mwhs Rechtsanwälte

 Rechtsanwalt Jörg Messerschmidt
 Mülheimer Str. 214 • 47057 Duisburg
 Fon 0203 2863140 • Fax 0203 2863150
 messerschmidt@mwhs-duisburg.de
 www.mw-rechtsanwaelte.de

Kanzlei van Straelen & Wolfförster

 Gelderner Straße 77 • 47623 Kevelaer
 Fon 02832 974460 • Fax 02832 9744629
 info@rechtsanwaelte-vanstraelen.de
 www.rechtsanwaelte-vanstraelen.de

**KRAPP | KROGMANN | SIEVERDING
Rechtsanwälte | Notar | Fachanwälte**

 RA Norbert Krogmann
 Gertrudenstraße 6 • 49393 Lohne
 Fon 04442 9350-0 • Fax 04442 9350-93
 bs@kks-kanzlei.de • www.kks-kanzlei.de


(Kein) Anspruch auf Transportkostenvorschuss beim Verbrauchsgüterkauf

BGH, Urteil vom 30.03.2022 – VIII ZR 109/20

Ein wirksames Verlangen des Käufers auf Nacherfüllung setzt voraus, dass dieser das Fahrzeug (Anm.: In der BGH-Entscheidung ging es tatsächlich um ein Pferd.) dem Verkäufer am „richtigen“ Ort zur Überprüfung zur Verfügung stellt. Hierbei handelt es sich im Regelfall um den Betriebsitz des Verkäufers. Fallen beim privaten Käufer für die Verbringung dorthin Transportkosten an, kann er grundsätzlich einen Vorschuss zur De-

ckung dieser Transportkosten verlangen. Ein solcher Anspruch auf Zahlung eines Transportkostenvorschusses steht dem Käufer jedoch nicht zu, wenn der Verkäufer die Abholung des Fahrzeugs beim Käufer auf eigene Kosten anbietet. Insbesondere in Fällen, in denen das Fahrzeug nicht mehr fahrbereit ist und spedit werden muss, sollte der Verkäufer daher abwägen, ob eine Abholung nicht die günstigere Alternative ist. ■

Ausnahmsweise keine Kostenbeteiligung des Kunden bei Nachbesserung mit neuen Teilen

BGH, Urteil vom 13.05.2022 – V ZR 231/20

Grundsätzlich hat ein Käufer in einem Gewährleistungsfall eines gebrauchten Fahrzeugs (Anm.: Der BGH musste über eine mangelhafte Kellerabdichtung befinden.) keinen Anspruch auf ein neues Ersatzteil, da die Nachbesserung nicht dazu führen soll, dass das Fahrzeug des Käufers einen Wertzuwachs erfährt. Besteht der Käufer daher auf eine Instandsetzung mit Neuteilen, muss er sich regelmäßig an den Kosten beteiligen. Ist jedoch ausnahmsweise kein funktionsfähiges gebrauchtes Ersatzteil, z. B. Getriebe, verfügbar, darf der Käufer

den Einbau eines neuen Getriebes verlangen, ohne anteilig mit Kosten belastet zu werden. Der Verkäufer hat demnach anschließend keinen Anspruch gegenüber dem Käufer auf finanziellen Ausgleich des Differenzbetrages zwischen dem Preis eines gebrauchten Getriebes und des eingesetzten neuen Getriebes. Ungeachtet dessen kommt eine Kostenbeteiligung des Käufers in Betracht, wenn der Käufer durch die Nachbesserung ohnehin anfallende Instand- bzw. Inspektionsarbeiten einspart. ■

Ein bereits erteilter Reparaturauftrag wird bei der Inzahlungnahme eines reparaturbedürftigen Altfahrzeugs in der Regel hinfällig

OLG Koblenz, Urteil vom 28.03.2022 – 12 U 967/21

Wenn ein Händler beim Verkauf eines neuen Fahrzeugs dem Käufer eine Inzahlungnahme eines reparaturbedürftigen Altfahrzeugs anbietet, erfolgt die Inzahlungnahme des Altfahrzeugs regelmäßig in dem Zustand, in dem sich dieses Fahrzeug bei der Inzahlungnahme befindet. Sollte der Käufer des Neufahrzeugs gegenüber dem Verkäufer bereits vor der Inzahlungnahme einen Reparaturauftrag für das Altfahrzeug erteilt haben, so wird dieser mit der Inzahlungnahme in der

Regel hinfällig. Etwas anderes soll nur gelten, wenn es eine ausdrückliche Regelung zwischen den Parteien gab. Händler sollten demnach in einem solchen Fall beachten, dass z. B. ausdrücklich mit dem Kunden vereinbart und schriftlich dokumentiert wird, dass die vorzunehmende Reparatur vom Kunden bezahlt wird, oder aber dass die voraussichtlich anfallenden Instandsetzungskosten bei der Preiskalkulation für das Altfahrzeug berücksichtigt werden. ■

20. – 21. März 2023

Bis zu 15 Stunden Fortbildungsnachweis gemäß
§ 15 FAO

16. Deutscher Autorechtstag

Aktuelle Bestandsaufnahmen – offene Rechtsfragen
– richtungweisende Lösungen

- **Update Schadensregulierung, Versicherungsrecht, Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht**
Marcus Gülpen, Fachanwalt für Verkehrsrecht, Berlin; Dr. Matthias Quarch, Vors. Richter beim LG Aachen
- **Aktuelles aus Gesetzgebung und Rechtsprechung**
Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld
- **Auswirkungen der Lieferkettenstörungen auf Autokauf und -Reparatur**
Dr. Thomas Almeroth, Rechtsanwalt
- **Neue Kfz-GVO**
Prof. Dr. Markus Artz, Universität Bielefeld
- **Aktuelle höchstrichterliche Entscheidungen zum Widerrufsrecht bei der Fahrzeugfinanzierung**
Dr. Uta Sophie Richter, LL.M., CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbB
- **Digitale Selbstjustiz**
Dr. Hans Steege, Interdisziplinäres Institut für Automatisierte Systeme e. V., Hannover
- **Podiumsdiskussion: Digitale Selbstjustiz**
Teilnehmer: Dr. Uta Sophie Richter, LL.M., Rechtsanwältin; Dr. Hans Steege, Interdisziplinäres Institut für Automatisierte Systeme e. V., Hannover; Prof. Dr. Markus Artz, Universität Bielefeld; Eva Hettwer, Mielchen Hettwer Rechtsanwälte
- **Buntes rund um Auto und Verkehr – aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats**
Thomas Offenloch, Richter beim VI. Zivilsenat des BGH
- **Aktuelle höchstrichterliche Entscheidungen zum Kauf- und Leasingrecht**
Dr. Rhona Fetzer, Vorsitzende Richterin beim VIII. Zivilsenat des BGH
- **Herausforderungen bei der Vertragsgestaltung nach der Novelle zum Gewährleistungsrecht**
Stefan Obert, BVfK-Rechtsabteilung
- **Aus der Rechtsprechung der Instanzgerichte und der internationalen Rechtsprechung zum Kaufrecht**
Eva Hettwer, Rechtsanwältin; Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld
- **Ausblick EuGH**
Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld

Veranstalter:

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

ADAC



Kaufrecht

Der gutgläubige Erwerb – ein erklärungsbedürftiges Thema

Nach deutschem Recht kann jemand unter Umständen Eigentum an einer Sache erlangen, obwohl er diese nicht vom Eigentümer erworben hat. Das Gesetz spricht hierbei vom sogenannten gutgläubigen Erwerb.

Die BVfK-Rechtsabteilung stellt im Folgenden zwei Fälle und deren Entscheidung einer ähnlichen Gelegenheit aus der eigenen Fallsammlung gegenüber, um die Grundsätze des gutgläubigen Erwerbs aufzuzeigen. Die beiden Sachverhalte in der Kurzfassung:

Das BGH-Probefahrturteil

Ein vermeintlicher Kaufinteressent für einen Mercedes-Benz V-Klasse nutzte die vom Händler nicht begleitete Probefahrt aus, um das Fahrzeug zu untersuchen. Wenig später bot er es im Internet an und verkaufte es letztlich unter Vorlage hochwertig gefälschter Fahrzeugunterlagen an eine Verbraucherin. Diese konnte das mittlerweile bei der Polizei gemeldete Fahrzeug jedoch nicht zulassen. In der Folge verlangte der Händler die Herausgabe des Fahrzeugs, die Erwerberin hingegen forderte die Aushändigung der Original-Zulassungspapiere. Der BGH entschied letztlich auf gutgläubigen Erwerb und gab der Erwerberin recht.

Der Porsche-Betrugsfall

Der Porsche-Oldtimer 911 wurde vom ursprünglichen Eigentümer unter Eigentumsvorbehalt an einen vermeintlichen Autohändler verkauft. Mithilfe einer gefälschten Einzahlungsquittung und einer Bankbestätigung schaffte es der Betrüger, dass ihm das Fahrzeug überlassen wurde, obwohl der Kaufpreis tatsächlich nicht auf dem Konto des Eigentümers eingegangen war. Der Betrüger bot das Fahrzeug unmittelbar danach einem auf solche Fahrzeuge spezialisierten Händler zum Verkauf an. Dieser schlug zu, nachdem er u. a. den Fahrzeugbrief eingesehen und bei der Zulassungsstelle erfahren hatte, dass zu diesem Fahrzeug (noch) keine Meldung vorlag. Der Betrüger erhielt den Kaufpreis in Höhe von 120.000 € in bar und ward nicht mehr gesehen. Nach Eingang der Betrugsanzeige wurde das Fahrzeug von der Polizei beim Händler sichergestellt. Im Rahmen des anschließenden Ermittlungsverfahrens entschieden zwei Instanzen, dass das Fahrzeug nach der Sicherstellung nicht etwa an den Händler, sondern an den ursprünglichen Eigentümer herauszugeben ist. Ein gutgläubiger Erwerb des Händlers wurde verneint.

Natürlich liegen die Fälle etwas anders. Dennoch mag man die Entscheidungen im Vergleich unfair finden.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de

Daher lohnt sich der Blick ins Detail. Grundsätzlich müssen die Gerichte in solchen Konstellationen zwei zentrale Fragen klären:

1. Ist das Fahrzeug dem ursprünglichen Eigentümer abhanden gekommen?

Bejaht man diese Vorfrage, kann der spätere Erwerber nicht Eigentümer werden. Denn in Fällen des Abhandenkommens ist der Eigentümer schutzbedürftiger als der Erwerber. Ein gutgläubiger Erwerb ist dann nicht möglich. Doch was genau meint Abhandenkommen? Der Jurist versteht darunter, dass der Eigentümer den Besitz am Fahrzeug unfreiwillig verliert wie z. B. beim Diebstahl.

Bei einer unbegleiteten Probefahrt wird das Fahrzeug jedoch freiwillig aus den Händen gegeben. Der BGH hat nunmehr endgültig entschieden, dass in dieser Konstellation ein Gutgläubenserwerb möglich ist. Zum gleichen Ergebnis kommt man im Porsche-Betrugsfall, wenn man sich vor Augen führt, dass der

Eigentümer auch hier das Fahrzeug freiwillig – wenn auch täuschungsbedingt – an den Betrüger übergeben hat. Daher war in beiden Streitfällen die Folgefrage entscheidend:

2. War der spätere Erwerber tatsächlich gutgläubig in der Annahme, dass er das Fahrzeug vom Eigentümer erhalten hat?

Der Erwerber darf nicht wissen bzw. infolge grober Fahrlässigkeit verkennen, dass sein Gegenüber nicht der tatsächliche Eigentümer des Fahrzeugs ist. An diesem Punkt bewerten die Gerichte die genauen Begleitumstände des Erwerbs. Dabei besitzen sie Ermessensspielraum. Allgemein anerkannter Ausgangspunkt ist allerdings, dass die Übergabe und Prüfung des Fahrzeugbriefs Mindestanfordernis für einen Gutgläubenserwerb sind. Um ein Gefühl dafür entwickeln zu können, welche Aspekte von den Richtern gewürdigt werden, haben wir die jeweiligen Erwägungen aus den beiden Fällen beispielhaft zusammengestellt:

Probe-Fahrt (gutgläubig)	Porsche-Betrugsfall (bösgläubig)
Person des Erwerbers:	
unerfahrene Verbraucherin	routinierter Autohändler
<ul style="list-style-type: none"> Fahrzeugbrief war hochwertig gefälscht, so dass Halter und Veräußerer übereinstimmen 	<ul style="list-style-type: none"> Halter stimmte nicht mit dem Veräußerer überein: <ul style="list-style-type: none"> dennoch verlangte der Erwerber keinen Kundenauftrag zum Verkauf oder einen Ankaufvertrag zum Nachweis der lückenlosen Erwerbskette dennoch kein Anruf beim Händler
Geschäftsabwicklung und -abwicklung:	
<ul style="list-style-type: none"> Anonymes Angebot im Internet 	<ul style="list-style-type: none"> Veräußerer trat als vermeintlicher Autohändler ohne Firmenstempel, Telefon-/Fax- oder Steuernummer auf
<ul style="list-style-type: none"> Barkauf; günstiger Kaufpreis (46.500,00 €), Veräußerer drängt darauf, nur einen Preis 43.500,00 € im Kaufvertrag einzutragen 	<ul style="list-style-type: none"> Vorverhandlungen über WhatsApp unter gewerblichen Händlern ungewöhnlich
<ul style="list-style-type: none"> Verkauf an einem Hauptbahnhof 	<ul style="list-style-type: none"> Veräußerer gab an, schnell Geld zu brauchen, und drängte auf zügige Abwicklung
	<ul style="list-style-type: none"> Barkauf; günstiger Kaufpreis (120.000,00 €)

PLZ 5

Rechtsanwalt Oliver Mietzner

Dunantstr. 4 • 53225 Bonn
Fon 0228 360394-23 • Fax 0228 360394-24
RA@rechtsanwalt-mietzner.de
www.rechtsanwalt-mietzner.de



Rechtsanwaltskanzlei Engelberg

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



Rechtsanwälte Geduldig & Kahlenborn

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



Wilfert & Steuer in Bürogemeinschaft

Lessingstraße 1 • 54329 Konz
Fon 06501 6091166 • Fax 06501 6091168
info@wilfert-steuer.de
www.wilfert-steuer.de



STREPPEL Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Rechtsanwalt Mike Peter
Feithstraße 127 • 58097 Hagen
Fon 02331 8019-0 • Fax 02331 8019-19
peter@heferstoppel.de
www.heferstoppel.de/index.php



Hake Rechtsanwälte

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



Rechtsanwaltskanzlei Knoop, Albers

Rechtsanwalt Dr. Götz Knoop
Geiststr. 1 • 59555 Lippstadt
Fon 02941 3046 • Fax 02941 58398
info@knoop.de • www.knoop.de



PLZ 6

SCHILLING Rechtsanwälte

Rechtsanwalt Christian Schilling
Kaiser-Friedrich-Promenade 31 •
61348 Bad Homburg
Fon 06172 2658400 • Fax 06172 265-7716
info@autokaufrecht-frankfurt.de
www.autokaufrecht-frankfurt.de



Rechtsanwälte Kohl & Kollege

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



Unerwünschte Folgen eines Software-Updates – wie das ursprüngliche Fahrzeug nach und nach ein anderes wird

Was waren das noch für Zeiten, in denen das Auto fleißig fuhr, bis ein für den Betrieb wesentliches Bauteil seinen Dienst versagte. Dann suchte man eine Werkstatt auf und konnte nach erfolgter Reparatur einfach weiterfahren. Besitzer von Fahrzeugen, die aus mehr Halbleitern als Blech bestehen, haben es da schwerer. Ständige Over-the-air-Updates lassen Zweifel aufkommen, ob das „iPad auf vier Rädern“ morgen noch so funktioniert, wie man es gerade erst verinnerlicht hat. Doch welche Rechte hat der Kunde eigentlich, wenn per Aktualisierung grundlegende Fahrzeugfunktionen verändert werden?

Information über Folgen des Updates entscheidend

Das LG Köln hatte jüngst entschieden, dass der Käufer eines Fahrzeugs der Marke Tesla vom Kaufvertrag zurücktreten kann, wenn er über Inhalte eines Softwareupdates, mit denen das Fahrzeug zu seinem Nachteil verändert wird (hier: höhenverstellbare Sitze) nicht informiert wird. Eigentlich logisch, denn wer würde bei einem „analogen“ Auto schon akzep-

tieren, dass nachträglich unbequemere Sitze eingebaut werden.

Unter anderem über diese Problematik diskutierten Vorstand und Vertreter der Rechtsabteilung des BVfK gemeinsam mit dem ADAC. Bei der Frage nach dem notwendigen Umfang einer solchen Information, wurden Smartphones als Beispiel herangezogen, bei deren Updates es an einer transparenten Aufklärung häufig fehlt. Je hochpreisiger der Kaufgegenstand und je gravierender die Folgen des Updates, desto umfangreicher sollte die Aufklärung sein, wird man jedenfalls aus Hersteller-/Händlersicht prophylaktisch annehmen müssen.

Verschärfte Haftung für „dauerhafte Bereitstellung“ digitaler Elemente

Das LG Köln hatte angenommen, der Kauf(!)vertrag mit Tesla stelle sich in Teilen als sogenanntes „Dauerschuldverhältnis“ dar. Nach der seit dem 01.01.2022 geltenden neuen Rechtslage gilt eine schärfere Haftung für Waren, die mit digitalen Elementen verbunden sind, insbesondere und nochmals erweitert, wenn

es sich um digitale Elemente handelt, die dauerhaft bereitzustellen sind.

Werden (digitale) Bestandteile eines Produkts fortlaufend mit Updates gepflegt, könnte es sich hierbei um solch dauerhaft bereitzustellende Elemente handeln. Bei diesen stellt das Gesetz im Hinblick auf die Mängelrechte des Käufers nicht mehr auf den Zeitpunkt der Übergabe, sondern den gesamten Bereitstellungszeitraum als relevanten Zeitpunkt für die Entstehung des Mangels ab.

Ausschluss der Haftung und Fazit

Mag das Urteil wenig überraschend sein, so zeigt es doch, mit welchen Neuerungen freie Händler im Bereich des Verkaufs von „überdigitalisierten“ Fahrzeugen zu kämpfen haben. Der BVfK hat dementsprechend in seinen vorläufigen Vertragsformularen Vereinbarungen integriert, die es dem Verkäufer ermöglichen, von vornherein festzulegen, dass dauerhafte Bereitstellungszeiträume nicht Vertragsbestandteil werden und er darüber hinaus auch nicht über Updates informieren und diese bereitstellen muss. ■

„Irrtümer vorbehalten“ hilft nicht!

Inseratsangaben „wachsen“ dem Vertrag zu

Inseratsangaben wachsen dem Vertrag zu, wenn sie dort nicht ausdrücklich korrigiert werden. Online-Angebote sind oft mit Hinweisen wie „Irrtümer vorbehalten“ versehen. Doch was wird dadurch in rechtlicher Hinsicht bewirkt?

Öffentliche Äußerungen werden zum Bestandteil des Kaufvertrags

Gerichtlich geklärt ist, dass Angaben in Online-Inseraten als „öffentliche Äußerungen“ zum Bestandteil eines später geschlossenen Kaufvertrages werden, solange man sie nicht vor Vertragsschluss ausdrücklich widerruft.

Viele Händler bedienen sich neben dem Vorbehalt von Irrtümern der Aussage, dass die veröffentlichten Angaben ledig-

lich als Überblick zu verstehen und daher nicht verbindlich seien. Ein verbreiteter Irrglaube ist, dass man so der Haftung für falsche oder fehlende Angaben entgehen kann. Vielmehr handelt es sich dabei um einen klarstellenden Hinweis, der die Möglichkeit einräumen soll, Angaben vor Vertragsschluss zu korrigieren und dem Vorwurf einer arglistigen Täuschung entgegenzuwirken. Gewährleistungsrechtlich hat ein solcher Passus im Übrigen keine Auswirkungen. Es empfiehlt sich daher, die veröffentlichten Angebote vor Vertragsschluss stets gründlich auf Vollständigkeit zu überprüfen.

Anforderungen werden durch neues Gewährleistungsrecht verschärft

Nach dem neuen Sachmangelbegriff muss

die Sache **gleichzeitig** den vertraglich vereinbarten und üblicherweise zu erwartenden Anforderungen entsprechen, wovon öffentliche Äußerungen in der Werbung umfasst sind. Davon kann nur abgewichen werden, wenn der Käufer vor Vertragsschluss und außerhalb des Vertrags über die Abweichung in Kenntnis gesetzt und diese im Vertrag ausdrücklich und gesondert vereinbart wurde.

Das bedeutet konkret: Wenn in der Werbung ein Merkmal aufgeführt wird, von dem sich herausstellt, dass es tatsächlich nicht vorhanden ist, muss der Verkäufer den Käufer hierüber mit ausreichendem Abstand vor Vertragsschluss informieren. Diese Information sollte zu Beweis-zwecken schriftlich dokumentiert wer-

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 6

Rechtsanwalt Johannes Krapp

Fachanwalt für Familienrecht
Hagenauer Str. 55 • 65203 Wiesbaden
Fon 0611 9491800 • Fax 0611 94918018
info@rae-krapp.de
www.rae-krapp.de



Rechtsanwälte Leinenweber

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



Rechtsanwalt Biegert

Paul Klee Straße 1 • 67061 Ludwigshafen
Fon 0621 66900777 • Fax 0621 66900888
biegert@kanzlei-biegert.de
www.kanzlei-biegert.de



Anwaltskanzlei Husser & Dittert

Hildastr. 10 • 69469 Weinheim
Fon 06201 13355 • Fax 06201 17721
info@husser-dittert.de
www.husser-dittert.de



PLZ 7

Rath Rechtsanwälte

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



PLZ 8

Anwaltskanzlei Dittenheber & Werner

Tal 39 • 80331 München
Fon 089 54344830 • Fax 089 54344833
guenther.werner@fragwerner.de
www.fragwerner.de



PLZ 9

Schaefer & Blöcher Rechtsanwälte

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



Fertig - Frenzel & Kollegen

Rechtsanwalt Jens Frenzel
Sammelweisstr. 12 • 99096 Erfurt
Fon 0361 21423060
referat-frenzel@fertig-frenzel.de
www.fertig-frenzel.de



den. Im Vertrag selbst sollte das fehlende Ausstattungsmerkmal hervorgehoben, vom übrigen Inhalt abgegrenzt erwähnt und die Abweichung vom Käufer gesondert unterzeichnet werden, um das Fehlen des Merkmals wirksam zu vereinbaren. Dabei sind die BVfK-Vertragsformulare, die diesen Anforderungen entsprechen, sehr hilfreich.

Wettbewerbsrechtliche Bedeutung

Ob der Verbraucher durch Hinweise wie „Änderungen und Irrtümer vorbehalten“ in die Irre geführt werde, hatte der BGH zu entscheiden. Der Vorwurf des Klägers:

Eine derartige Klausel sei als AGB zu verstehen, die den Verbraucher unangemessen benachteilige. Der BGH verneinte dies und sah darin lediglich die Klarstellung der Widerruflichkeit von Inseratsangaben. Allerdings dürfe der Hinweis nicht dazu verwendet werden, Verbraucher von der Geltendmachung von Gewährleistungsansprüchen abzuhalten.

Von der Verwendung dahingehender Zusätze wie „Änderungen und Irrtümer vorbehalten – für fehlende Ausstattungsmerkmale übernehmen wir keine Gewährleistung“ ist daher abzuraten. ■

Unfallschäden und andere Risiken durch Probefahrtenvereinbarungen minimieren

Oftmals wünschen die Kunden vor einem Autokauf eine Probefahrt mit dem Wunschfahrzeug, um dieses im normalen Fahrbetrieb testen zu können. Im Zusammenhang mit Probefahrten stellen sich jedoch viele rechtliche Fragen. So sollten der Händler und der Probefahrer z. B. im Vorfeld klären, was im Falle eines Unfalls während der Probefahrt geschieht. Vorkehrungen zum Schutz vor ungeklärten haftungs- sowie versicherungsrechtlichen Problemen und Risiken auch hinsichtlich möglicher Unterschlagungen sollten unbedingt vorab getroffen werden.

Im Grundsatz gilt: Der Händler bleibt auf Unfallschäden sitzen

Sollte der Probefahrer mit dem Fahrzeug des Händlers während der Probefahrt einen Unfall bauen, stellt sich die Frage, wer für den verursachten Schaden aufkommt. Neben einer möglichen Haftpflichtversicherung des Probefahrers kommt nur der Händler in Frage. Generell gilt, dass der Händler bei einem Unfallschaden des Fahrzeugs im Rahmen einer Probefahrt auf den entstehenden Kosten sitzen bleibt. Hiervon können nur Ausnahmen gemacht werden, wenn vor der Probefahrt abweichendes zwischen Händler und Probefahrer vereinbart wurde.

Lösungsansatz: Probefahrtenvereinbarung

Eine Lösung für solche Konfliktfelder

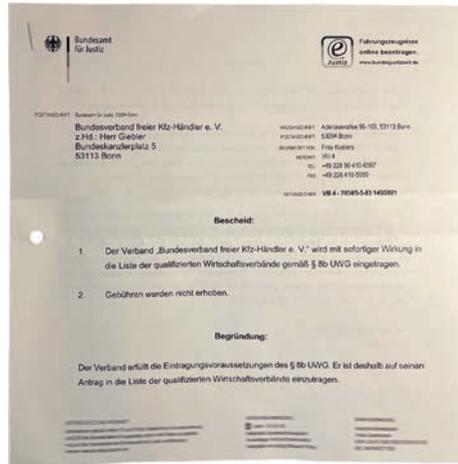
bieten sogenannte Probefahrtenvereinbarungen. Diese schaffen vorab Klarheit über viele mögliche Risiken, indem eine Reihe optionaler Zusatzvereinbarungen für die Probefahrt umfassend festgelegt werden. Hierbei können Punkte wie die Höhe der Selbstbeteiligung im Falle eines Versicherungsschadens oder eine Kautionsvereinbarung in Höhe der Selbstbeteiligung vorab bestimmt werden. Außerdem besteht die Möglichkeit, eine Aufwandspauschale für die Durchführung einer Probefahrt vereinbaren zu können, die im Falle des späteren Kaufs auf den Kaufpreis angerechnet wird.

Fazit

Probefahrtenvereinbarungen schaffen somit in vielen möglichen Problemfeldern Klarheit und Sicherheit für den Händler. Durch die möglichen Zusatzvereinbarungen kann die Rechtssicherheit im Falle eines Unfallschadens erhöht werden. Zusätzlich kann durch eine gesonderte Vereinbarung, dass die Probefahrt zum Beispiel nur im örtlichen Rahmen von maximal 20 km erfolgen darf, eine Besitzaufgabe und folglich ein gutgläubiger Erwerb des Fahrzeugs im Fall eines Abhandenkommens verhindert werden. Der BVfK bietet für solche Fälle seinen Mitgliedern mit der BVfK-Probefahrtenvereinbarung eine optimale Absicherung. ■

BVfK: Qualifizierter Wirtschaftsverband als Hüter des fairen Wettbewerbs

Der BVfK hat es sich seit seiner Gründung zum Ziel gesetzt, unlautere, einen sauberen Markt verzerrende und damit wettbewerbswidrige Maßnahmen zu bekämpfen. Hierzu werden beanstandungsfähige Verhaltensweisen notfalls mit einer Abmahnung unterbunden und wenn eine Unterlassungserklärung daraufhin nicht abgegeben werden sollte, gerichtlich verfolgt. Seit Anfang des Jahres sind Verbände hierzu nur noch befugt, wenn sie in der „Liste qualifizierter Wirtschaftsverbände“ des Bundesjustizministeriums eingetragen sind. Neben einer bislang überschaubaren Anzahl anderer Wirtschaftsverbände sämtlicher Branchen wurde auch der BVfK in den Kreis qualifizierter Wirtschaftsverbände



gem. § 8b UWG aufgenommen, sodass die Aktivlegitimation zur Verfolgung von Wettbewerbsverstößen nicht nur in vol-

lem Umfang erhalten bleibt, sondern auch der bisherige Begründungsaufwand in jedem Einzelfall entfällt.

BVfK-Mitglieder, aber auch Verbraucher und Nichtmitglieder sind ausdrücklich dazu aufgerufen, den Verdacht der Unlauterkeit begründende Angebote über die Beschwerdestelle des BVfK einzureichen (<https://www.bvfk.de/verbraucher/unserioese-angebote-melden/>). Die BVfK-Rechtsabteilung wird dann umgehend Prüfmaßnahmen sowie die gegebenenfalls erforderlichen rechtlichen Schritte einleiten, um für geordnete Marktverhältnisse zu sorgen und den wettbewerbskonform agierenden Händlern den Rücken zu stärken. ■

BVfK geht gegen Hyundai-Vertragshändler vor – Garantie oder keine Garantie, das ist hier die Frage

Über viele Jahre sorgten die Probleme rund um die Beschränkung der Hyundai-Herstellergarantie ausschließlich auf solche Fahrzeuge, die erstmalig von „autorisierten Hyundai-Partnern“ vertrieben werden, für Aufruhr. Der Bann scheint vorerst gebrochen. Können der freie und der Vertragshändler also wieder friedlich koexistieren oder gar kooperieren? Ein vom BVfK initiiertes gerichtliches Verfahren gegen einen Hyundai-Vertragshändler verdeutlicht, dass sich so manch ein Nebenkriegsschauplatz auf-tut.

Hyundai-Vertragshändler gängelt Kunden freier Händler

Im vergangenen Jahr berichtete ein BVfK-Mitglied der Rechtsabteilung vom geschäftsschädigenden Gebaren eines Hyundai-Vertragshändlers, der seinen Betriebssitz in der Nähe des Mitgliedsbetriebs unterhält. Garantieanfragen von Autokäufern, die ihre Hyundai-Fahrzeuge beim BVfK-Mitglied intervallmäßig haben warten lassen und sich im Garantiefall an den Hyundai-Vertragshändler

gewandt haben, wurden mit der Begründung abgelehnt, die Garantie sei aufgrund der Wartung in einer freien Werkstatt erloschen.

Die dahinterstehende Motivation ist klar. Es soll der Eindruck vermittelt werden, beim freien Händler gekaufte bzw. gewartete Fahrzeuge seien qualitativ minderwertig. Ganz nach dem Motto „Beim nächsten Mal also lieber direkt beim Vertragshändler kaufen!“ Inzwischen ist allerdings höchstrichterlich geklärt, dass Autokäufer die freie Wahl haben, in welcher Werkstatt sie ihr Fahrzeug warten lassen. Solange die Wartung nach Herstellervorgaben erfolgt, bleiben Garantieansprüche in vollem Umfang erhalten.

Prozessausgang – am Ende siegt die Vernunft

Mit den Aussagen mehrerer Betroffener konfrontiert, reagierte der Hyundai-Händler zunächst höchst uneinsichtig. Im Laufe der gerichtlichen Verhandlungen schien er jedoch zu ahnen, dass die

von ihm benannten Zeugen – es handelte sich ausschließlich um Mitarbeiter seines Betriebs – die Aussagen der betroffenen Kunden möglicherweise nicht entkräften können. Schließlich verpflichtete er sich gegenüber dem BVfK durch Abgabe einer Unterlassungserklärung, ein derartiges Verhalten zukünftig zu unterlassen.

Miteinander statt gegeneinander

Freie Händler und Vertragshändler haben in der Vergangenheit in den meisten Fällen gut und zum beiderseitigen Vorteil zusammengearbeitet. Dem BVfK liegt ausdrücklich daran, dass das auch in Zukunft so ist. Auch Vertragshändler sollten erkennen, dass Hersteller oftmals eher nicht zu ihren Geschäftsfreunden zählen, selbst wenn dies vorübergehend so zu sein scheint. Der BVfK appelliert somit an beide „Lager“, langfristig nach Gemeinsamkeiten zu suchen, wenn man professionellen und seriösen Kfz-Handel betreiben will. Dazu zählt vor allem, auf derartige Geschäftspraktiken zu verzichten. ■

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de

Unerlaubtes Preisstripping: Angebotspreis nur gültig bei Inzahlungnahme eines Gebrauchtwagens

Bereits 2019 ist der BVfK in Kooperation mit der Wettbewerbszentrale erfolgreich gegen wettbewerbswidrige Angebote eines bekannten Vertragshändlers vorgegangen. Dieser hatte im Kleingedruckten darauf hingewiesen, dass der beworbene Endpreis nur dann gültig sei, wenn ein Altfahrzeug in Zahlung gegeben werde. Das OLG Köln bezeichnete das Verhalten des Händlers als „dreiste Lüge“ und verurteilte ihn zur Unterlassung. Doch nur wenig später testete er ähnliche Methoden in abgewandelter Form über selbstständige Niederlassungen aus, die den Wirkungen des Urteils nicht unterlagen.

Ein Preis, der niemals gilt

Der BVfK mahnte die neuerlichen Angebote des Händlers daraufhin ab und beantragte mangels Einsicht des Händlers anschließend den Erlass einer einstweiligen Verfügung. Nach zutreffender Auffassung des zuständigen Oberlandesgerichts richteten sich die Werbung und der darin abgebildete Preis mangels räumlich zusammenhängender Einschränkungen an jedermann, sodass auch jeder Verbraucher, egal ob er ein Fahrzeug eintauschen will oder nicht, davon ausgehen dürfe, die beworbenen Fahrzeuge zum angegebenen Preis erwerben zu können. Das war jedoch nicht der Fall.

Tatsächlich konnte sogar niemand die Fahrzeuge zum angegebenen Preis erwerben, denn der Wert des in Zahlung gegebenen Fahrzeugs bleibt zunächst völlig offen, wird aber in der Regel, nachdem er bestimmt wurde, mit dem Kaufpreis verrechnet. Selbst wenn also ein Fahrzeug in Zahlung gegeben wird und der Kunde von dem angeblichen, allerdings völlig unbestimmten Preisvorteil profitieren würde, trifft der Endpreis nicht zu, da er stets variabel ist. Dieses Verhalten verstößt gegen die unausweichlichen lauterkeitsrechtlichen Grundsätze von Preiswahrheit und Preisklarheit.

Aufklärender Hinweis ist selten die Lösung

Nun waren die Angebotbilder teilweise

mit der Bildunterschrift „Top-Angebot bei GW-Inzahlungnahme“ versehen, jedoch vermag dieser Hinweis eine Verbrauchertäuschung nicht abzuwenden. In derartigen Fällen ist zunächst zu untersuchen, ob der Hinweis „am Blickfang teilhat“, sich also präsent in unmittelbarer Nähe zur Preiswerbung befindet. Darauf kommt es aber nicht an, wenn der Hinweis an sich missverständlich ist. Der Kaufinteressent kann den Hinweis nämlich auch so verstehen, dass das Fahrzeug zum „Top-Angebot“ wird, wenn er ein Altfahrzeug in Zahlung gibt, sich der Kaufpreis also noch weiter reduziert.

Wer mit derartigen Hinweisen arbeitet, läuft generell schnell Gefahr, missverstanden zu werden, auch wenn er kein Preisstripping betreiben will. Vom Verbraucher wird nämlich auch bei wirtschaftlich bedeutsamen Entscheidungen in der Regel nicht erwartet, die gesamte Werbung in allen Einzelheiten durchzulesen, besonders wenn diese sehr umfangreich ist. Missverständliche plakative Aussagen, Sternchen-Verweise und aufklärende Erläuterungen in unübersichtlichen Fließtexten sollten dringend vermieden werden und wirken sich in den seltensten Fällen positiv für den Werbenenden aus. Dies gilt auch bzw. insbesondere bei der Werbung für Elektrofahrzeuge, bei denen der Umweltbonus bereits in den Endpreis einkalkuliert wurde.

BVfK-Beschwerdestelle: Fokus auf das Wesentliche

Während sich fragwürdige Abmahnvereine mit der Schriftgröße der Verbrauchs- und Emissionsangaben beschäftigen und damit Millionen erwirtschaften, die sie schließlich für andere fragwürdige Projekte einsetzen, sieht man sich bei der Herstellung einer Ordnung, die von seriösen Händlern und ihren Kunden gleichermaßen gewünscht wird, mitunter trickreichen und problematischen Methoden ausgesetzt. Gerade diese gilt es jedoch nach dem vielfach geäußerten Wunsch der BVfK-Mitglieder zu bekämpfen. Wenn

Spezialisierung:

Steuerrecht

Flick Gocke Schaumburg

Fritz-Schäffer-Straße 1 • 53113 Bonn

Fon 0228 9544-0 • Fax 0228 9594100

bonn@fgs.de • www.fgs.de

Wettbewerbsrecht

Dr. Christian Vollkammn (merlekerpartner)

rechtsanwälte PartG mbB

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 57

Arbeitsrecht

Marcus Gülpfen (Rechtsanwälte Gülpfen & Herzog)

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 57

Strafrecht

Rechtsanwalt Ulrich Kahlenborn

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 61

Oldtimerrecht

Rechtsanwalt Dr. Götz Knoop

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 61

Schaefer & Blöcher Rechtsanwälte

- siehe PLZ-Gebiet 9 - S. 65

Inkasso

Rechtsanwalt Oliver Mietzner

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 61

der Händler nicht schon nach dem Wortlaut der Werbeanzeigen die nötige Angriffsfläche bietet, sind umfangreiche Nachforschungen unerlässlich.

Hierzu steht die BVfK-Beschwerdestelle stets zur Verfügung und geht gemeldeten Auffälligkeiten umgehend nach, was, wie der geschilderte Sachverhalt zeigt, letztendlich auch in der Herbeiführung obergerichtlicher Entscheidungen münden kann. ■

BVfK-EVENT 2023

6. Mai 2023 bei
„Rhein in Flammen“



Hyundai rudert zurück!

Garantie wieder für Kunden freier Händler

Es wäre nicht weniger als eine Sensation: Nach jahrelanger Behinderung des freien EU-Neuwagenhandels durch eine Beschränkung der Herstellergarantie auf diejenigen Fahrzeuge, welche ursprünglich von einem Vertragshändler an einen Endkunden verkauft wurden, scheint Hyundai nun zurückzurudern. Diesen Schluss lassen jedenfalls dem BVfK vorliegende Anweisungen der Hyundai Motor Deutschland GmbH gegenüber den Hyundai-Vertragshändlern zu.

Der Garantieskandal und die Maßnahmen des BVfK

Der Schock auf Seiten der Händlerschaft zu Beginn des Jahres 2017 war riesig. Wer Fahrzeuge der Marke Hyundai als freier Händler weiterhin mit einer Herstellergarantie bewarb, erhielt daraufhin mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Abmahnung. Dieses Verfahren nahm der BVfK nicht untätig hin, sondern gab vielmehr seinem Mitgliederauftrag folgend unter anderem

mehrere spezifische Rechtsgutachten in Auftrag, bot maßgeschneiderte Alternativlösungen an, vertrat zahlreiche Mitglieder in rechtlichen Auseinandersetzungen, informierte die EU-Kommission und das Bundeskartellamt, leistete wirkungsvolle Öffentlichkeitsarbeit und gründete sogar eine spezielle Leistungsgruppe. Nicht zuletzt suchte man mehrfach den Dialog mit dem Hersteller, der sich bedauerlicherweise einem sachdienlichen Austausch verweigerte.

Am Ende blieb festzustellen, dass es die Fahrzeuge, die von der Garantie ausgenommen sein sollten, im Grunde genommen gar nicht geben darf. Denn eine Garantiebeschränkung würde unter anderem das Betreiben eines geschlossenen Vertriebssystems voraussetzen, bei dem Fahrzeuge an freie Händler nicht hätten ausgeliefert wer-

den dürfen bzw. Sanktionsmaßnahmen hätten ergriffen werden müssen. Dass die Fahrzeuge wohl größtenteils im Wege der zulässigen Vermittlung an den Endkunden ausgeliefert wurden, was zur Aufrechterhaltung der Garantie hätte führen müssen, blieb unter Verweis auf eine sehr enge Auslegung des Vermittlerstatus seitens Hyundai unberücksichtigt.

Rundschreiben an Hyundai-Vertragshändler läutet Kehrtwende ein

Nunmehr scheint man bei Hyundai Motor Deutschland in Offenbach zumin-



dest einzusehen, dass die Marktakzeptanz für derartige Praktiken nur eingeschränkt vorhanden sein dürfte. Allerdings dürfte auch die Sorge vor dem Einschreiten des durch den BVfK auf den Plan gerufenen Bundeskartellamts eine gewichtige Rolle spielen. Denn die rechtlichen Feststellungen des BVfK liefern nicht unwesentliche rechtliche Munition gegen die europäischen Vertreter des koreanischen Herstellers. Dementsprechend heißt es nun im besagten Schreiben von Hyundai Motor Deutschland:

„Garantieleistungen sind in der Folge nunmehr ausnahmslos und unterschiedslos zu gewähren, unabhängig davon, ob das Fahrzeug von einem autorisierten Hyundai Vertragshändler oder von einem freien Händler in den Verkehr gebracht wurde.“

Seit Versendung dieses Schreibens konnten durch den BVfK keine Garantieverweigerungen seitens Hyundai mehr beobachtet werden.

Ist jetzt etwa wieder alles beim Alten?

Nicht ganz, denn die Garantiebeschränkungsklausel zielt nach wie vor die Internetpräsenz der Hyundai Motor Deutschland GmbH. Dies erscheint höchst widersprüchlich, denn es wird ein Nachteil beim Fahrzeugerwerb von freien Händlern suggeriert, der in Wirklichkeit nicht existiert. Kaufinteressenten werden auf diese Weise davon abgehalten, die in aller Regel preisgünstigeren Fahrzeuge außerhalb des Vertriebsnetzwerks zu erwerben.

Weiterhin kündigte man am Ende des Rundschreibens an, alles in seiner Macht Stehende zu tun, um den Trend zur Verringerung der Verkäufe „grau importierter“ Hyundai-Neufahrzeuge zu fördern. Vollständige Entwarnung kann daher noch nicht gegeben werden. Jedenfalls wird bis zur endgültigen Klärung der Streitfrage empfohlen, Fahrzeuge nach wie vor nicht mit Hinweis auf eine Herstellergarantie zu bewerben und eine solche schon gar nicht vertraglich zu vereinbaren. Der BVfK hält alternative Formulierungen zu diesem Punkt bereit.

Insgesamt darf man jedoch positiv in die Zukunft blicken, denn weder sind dem BVfK seit Umlauf des Rundschreibens Garantieverweigerungsfälle gemeldet worden noch haben andere Hersteller ähnliche Versuche einer Eindämmung des Parallelmarkts unternommen. Der BVfK hat sich im Zuge der GVO-Novelle außerdem für eine Ausweitung des Vermittlerstatus eingesetzt. Würde der Vorschlag umgesetzt, hätte sich das Problem im Grunde erledigt. ■



Markenrecht – gefährlich wie ein Tsunami

Der eine hatte einen Ferrari-Nachbau aus den USA im Netz. Korrekterweise hatte er genauso wie der Anbieter der Replica eines Porsche Spyder auf diese Besonderheit hingewiesen, allerdings auf den Fotos nicht Logo und Schriftzug der italienischen Sportwagenschmiede entfernt. Der nächste hatte sich bei der Gestaltung seines Firmenlogos an der Darstellung des Stiers im Lamborghini-Wappen orientiert. Ein weiterer hatte seine Anfangsbuchstaben PR in seinem Logo ähnlich versetzt und verschlungen angeordnet, wie die von Rolls Royce. Eines ist bei solchen Angeboten nahezu sicher: Irgendwann erhält man unangenehme Post von den Anwälten der Autohersteller: „Ihre Angebote verstoßen gegen das Markenrecht. Unser Mandant ist Inhaber der Marke. Sie haben das zu unterlassen, sowie im Wiederholungsfalle eine hohe Strafe zu zahlen und nebenbei auch unsere Rechnung über...“ die dann selten mit weniger, als 3.000 € beziffert ist.

Die Aufregung ist groß, die Verteidigungschancen hingegen gering. Die Risiken dafür existenzgefährdend. Das haben im Jahr 2015 allein über 600 Händler erfahren müssen, die Hyundai-Neufahrzeuge angeblich ohne Zustimmung des Herstellers in die EU eingeführt und dort an Endkunden verkauft hatten. Die Abmahnkosten waren das geringste Problem. Der geforderte Schadensersatz pro verkaufte Einheit hätte bereits für einige Händler das AUS bedeuten können, was spätestens dann eingetreten wäre, wenn man den Kunden die Autos wieder abgenommen und vernichtet hätte. Ein Worst-Case-Szenario, das es auch wegen des Engagements des BVfK nicht gegeben hat.

Die wichtigsten Regeln zur Vermeidung von Abmahnungen durch Hersteller:

1. Verwendung von Herstellerlogos:

Den Eindruck einer vertraglichen Beziehung vermeiden. Nach dem sogenannten „Erschöpfungsgrundsatz“ darf die mit einer (eingetragenen) Marke verknüpfte Ware unter Verwendung von Herstellername und -Logo grundsätzlich beworben werden, sobald sie erstmalig rechtmäßig in den Verkehr gebracht wurde. Aber Vorsicht! Es darf nämlich nicht der Eindruck entstehen, man unterhalte eine besondere vertragliche Beziehung zum Hersteller, wie etwa ein Vertragshändler.

2. Eigenes betriebliches Logo:

Beim eigenen Logo sollte darauf geachtet werden, dass es nicht zu Verwechslungen mit fremden Logos kommen kann. Die Eintragung eines eigenen Logos beim zuständigen Patent- und Markenamt bietet bei Ähnlichkeit mit einem bekannteren Logo keinen Schutz vor Angriffen. Kollidieren zwei identisch oder ähnlich aussehende eingetragene Marken nämlich miteinander, hat die früher eingetragene Marke in der Regel Vorrang.

3. Verwendung fremder Produktfotos:

Die fehlende Lizenz kann teuer werden. Der bereits erwähnte Erschöpfungsgrundsatz ist auch auf Produktfotos übertragbar, die Markenbestandteile abbilden. Diesbezüglich muss jedoch dem Urheberrecht besondere Beachtung geschenkt werden. Ohne die Einholung entsprechender Lizenzen sollte auf die Verwendung fremder Lichtbilder verzichtet werden. Herstellerfotos erreichen meist die notwendige „geistige Schöpfungshöhe“, da sie unter Verwendung besonderer Techniken von

professionellen Grafikern erstellt werden, und sind damit urheberrechtlich geschützt.

4. Anbieten von Klassiker-Nachbauten („Replicas“):

Besonders Fahrzeuge der Marken Porsche, Ferrari oder auch Bugatti erfreuen sich in der Replica-Szene großer Beliebtheit. Doch nur selten hat der Hersteller die offizielle Erlaubnis zur Nachbildung erteilt. Derartige Fahrzeuge dürfen zwar i.d.R. angeboten werden, der Name des Herstellers sollte dabei aber ebenso wenig erwähnt, wie sein Logo gezeigt werden. Daher gilt: Alles, was auf den Markenrechtsinhaber hinweist, sorgfältig entfernen, Fotos ggf. an den entsprechenden Stellen schwärzen.

5. Einfuhr in den Europäischen Wirtschaftsraum.

Es gilt für Neu- wie auch Gebrauchtwagen: Das erstmalige gewerbliche „Inverkehrbringen“ in den EWR darf nur mit Zustimmung des Markeninhabers erfolgen. Bei Nichtbeachtung drohen wie in der Hyundai-Markenrechtsaffäre schmerzhaft Konsequenzen.

Fazit: Selten gute Aussichten, oftmals hohe Kosten.

Für alle aufgezeigten Fallkonstellationen gilt: Die finanzielle Ausdauer der Hersteller bis zur letzten Instanz, bis zu der sich in der Regel 6-stellige Prozesskosten angehäuft haben, sowie die erfahrungsgemäß geringen Chancen, sich auch in Zweifelsfällen erfolgreich verteidigen zu können, lassen die Beratung und Bearbeitung seriöserweise eher in Richtung einer schnellen und einvernehmlichen Erledigung lenken, als zu positiven Erwartungen auf eine Gerichtsentscheidung zu eigenen Gunsten zu wecken. ■

Umsatzsteuerfreie EU-Lieferungen perfekt organisiert - BVfK warnt vor Tücken und hilft Fallstricke zu vermeiden

Die Probleme bei innergemeinschaftlichen Lieferungen sind zwar seit Jahren rückläufig, dennoch sind die Gefahren, unverschuldet in die Haftung für Steuerhinterziehung im Lieferland innerhalb der EU genommen zu werden, latent vorhanden.

Daher ist besonders bei EU-B2B-Geschäften Prävention besser als Ärger, worauf der BVfK immer sein ganzheitliches Beratungs- und Lösungskonzept ausgerichtet hat. Elementarer Bestandteil sind daher die vom BVfK dazu entwickelten Empfehlungen und Formulare, die in einer Broschüre und einer Checkliste zusammengestellt wurden.

Derzeit gilt bei Nettowarenlieferungen im Rahmen des so genannten Bestimmungslandprinzips, dass innergemeinschaftliche Lieferungen im Regelfall in dem EU-Staat der Umsatzsteuer unterliegen, in dem der Endverbrauch erfolgt. Liefert z.B. ein Unternehmen eine Ware an ein anderes Unternehmen (Empfänger) in einem anderen Land der europäischen Union, so erfolgt die Berechnung der Ware an den Empfänger unter bestimmten Voraussetzungen umsatzsteuerfrei (netto).

Dieses System ist betrugsanfällig. Es wurde entgegen aller Warnungen der betroffenen Unternehmer unter Inkaufnahme des Risikos von Steuerausfällen von den EU-Mitgliedstaaten eingeführt.

Grundsätzlich sind die Voraussetzungen für die umsatzsteuerbefreite Nettowarenlieferung im § 6a UStG definiert. Hiernach hat der Händler glaubhaft nachzuweisen, dass

1. bei seiner Lieferung das Fahrzeug in das übrige Gemeinschaftsgebiet gelangt
2. und der Kunde in einem anderen Mitgliedstaat der EU als Steuerpflichtiger handelt.

Hierfür hat der BVfK eine spezielle Broschüre und Checkliste entwickelt. Diese Dokumente sollen sowohl das gesetzlich Geforderte als auch darüber hinaus Rahmenbedingungen kennzeichnen, die Händler benötigen, um die geforderten Sorgfaltspflichten eines ordentlichen Kaufmanns aus umsatzsteuerrechtlicher Sicht zu erfüllen. Mit der BVfK-Checkliste für EU-Nettowarenlieferungen arbeiten Sie den gesamten Geschäftsprozess systematisch unter Berücksichtigung der rechtlichen Erfordernisse sowie von

sicherheitsverbessernden Empfehlungen ab. Sie ist unterteilt in die Bereiche Geschäftsanbahnung, Kaufvertrag, Vertragsabwicklung, Vorbereitung der Lieferung, Durchführung der Lieferung, Buchhaltung und Meldepflichten. Nur durch ihre Beachtung kann das steuerliche Risiko bei der Inanspruchnahme der Steuerbefreiung für EU-Lieferungen minimiert werden.

Es handelt sich um eine Orientierungshilfe, die aufgrund der bisweilen fragwürdigen Verwaltungspraxis an vielen Stellen über die gesetzlichen Mindestanforderungen hinaus geht. Eingeflossen sind viele bekannte Argumente der Finanzverwaltung, die hinsichtlich Rechtskonformität und Praktikabilität kritisch analysiert wurden.

Die BVfK-Broschüre und -Checkliste zur EU-Nettowarenlieferung können im BVfK-Shop zum Preis von 25,00 zzgl. MwSt. bestellt werden. Für BVfK-Mitglieder sind sie im Mitgliedsbeitrag enthalten und stehen im Mitgliederbereich der BVfK-Website zu Download bereit.

steuerabteilung@bvfk.de ■

Änderungen bei der steuerlichen Behandlung von Fahrzeuggarantien ab 1. Januar 2023

Je nach Umsetzungsmodell sind Fahrzeuggarantien ab dem 1. Januar 2023 nicht mehr umsatzsteuer-, sondern versicherungssteuerpflichtig. Die dem ersten Anschein nach lediglich nominelle Änderung (der Steuersatz beider Steuerarten liegt bei 19 %) kann spürbare Auswirkungen haben. Diese betreffen insbesondere den Vorsteuerabzug aus Reparaturrechnungen im Garantiefall und eine Registrierungspflicht des Händlers beim Bundeszentralamt für Steuern (BZSt).

Was ändert sich ab dem 1. Januar 2023?

Wenn der Fahrzeugpreis die Kosten für die Fahrzeuggarantie beinhaltet („inklusive Garantie“), ändert sich grundsätzlich nichts. Insbesondere kommt der Händler

weiterhin in den Genuss der Vorsteuer aus Reparaturrechnungen. Wer jedoch seinen Kunden eine Fahrzeuggarantie gegen gesondertes Entgelt verkauft, verliert seinen Vorsteueranspruch. Zudem muss der Händler in diesem Fall auf das Entgelt für die Fahrzeuggarantie Versicherungssteuer abführen. Hierfür ist eine Registrierung des Händlers beim BZSt erforderlich.

Was bedeutet das in der Praxis für die Händlereigengarantie?

Grundsätzlich funktioniert weiterhin beides, also sowohl die inkludierte als auch die aufpreispflichtige Garantie. Es ist lediglich notwendig, beide Alternativen sauber hinsichtlich der steuerlichen Be-

handlung zu trennen. Darüber hinaus gilt es natürlich darauf zu achten, dass die Gestaltung des Fahrzeugangebots, im Internet bis hin zum Kaufvertrag, durchgängig die gleichen Aussagen insbesondere hinsichtlich einer ggf. inkludierten Händlereigengarantie enthält. Denn bei einer eingepreisten Fahrzeuggarantie darf dem Kunden keine Möglichkeit eröffnet werden, das Fahrzeug „ohne Garantie“ preiswerter zu erwerben.

Weitere Informationen zu diesem umfangreichen Thema und zu dem vom BVfK für seine Mitgliedsbetriebe exklusiv entwickelten Lösungsangebot können gerne unter garantie@bvfk.de angefordert werden. ■

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 1.500 Fahrzeuge von Top-Einlieferern unter
den Hammer – exklusiv für den Kfz-Handel.

Jetzt kostenlos registrieren und da zugreifen, wo die besten Angebote warten.

Sie haben Fragen?

+49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG



»»» JETZT MIT NEUWAGEN GELD VERDIENEN! «««

Ihre Händler-Neuwagenvermittlungsplattform
mit Rabatten bis zu 45%

UNSERE ARGUMENTE FÜR IHREN ERFOLG:

- Hohe Verdienstmöglichkeiten, wenig Aufwand ✓
- **Kostenlose Basisversion** mit voller Funktionalität ✓
- Reine Händlerplattform, Keine Endkundenvermittlung ✓
- Freie Provisionsgestaltung, Keine Kapitalbindung ✓
- Eigener Webshop im Premiumtarif ✓
- Top Konditionen ab der 1. Vermittlung ohne Abnahmeverpflichtung ✓
- **Kurzzulassungen** vieler Hersteller mit Top Rabatten ✓
- Fahrzeuge aus dem deutschen Vertragshandel mit voller Herstellergarantie ✓



*Wir sprechen
Auto!*

Jetzt
kostenlos
anmelden:
acd-mobil.de

ACD-Mobil.de
Allcardealers GmbH
Covenstr. 2, 40211 Düsseldorf
Telefon: 0211 730 639 0
info@acd-mobil.de

UNSER PREISMODELL:

BASIS
0,00 €

- ACD-Neuwagenplattform mit 32 Marken zu Top-Konditionen
- Online-Vermittlungsvertrag mit individueller Provisionsgestaltung
- keine Mindestlaufzeit, Tarif endet automatisch nach 12 Monaten

PREMIUM
~~99,00~~ 59,00 €*

- eigener ACD-Neuwagen Webshop mit individueller Provisionsgestaltung
- Händler und Kundenmodus (auf Wunsch)
- Fahrzeugschnellkonfigurator
- Auftragshistorie
- alle Basisfunktionen

BVfK-Aktion: Premium-Tarif: 59,- €*
Anmeldegebühr 59,- € (statt jeweils 99,- €)

*pro Monat (zzgl. gesetzl. MwSt.)



Unser Vermittlungsportfolio:



EXCLUSIVE PARTNER



EYEWEAR

Mit Tages- und Kurzzulassungen zu nahezu unschlagbaren Preisen!