

emotion

DAS MAGAZIN

FREIER KFZ-HÄNDLER

31. AUSGABE, JAHRGANG 2023
Schutzgebühr 5,- Euro

BVfK
BUNDESVERBAND
FREIER KFZ-HÄNDLER



RAUS AUS DEM KORSETT – REIN IN DIE UNGEWISSEIT? FREIER HANDEL IST LUKRATIVER - ALLERDINGS AUCH RISIKOREICHER!

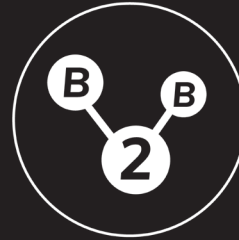
ASPEKTE IM FREIEN NEUWAGENHANDEL: CHANCE UND RISIKO, VERTRAUEN UND KONTROLLE

DIGITALER ERFOLG DURCH REPUTATIONSMANAGEMENT – TIPPS UND STRATEGIEN

KEINE ANGST VOR DEM NEUEN GEWÄHRLEISTUNGSRECHT - ABER VORSICHT BEI TRICKREICHEN LÖSUNGEN!

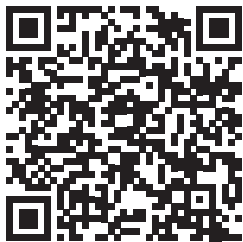
MARKTBEHINDERUNG DURCH DISKRIMINIERUNG: „EU-NEUWAGEN SIND GENERELL VON MINDERWERTIGER QUALITÄT??“

audaris[®]
part of betzemeier



automotive cloud solution

Mehr Traffic, mehr LEADS!



**5 Maßnahmen,
wie wir die Perfomance Ihrer
Webseite wesentlich verbessern
können!**



www.audaris.de



Sehr geehrte *motion*-Leserinnen und -Leser,

die Welt steht Kopf! Der Frieden ist bedroht. Die Pandemie hatte den Alltag aus den Angeln gehoben. Naturkatastrophen ereilen uns in immer kürzeren Abständen und Flüchtlinge strömen nach Europa. Der Ruf nach Lösungen wird lauter, doch die Bereitschaft, daran durch Wohlstandsverzicht mitzuwirken, ist gering. Alldem begegnet der Staat durch immer mehr Regularien, die viel Geld kosten und die Freiheit einschränken. Mit missionarischem Eifer, ideologischem Hochmut, der Lust auf Vorschriften und Gesetze stolpert die von Medien, Meinungsumfragen und ebenso dem Ehrgeiz getriebene Ampel-Regierung, innerhalb einer Legislaturperiode Grundlegendes zu ändern, von einer Krise in die nächste.

Eines der zentralen menschlichen Bedürfnisse, deren Optimierung bereits in der Steinzeit begann, soll eine der Hauptursachen für den Klimawandel sein. Mobilitätsoptimierung begann mit dem Schlitten, bis dann vor gut 5.000 Jahren das Rad erfunden wurde. Damit begann eine kulturelle und später industrielle Entwicklung, deren Folgen weit über die heutiger Mobilitätsgewohnheiten hinausgehen. Dies geht mit zunehmender Umweltbelastung einher. Daran muss sich etwas ändern. Die Frage ist daher nicht ob, sondern wie und wie schnell. Um den richtigen Weg zu finden, muss man die globale Situation ebenso im Auge haben, wie es der Fähigkeit bedarf, die Menschen mitzunehmen. Sie müssen die Veränderungen ertragen und am Ende auch bezahlen. Dazu braucht es überzeugende Konzepte, Zeit und viel Geduld. Gegebenheiten, an denen es dramatisch mangelt.

Schaut man sich in dieser Gemengelage den Autohandel an, dann geht es hier vergleichsweise ruhig zu - was allerdings auch dann typisch ist, wenn man sich im Auge eines Orkans befindet. Denn es ist nicht zu leugnen, dass es um uns herum ganz schön brodelt. Orkane entstehen in instabilen Wetterlagen. Die Kfz-Branche erlebt Ähnliches: Dieselkrise, Lieferkettenengpässe, Staatssubventionen, Mobilitätswandel, Dekarbonisierung, Bekämpfung der Inflation, neue Vertriebsformen der Hersteller und die auf all das reagierenden internationalen Märkte entfachen ähnliche Dynamiken, je höher ihre Geschwindigkeit und kürzer die Abstände, mit denen sie eintreffen. Dann wird aus Planbarkeit Roulettespiel.

Zu Jahresbeginn steckten wir noch mitten in der Mangelwirtschaft - das Ende der Wertschöpfungskette, an dem sich normalerweise die freien Neuwagenhändler befinden, gab es nicht mehr. Nun sind Halbleiter und andere Zuliefererbauteile wieder ausreichend verfügbar und die Überproduktion ist wie erwartet zurückgekehrt. Die gute Nachricht ließe aufatmen, wenn nun nicht die Kunden fehlen würden, die kurz zuvor noch Schlange standen. Denn plötzlich kippt die Stimmung dramatisch:

+++ Sorgen um Wirtschaft verdreifacht - Interesse an Umweltschutz, Klimawandel und Energiewende halbiert +++ Es kann zum gesellschaftlichen Problem werden, wenn Mobilität nicht mehr bezahlbar ist +++ die politische Vorgabe zum Verbrenner-Aus ist fahrlässig +++

Sogar bei Vorzeige-Elektro-Boomer Tesla laufen die Bänder schneller als der Absatz. Elon Musk reagiert drastisch: Runter mit den Preisen um bis zu 20.000,- Euro. Die darauffolgende Milliarden-Wertvernichtung der Gebrauchtwagenbestände ist ihm egal! Für einen Elektro-Golf ID3 verlangt VW in China derzeit nur noch 16.000 Euro, während er hierzulande noch mindestens 40.000,- Euro kostet. Der Wertverlust kommt

mit Ansage. Der Autorechtstags-Vorstand Dr. Reinking stellte bereits Anfang 2022 auf dem Petersberg fest: „Ist beim Elektroauto die Antriebsbatterie am Ende, dann ist es das ganze Auto!“ Der TÜV ermittelt: Die Antriebsbatterie hält 8 - 12 Jahre. Dies führt gemeinsam mit dem Wechsel von Mangel zu Marktsättigung dazu, dass die aktuell auf den Straßen und Höfen befindliche Elektroautoflotte bereits jetzt doppelt so schnell an Wert verliert, wie ihre Verbrenner-Pendants.

Trotz aller Unruhe stehen die Zeichen gut für den freien Handel, denn Veränderungen bedeuten Risiko und Chance gleichermaßen und die Freien sind dank ihrer Flexibilität eher in der Lage, sich schnell auf neue Situationen einzustellen. Das gilt auch für das neue Mantra „Agenturmodell“, das es bei Mercedes eigentlich immer schon gab. Einer der Gründe für die neuen Vertriebsstrategien der OEM heißt Elon Musk. Während der Weltmarktführer aus Wolfsburg strauchelt, sammelt Elon Musk Erfolge durch Superlative, wie andere Briefmarken. Sein erfolgreicher Internet-Direktvertrieb zählt dazu. Allerdings wohl auch nur solange die Nachfrage nach den pannengetriebenen BEV des Elektromobilitätspioniers größer ist, als das Angebot.

Wer im freien Handel nun allerdings glaubt, das bisherige Geschäftsmodell würde wieder wie in Vor-Corona-Tesla-Halbleitermangelzeiten florieren, der irrt. Dass in der Kfz-Branche bald kein Stein mehr auf dem anderen stehen wird, so wie es bereits vor 20 Jahren zu lesen war, bewahrheitet sich mit zunehmender Geschwindigkeit. Die Gewinner werden die Schnellen, Flexiblen, Mutigen aber auch Erfahrenen und Professionellen sein.

Das ist das, was EU-Händlerpräsident Belfanti meint, wenn er vor der Gefahr durch die eigene Lethargie warnt. Denn es reicht nicht mehr aus, die europäischen Märkte zu kennen. Es kommt auf die globale Gesamtperspektive an, um seine Entscheidungen in Gegenwart und Zukunft wohl abgewogen treffen zu können. „Wenn China hustet, erkältet sich die Welt.“ Und genau das findet angesichts großer Halden unverkaufter neuer BEV ebenso statt, wie der missionarische Glaube an eine baldige Zukunft ohne Verbrenner einen herben Dämpfer erleidet. Und sieh da, die Ampel entwickelt nun doch eine Wasserstoffstrategie!

In einer Medienwelt, deren Bedürfnis nach quotenbringenden Nachrichten derzeit gesättigt ist, tritt die scheinbar nur vorübergehend explodierte Statistik der Feinstaubtoten in den Hintergrund. Auch die vor 25 Jahren begonnene Marketing-Revolution über das Kfz-Internet ist längst im Autohändler-Alltag angekommen. Die großen Player in Berlin und München wissen um ihre (gefühlte) Unverzichtbarkeit, die durch das Scheitern der Ziele von Heycar bestätigt wird. Dabei hatten die Eltern ihr Internetbaby bestens ausgestattet, allerdings auch so wohl behütet, dass es nicht mit den Schmutzdelkindern spielen durfte. Und wieder einmal beweist sich: die freien Händler zu unter- und sich zu überschätzen führt zu Fehlern, die nicht immer durch die Macht und das Kapital der Konzerne kompensiert werden können.

Die Zukunft gehört denjenigen, die sich mit Neugierde und positiver Grundeinstellung allen Veränderungen widmen und sich auch die nötige Zeit nehmen, um daraus ihr eigenes Geschäftsmodell ab und zu ein wenig neu zu erfinden. Dabei spielt die Digitalisierung der Geschäftsabläufe und die Optimierung der Internetvermarktung zunehmend eine unverzichtbare Rolle. Ein Verband ist dann gefordert, wenn sich Aufgaben stellen, die nur gemeinschaftlich gelöst werden können. Der BVfK bietet daher auch Digitalösungen zur Geschäftsoptimierung und insbesondere der Zukunftssicherung freier Händler an!

Alles Gute für den Autohandel!

Ansgar Klein
Geschäftsführender Vorstand BVfK e.V.



Ungleiche Machtverteilung und Marktbehinderung zum Nachteil der Schwächeren.

Die Verhältnisse, wie auch die Player im Kfz-Business, werden aus Perspektive des BVfK in mehreren Artikeln kritisch und schonungslos behandelt.

Seiten 8, 10, 11, 12, 14, 16, 17

05	Personen
06	Mobilitätswandel
08	Zukunft des Autohandels
10-11	Option freier Handel
12-13	Neuwagen / Rahmenbedingungen
14	Marktbehinderung durch Diskriminierung - „EU-Neuwagen sind generell von minderwertiger Qualität“
16-17	Fragwürdiges
18	IAA MOBILITY 2023: über 500.000 Besucher beim „Mobilitätsfestival“
19	CARAVAN SALON
20	BVfK-Jahresumfrage
22	Verdacht des Oldtimer-Betrugs: Wer fährt den echten 300 SL?
24-25	Das „Nationale Automuseum The Loh Collection“ eröffnete am 23. Juli 2023 in Dietzhölztal-Ewersbach
26	Digitaler Erfolg durch Reputationsmanagement – Tipps und Strategien
27	Der Umgang mit Erpressungs- und Rache-Postings bei Google & Co.
28-29	Qualitäts-Autohändler
30	Qualitätssiegel „BVfK-Qualitätshändler“ bei Autoscout24.

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
 Koordination/Organisation: Sven Allinger, Wilfried Vasen, Elmar Elberskirch · Autoren: Ansgar Klein, Stefan Obert, Matthias Giebler, Christian Schmidt, Klaus Ridder (redaktioneller Mitarbeiter)
 Auflage: 7.000, der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten · Satz: Elmar Elberskirch · Druck: Messner Medien GmbH



Meilensteine im Kfz-Handel

Autokauf ist Vertrauenssache. Seit 1.12.2023 sind BVfK-Qualitätshändler bei Autoscout24 auf Anhieb zu erkennen:



Seiten 28, 29, 30

32	Problematisches/ Fragwürdiges
34-36	Juristische Brennpunkte
37	Branchennews
38	BVfK-Auktionen / Ukrainehilfe
40-41	BVfK-Kongress 2023: das Händlervent mit Begeigerungspotenzial
42-43	Veranstaltungen
44	Branchennews
45	Aagent24
46-47	Die BVfK-Mannschaft präsentiert ihre Leistungen
48-50	BVfK-Händlerportraits
51	Keine Angst vor dem neuen Gewährleistungsrecht und Vorsicht bei trickreichen Lösungen!
52	Eine Woche in der BVfK-Rechtsabteilung – Einblick in das Arbeitsleben der BVfK-Juristen
53	Für jede Fallkonstellation eine Lösung: Die BVfK-Vertragsformulare
54-57	Bericht vom 16. Deutschen Auto-rechtstag
58	Autorecht kompakt
60	Widerrufsrecht im Fernabsatzhandel – kein Grund zur Panik. Wer sich auskennt, hat die Risiken im Griff



Lobbyarbeit auf höchster Ebene und auf dem geschichtsträchtigen Petersberg.

Der BVfK veranstaltet gemeinsam mit ADAC und ZDK den Deutschen Auto-rechtstag. Die juristische Blechprominenz folgt gerne der Einladung.

Seiten 54, 55, 56, 57

61	Urteile
63	Rechtsfragen beim Handel mit gebrauchten Elektroautos – Verbrauchererwartung vs. Stand der Technik
64	Nach der Mängelrüge des Kunden: wie lange darf die Instandsetzung dauern? Zur „Angemessenheit“ der Frist zur Nachbesserung
65	Zur Bagatellgrenze beim Unfallschaden BGH vs. BVfK-Unfallbegriff
66	Vorsicht bei der Verwendung urheberrechtlich geschützter Bilder in der Werbung
67	Werbung mit unwahren Endpreisen – BVfK erwirkt einstweilige Verfügung gegen uneinsichtigen Vertragshändler
68	Pkw-EnVKV – längst überfällige Umstellung von NEFZ auf WLTP und reduzierte Abmahngefahren
69	Wie weit reicht der Schutz einer Marke? Porsche und die Abmahnkanzlei UNIT4 IP treiben es nach Ansicht der BVfK-Rechtsabteilung auf die Spitze
70	Risiken bei EU-Nettowarenlieferungen vermeiden: Die Gelangensbestätigung ist der wichtigste Belegnachweis!

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

Arne Joswig ist neuer ZDK-Präsident

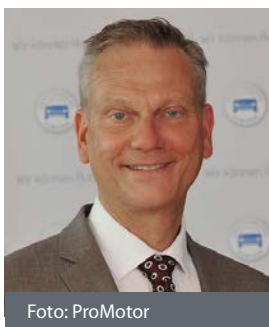


Foto: ProMotor

Der ZDK hat seit dem 16. Juni 2023 einen neuen Präsidenten. Mit 110 von 176 Stimmen setzte sich Arne Joswig (60), GF beim Autohaus Lensch & Bleck in Neumünster gegen Burkard Weller (69), dem wohl bekanntesten unter den Schwergewichten im Autobusiness durch. Joswig möchte die unterschiedlichen Lager im großen Kfz-Gewerbe-Tanker eher versöhnen, was man Burkard Weller wohl weniger zutraute. Prof. Brachat hatte sich gewünscht, dass endlich ein Ruck durch Deutschlands Kfz-Gewerbe geht und sah dafür in Weller die geeignetere Persönlichkeit. Der BVfK gratulierte Arne Joswig. Ein Treffen mit dem BVfK-Vorstand ist geplant.

Belfanti erneut zum EAIVT-Präsidenten gewählt

Die *Privileged Members* des EAIVT wählten im Rahmen der am 10. März 2023 traditionell in Genf stattfindenden Jahreshauptversammlung den Schweizer Marco Belfanti für eine weitere Amtszeit zum Präsidenten des europäischen Händlerverbandes. Wie gewohnt erhielt Belfanti 100% der Delegiertenstimmen. Marco Belfanti: „Ich freue mich, diese verantwortungsvolle Aufgabe noch eine weitere Amtszeit übernehmen zu dürfen und bedanke mich für das Vertrauen.“ Der BVfK gratulierte dem seit 2005 erfolgreich amtierenden Europapäsidenten des freien Autohandels zur Wiederwahl und freut sich auf eine Fortsetzung der intensiven Zusammenarbeit.



Malte Krüger jetzt bei Autoscout24



10 Jahre stand Malte Krüger am Ruder von Deutschlands größter Kfz-Internetplattform Mobile.de. Bei Digitalunternehmen mit gewöhnlich hoher Personalfuktuation eine halbe Ewigkeit. Dann wurde das einst in Hamburg von den Gebrauchtwagenhändlern Bartholatus gegründete Unternehmen Mitte 2021 an den norwegischen Investor Adevinata verkauft. Krüger ging nun Anfang des Jahres „auf eigenen Wunsch und in Freundschaft, um eine neue berufliche Herausforderung zu suchen“. Beim Hauptkonkurrenten Autoscout24 ist er nun gelandet. Hier soll er sich allerdings weniger im operativen Geschäft entfalten, sondern als Senior Advisor CEO Edgar Berger und auch den AutoScout-Investor Hellman & Friedman in strategischen und operativen Fragen beraten.

Personalie: aus der BVfK Gründerzeit

Von Anfang an dabei, Mitstreiter und -begründer, war Guido Bierther aus Bonn. Seine Unterstützung war für den Initiator und Vorsitzenden des BVfK, Ansgar Klein besonders in den Aufbaujahren von großer Bedeutung: „Wir danken Guido ganz besonders für seinen Einsatz während der oft schwierigen Gründerzeit. Sein Mitwirken und sein auch finanzielles Engagement waren für den BVfK stets eine stabile Säule.“

Etwa zeitgleich gründete Bierther die Fa. AIRNERGY, Vorreiter, technologischer Erstentwickler u. Hersteller sogenannter „Waldluftgeneratoren“. Diese haben sich im Bereich Therapie, Vorsorge, Rehabilitation, Anti-Aging und Sport bewährt und sind besonders beliebt bei Menschen, die ihre Gesundheit in die eigene Hand nehmen wollen. Dabei wird Atemluft nach dem Vorbild der Natur im Rahmen der Photosynthese energetisch „aufgeladen“ und ist dadurch besonders gesundheitsfördernd. Info: www.airnergy.com



Who is Who

Adamian, Andronik – Autohaus Tabor GmbH	44
Aktas, Dipl.-Inf. Mikail – EMAY Automobile GmbH	44
Almeroth, Dr. Thomas – Rechtsanwalt - AnwaltAVR	54
Artz, Prof. Dr. Markus – Universität Bielefeld	54, 55
Ball, Wolfgang – Vorsitzender Richter am BGH a.D.	41, 54, 55
Basar, Mustafa – Autohaus Tabor GmbH	44
Belfanti, Marco – Präsident des E.A.I.V.T.	5, 42
Bierther, Guido – BVfK-Mitgründer, Airnergy GmbH	5
Buchmann, Dr. Christoph – Director Autoscout24	30
Bünger, Dr. Ralph – Vors. Ri. am Bundesgerichtshof	54
Buruck, Ralf – GF GSG Garantie-Service GmbH	41
Göcer, Emrah – Exmobile.de	28
Gülpen, Marcus – Rechtsanwälte Gülpen & Herzog	54, 55
Hettwer, Eva – Rechtsanwältin für Verkehrsrecht	54, 55
Joswig, Arne – Präsident des ZDK e.V.	5
Juntermanns, Marc – AH Juntermanns, BVfK-Verwaltungsrat	19
Klein, Dr. Oliver – Richter beim VI. Zivilsenat des BGH	54
Knoll, Jan – GF Vorstand MOTO0 eG	37
Knoop, Dr. jur. Götz – Rechtsanwalt Oldtimerrecht	22
Kölling, Ronny – B&G Automobile	28
Krüger, Malte – Senior Advisor von AutoScout24	5
Laube, Erich – Geschäftsführer autobund GmbH	40
Lehmann, Mark – Vorstandsmitglied Auktion & Markt AG	38
Müller, Hildegard – Präsidentin des VDA	18
Paschke, Christopher – Autohaus Heine	28
Pirmann, Josef – EAIVT-Schatzmeister	42
Quarch, Dr. Matthias – Vors. Richter am LG Aachen	54
Reinking, Dr. Kurt – Rechtsanwalt	41, 54, 55
Richter, René – Weidendorfer Automobile	28
Richter, Dr. Uta – Rechtsanwältin, Kanzlei CMS	54, 55
Sanne, Harry – EAIVT-Generalsekretär	40
Schmidt, Matthias – mobile.de	40
Sievers, Alexander – Rechtsanwalt, ADAC	55
Söder, Markus – Ministerpräsident von Bayern	18
Spranger, Uwe – Spranger Automobile	28
Staudinger, Prof. Dr. Ansgar – Präsident ART	41, 54, 55, 59
Steege, Dr. Dr. Hans – Institut für Automatisierte Systeme	54, 55
Tabor, Florian – GF Autohaus Tabor GmbH	44
Tabor, Axel – GF Autohaus Tabor GmbH	44
Thoma, Frank – EUROCAR Thoma, BVfK-Verwaltungsrat	40
Van Meir, Dirk – EAIVT-Vizepräsident	42
Wittlich, Thomas – GW-Haus Wittlich, BVfK-Verwaltungsrat	40
Zeimet, Frank – Autohaus Zeimet, Vorstand MOTO0 eG	37

Elektroautos – kurzfristiger Hype oder Zukunft?

Rückt das Verbrennerverbot in weite Ferne? Worauf sich der Handel einstellen sollte.



Der Strom kommt aus der Steckdose - reicht das für eine saubere Umwelt?

Ob man Elektroautos (BEV) gut findet oder nicht, spielt für Kfz-Händler meist eine untergeordnete Rolle. Sie werden sich diesem Thema zunehmend widmen, denn es gilt vorrangig der Grundsatz, dass man am besten das handelt, was geht. Nun scheint es auf den ersten Blick aus Händlersicht keinen großen Unterschied zwischen Verbrennern und BEV (*battery electric vehicle*) zu geben. Die Gewährleistungsrisiken scheinen sogar geringer zu sein, da die Anzahl der von einem Defekt bedrohten Teile deutlich kleiner geworden ist. Dafür hat es allerdings ein einziges Bauteil in sich: die Antriebsbatterie. Ihr Zustand und die mit einer Erneuerung verbundenen Kosten bestimmen genau genommen den Wert eines gebrauchten Stromers.

Doch es gibt noch eine Vielzahl anderer Faktoren, die zur Vorsicht und ständigen Überprüfung der Situation auf dem Elektroautomarkt mahnen. Nachdem sich die Preise infolge staatlicher Subventionen und gleichzeitig durch Lieferkettenstörungen entstandener globaler Neuwagenverknappung im Bereich von 20 bis 30% oberhalb derer von vergleichbaren Verbrennern in Vor-Krisenzeiten befanden, befinden sie sich nun auf Talfahrt. Das hängt auch mit einer Person zusammen, die seit einigen Jahren all das auf den Kopf stellt, was für Generationen von Managern der Autofabriken als unumstößlich galt. Niemand verdeutlicht mehr, als Elon Musk, wie schnell sich nun die Prophezeiung zu Beginn des neuen Jahrtausends verwirklicht: „In der Kfz-Branche wird bald kein Stein mehr auf dem anderen stehen!“

Doch wie so oft wird nichts so heiß gegessen, wie es gekocht wird, denn die von den Regierenden zu entwickelnden Rahmenbedingungen für eine emissions-

freie Mobilität sind offenbar nicht zielführend: 15 Millionen BEVs bis 2030 ist nicht zu schaffen. Fachleute rechnen mit 7-8 Millionen, denn selbst das mit hohem Subventionsdruck erzeugte Tempo hat bis Mitte 2023 gerade mal zu 1,1 Millionen zugelassener BEV in Deutschland geführt. Wenn nun der Stimulierungseffekt der Subventionen nachlässt und sich gleichzeitig die Erkenntnis verbreitet, dass Elektroautos mittelfristig doppelt so schnell an Wert verlieren werden, wie ihre Verbrenner-Kollegen, dann rauschen die Zulassungszahlen in den Keller. Das wird auch durch die rasante technische Entwicklung beschleunigt werden. Der Standard im Jahr 2030: Nur noch halb so viel Ladezeit für 50% mehr Reichweite.

Da fragt sich der Handel, wie sollen dann die heute zugelassenen und inzwischen sieben Jahre alten 2023er E-Modelle mit voraussichtlich nur noch 50% ihrer ursprünglichen Batteriekapazität noch verkauft werden? Die Antwort: Normalerweise bestimmen Angebot und Nachfrage den Preis. Oder kommt dann die neue Abwrackprämie? Diesmal für E-Autos mit noch verbliebener Restreichweite von 50 Kilometern?

Elon Musk hat Vieles von dem früh erkannt und bereits zu Jahresbeginn den drastischen Sinkflug der Neuwagenpreise eingeläutet. Die Wertvernichtung bei den Gebrauchtwagen der Tesla-Besitzer und -Händler folgte auf dem Fuße und schlägt zunehmend auch auf vergleichbare Fahrzeuge der Konkurrenz durch.

Ebenfalls zu berücksichtigen sind die Feststellungen von Oliver Zipse, Vorstandschef eines Vorreiters beim Bau von Serien-Elektroautos (BMW i3): „Für den massenhaften Bau von Elektroautos fehlten die Rohstoffe

wie Lithium, Kobalt und seltene Erden. Europa wird so von Importen abhängig und politisch erpressbar. Es wird 2035 in Europa keine flächendeckende Infrastruktur für Elektroautos geben. Am Ende kann das sogar zum gesellschaftlichen Problem werden, wenn Mobilität nicht mehr bezahlbar ist. Mit einem Verbot wird ohne langfristig tragfähige Alternative das Wachstum einer ganzen Industrie mit sehr hoher Wertschöpfung abgewürgt.“

Wer über Elektroautos redet, darf die lange belächelten Chinesen nicht außer Acht lassen. Auch wenn sie Europa bei der Elektrifizierung zumindest nicht im befürchteten Tempo abhängen werden, stehen die Zeichen sehr viel günstiger, als vor 20 Jahren beim fehlgeschlagenen Erstversuch, mit „Chinakrachern“ die Weltmärkte zu erobern. Doch auch im Reich der Mitte sind bereits die Folgeprobleme staatlicher Marktsteuerung durch Subventionen angekommen: laut Presseberichten verrotten Zehntausende unverkaufter neuer Elektroautos auf riesengroßen Autofriedhöfen.

Und niemand scheint das Ganze vollständig im Blick zu haben. Besonders diejenigen nicht, die in jede bereitgestellte Kamera hereinplaudern. Umso erfreulicher ist es, dass die Ampel inzwischen breiter denkt, als nur elektrisch und fast unbemerkt die Tür zu alternativen umweltfreundlichen Techniken geöffnet hat: Am 26. Juli 2023 wurde die Neuauflage der nationalen Wasserstoffstrategie beschlossen. Minister Habeck begrüßt nun nicht nur den grünen, sondern sogar auch den blauen Wasserstoff, welcher nicht aus erneuerbaren Energien hergestellt wird. Die Eckpunkte des geförderten Projekts: *Beschleunigter Markthochlauf, Sicherstellung ausreichender Verfügbarkeit, Aufbau einer Wasserstoffinfrastruktur, Etablierung von Wasserstoffanwendungen und Schaffung geeigneter Rahmenbedingungen*. Deutschland soll damit zum Leitanbieter für Wasserstofftechnologien werden.

Damit dürfte die kleine Hintertür, die durch die FDP ins Verbrennerverbots-Gesetz herein geschrieben wurde, zu einem doch wohl größeren Zukunftstor für Verbrenner auch über das Jahr 2035 hinaus werden.

Informationen zu Rechtsfragen beim Handel mit gebrauchten Elektroautos findet man auf Seite 63

WOBBE WILL'S WISSEN!

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

 **DEKRA**

Autohandel im Umbruch

Aus Vertragshändlern werden Vertragsagenten

Freier Handel zunehmend im Fokus der Branche



Die Karten im Neuwagenvertrieb sollen neu gemischt werden. Nach Tesla-Vorbild möchten die meisten Hersteller den sog. Intra-brand-Wettbewerb kontrollieren beziehungsweise möglichst verhindern. Man fragt sich, woher der neue Optimismus kommt, denn im Grunde genommen funktioniert der Mercedes-Neuwagenvertrieb immer schon nach dem Agenturmodell. In Zeiten, als bei z.B. 123er-, 124er-, und insbesondere 129er-Baureihen die Nachfrage größer war als die Produktion, funktionierte die Preissteuerung beim Daimler in Stuttgart. Die Schrempp-Ära brachte die Wende. Die von Ignacio Lopez auf die Spitze getriebene Sparsamkeitswut in den 1990er Jahren zwang nicht nur Opel in die Knie, sondern sorgte mittelbar dafür, dass auch das Qualitätsimage des einstmalig unverwundlichen Statusymbols, bei dem bisher die Türen wie bei einem Panzerschrank ins Schloss fielen, massiv beschädigt wurde. Besonders deutlich wurde der dem Nachfragerückgang folgende Preisverfall am Beispiel des neuen Roadsters der Baureihe R230. Bei Markteinführung im Jahr 2001 gab es noch die gewohnten Aufpreise von rund 10.000 DM. Doch anders als gewohnt kippte der Parallelmarkt schon nach wenigen Monaten und die Spekulanten ohne Liquiditätsreserve mussten bereits unter Preis verkaufen. Wenige Jahre später konnte man mit guten Beziehungen, ein wenig Geschick und zum richtigen Zeitpunkt Rabatte erzielen, die über den früheren Aufpreisen lagen.

Denn letztendlich gilt von Turin bis Grünheide, von Seoul bis Spartanburg: **Es kommt darauf an, die Autos auf die Straße zu bekommen.**

Diese Macht des Faktischen überstrahlt im Grunde genommen alle rechtlichen und vertraglichen Rahmenbedingungen. Daher hatten sich freie Händler bei der Beschaffung auch selten für juristische Feinheiten interessiert. Man handelte sorglos nach dem klassischen Kaufmannsprinzip: Ware gegen Geld. Dann folgte die schmerzhafteste Lehrstunde des Hyundai-Markenrechtsskandals, der neben rund 600 Freie sogar Hyundai-Vertragshändler in einen bisher nie dagewesenen und geldvernichtenden Abmahnstrudel zog. Ob das letztendlich den gewünschten Erfolg brachte, mag bezweifelt werden. Jedenfalls dürfte die massive mediale und juristische Gegenreaktion des BVfK dafür gesorgt haben, dass dieses einmalige Vorgehen auch ein Einzelfall blieb.

Nun fragt man sich, welche Umstände Hersteller hoffen lassen, dass sie mit dem Agenturmodell die Preise auf den unterschiedlichen europäischen Märkten in den Griff bekommen. Oder geht es vielleicht mehr darum, die Vertriebskosten nach Elon Musks Vorbild mittels Internetvertrieb deutlich zu senken?

Die alles entscheidende Frage lautet: Wie wird es mit der Überproduktion?

Welch rosige Zeiten für Hersteller und Vertragshändler, als diese wegen pandemiebedingten Lieferkettenstörungen vorübergehend beseitigt war. Die Listenpreise waren nicht mehr nur im Prospekt zu sehen, sondern fanden sich nun auch auf den Kaufverträgen wieder. Kurzarbeitergeld sorgte bei den Herstellern für zusätzlichen Geldsegen, so dass viele die besten Gewinne seit Gründung erzielten. Folglich verkürzten sich die Lieferketten, an deren Ende die freien Händler nun auf dem Trockenen saßen. Nun ist es die Überproduktion und es fehlen die Kunden. Die Preise gehen wieder auf Talfahrt. Selbst auf Elon Musks Höfen standen im Sommer 2023 über 30.000 unverkaufte Teslas. Der reagierte schnell und drückte radikal den zentralen Rabattknopf. Preissenkungen um 10.000 bis 20.000 € waren ebenso die Folge, wie umfangreiche Kollateralschäden nicht nur beim eigenen Gebrauchtwagenbestand.

Auch für andere Elektrobauer wurde die Luft dünner. Während VW die Preise in Deutschland noch einigermaßen hoch hält, gibt es die Volks-Elektrostromer in



BVfK-Händler Autohaus Günter Gerhard Kraftfahrzeughandel. Foto: ELN

China bereits für weniger als die Hälfte. Aus all dem folgt die Erkenntnis: vieles bleibt, wie es ist, nur ein wenig anders. Je starrer die Systeme und unflexibler die Akteure, umso größer die Chancen für freie Händler. Sie müssen wachsam sein, ihre digitalen Hausaufgaben ebenso erledigen, die rechtlichen Rahmenbedingungen im Blick haben, denn Konzerne sind meist radikal und selten fair.

SUPERHELDEN FÜR DEN HANDEL: MOBILE.DE SCHICKT DAS M-TEAM

mobile.de läutet eine neue Ära ein: Ab jetzt können Händlerinnen und Händler auf die Superkräfte des m-Teams zurückgreifen, um ihre Ziele zu erreichen. Maximale Reichweite, effizientere Arbeitsabläufe und schnellere Verkäufe – dafür stehen die 11 Helden für den Handel von mobile.de.



Reach:

Ihre Heldin für die größte Reichweite, sogar über mobile.de hinaus. Reach sorgt durch clever eingesetzte Tools für maximale Online-Reichweite – zum Beispiel durch Integration auf Kleinanzeigen oder neue Möglichkeiten für das digitale Marketing. So wird das Inserat in jedem Fall gefunden.

Target:

Aus Pull wird Push, dank Target: Warum auf den Kunden warten, wenn es auch einfacher geht? Erstmals können Autohändler potenzielle Interessenten mittels Direkt-Angebot kontaktieren – und müssen nicht mehr darauf warten, dass der Kunde sich bei Ihnen meldet.



Max Views:

Bei rund 1,2 Millionen Inseraten ist gesehen werden alles. Max Views sorgt daher für maximale Sichtbarkeit der Inserate und platziert sie dort, wo sie auch wahrgenommen werden. Damit werden Inserate auffälliger und sind im richtigen Moment am richtigen Ort.



Raus aus dem Korsett – rein in die Ungewissheit?

Freier Handel ist lukrativer - allerdings auch risikoreicher!



Europemobile in Saaldorf-Surheim steht für lukrativen freien Neuwagenhandel. (www.europe-mobile.de)

Wie oft spielen Vertragshändler mit dem Gedanken, sämtliche Verbindungen zu ihrem Hersteller zu kappen und sich nicht mehr alles vorschreiben zu lassen? Ende mit Unsinn und Gängelei! Rein in die Freiheiten des ursprünglichen Unternehmertums. Nicht mehr nur alle Risiken tragen, sondern auch den optimalen Profit abschöpfen. Allerdings ist so ein Korsett auch durchaus bequem. Es gibt einem den Rahmen vor und man muss sich um die Beschaffung wenig Sorgen machen. Der Hersteller schult das Verkaufspersonal und sorgt für die Werbung. Er kümmert sich um viele kaufmännische und organisatorische Belange einschließlich Software, technische Ausstattung und Mobiliar. Über vieles muss man sich keine Gedanken machen, sondern nur unterschreiben und bezahlen. Mit der Zeit wird der Korridor allerdings immer enger und der Autohandel zum Nullsummenspiel, was im Verhältnis zu Aufwand, Zeit und Nerven zu wenig sein dürfte.

Dann folgt immer öfter der Blick raus aus dem Käfig zum Kollegen, der mit halb so viel Aufwand doppelt so viel verkauft und dabei noch richtig Geld verdient. Er muss sich nicht darum kümmern, ob auf dem Toilettengang die Glühbirne mit der richtigen Leuchtkraft eingeschraubt ist und der Fliesenleger schnellstmöglich den noch vor kurzem herstellerekonformen Fußboden in der Ausstellungshalle gegen einen neuen austauscht, der fast genauso aussieht. Doch dann kommen Zweifel, denn eigentlich kennt man kein anderes Geschäftskonzept als das in abhängiger „Partnerschaft“ mit dem Hersteller und ganz ohne Partner geht es ja auch nicht. Und wer sind da die Richtigen? Man hört

ja auch viel Negatives. Zwar sind nicht alle Vertragshändler lupenreine Kaufleute, allerdings dürfte es bei den Freien doch einige mehr geben, die nicht sauber und korrekt arbeiten. Diese Art des Geldverdienens ist abzulehnen, da bleibt man lieber an der kurzen Leine des Herstellers.

Und es ist richtig: die Bedenken sind nicht grundlos und die größere Chance Geld zu verdienen, geht einher mit größeren Risiken. Und man fragt sich zurecht, ob freier Handel mehr mit Kaufmannstum oder mit Glücksspiel zu tun hat. Wer das leugnet, kennt sich nicht aus. Die neue Herausforderung ist groß, sie will gelernt sein und beherrscht werden. Wichtig ist dabei die Wahl der richtigen Partner. Das sind nicht immer die billigsten, aber dafür zuverlässig und darauf kommt es an. Zeit

und Ärger mit ausbleibenden Lieferungen, vergebliches Warten auf die Rückzahlung ungesicherter Anzahlungen sind kaufmännische einzukalkulierende Faktoren – und zwar negative.

Aber es geht um noch mehr beim Gang raus in die Freiheit. Ein Korsett abzulegen, unter dem sich die Muskeln zurückgebildet haben, mithin Fähigkeiten kaum oder nicht mehr vorhanden sind, die zu den Grundvoraussetzungen eines freien Autohändlers bzw. eigentlich eines jeden Unternehmers zählen, führt zu Instabilität und Unsicherheit. Und plötzlich hilft einem niemand mehr, die richtige Entscheidung zu treffen und man ist auf sich selbst gestellt. Gute Ware ist das eine, ohne gute Werbung kommt diese allerdings nicht an den Mann oder die Frau. Da reicht nicht nur das Konto bei Mobile oder AutoScout, da muss man sich viel Zeit nehmen für Internetperformance. Wenn man es richtig machen will, macht man es nicht nebenbei mit ein paar Mausclicks.

Wer einen Neustart wagen will und einen Partner sucht, der bei alldem hilft und zudem noch ein Netzwerk vieler seriöser und professioneller Partner und Kollegen bietet, die fair und kompetent zur Seite stehen, dann dürfte es keine bessere Möglichkeit geben, als sich dem BVfK anzuschließen, dem Verband, der sich um alle Bedürfnisse seiner Mitglieder mit unübertroffenem Engagement und hoher Kompetenz kümmert. Informationen anfordern: neustart@bvfk.de



Reifenlagerhallen | Reifencontainer | Reifenregale
TOP-Qualität • Best-Preis-Garantie





Direktannahmen | Werkstatthallen | Autohausbau
Individuelle Planung • Preiswerter Systembau





Verkaufspavillons für Gebrauchtwagenplätze
Individuell • Modern • Wertbeständig







HaCoBau
germany

Tel. 0 51 51 - 80 98 76
info@hacobau.de
www.hacobau.de

Über 2000 Referenzen im KFZ-Bereich

Unternehmer oder „Leibeigene“ Risiko mit oder ohne Gewinnperspektive



Das System Leibeigenschaft entstand im Mittelalter. Foto: Wikipedia

Unternehmer sind nicht ideologisch, sondern pragmatisch. Konzerne funktionieren anders als inhabergeführte Unternehmen, denn sie sind kapitalgesteuert. Kurzfristige Gewinne spiegeln sich im Börsenkurs wider. Beides hat Einfluss auf die

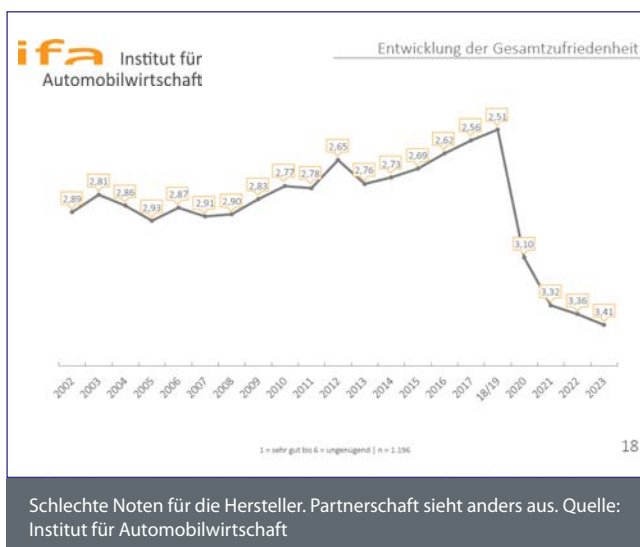
Vergütung der Vorstände. Damit folgt deren Handeln nicht selten der Quartalsperspektive, während das Handeln inhabergeführter Unternehmen die Chancen der nächsten Generation im Blick hat.

Für die Rahmenbedingungen ist der Staat

zuständig - und hier versagt er regelmäßig. Die Diesel-Krise ist ein Beispiel dafür, wie auch die Tatsache, dass es Konzernen meist an Moral und Anstand mangelt. Dann sind die rechtlichen Rahmenbedingungen nur Teil einer kaufmännischen Kalkulation, bei der die zentrale Frage darin besteht, wie teuer es ist, die rechtlichen Grenzen zu überschreiten.

Das Verhältnis zwischen Autoherstellern und ihren Vertragshändlern wird bekanntlich weniger von Fairness und Verantwortungen der Stärkeren geprägt. Die freien Händler hingegen haben offiziell keine Geschäftsbeziehung zu den Herstellern. Wie die Wirklichkeit aussieht, ließ sich z.B. der weniger ruhmreiche Daimler-Vorstand Jürgen Schrempp in einem Prozess über die Graumarktgeschäfte der bis dahin wohl eher tadellosen Schwaben mit dem Stern in etwa entlocken: Wir konnten nicht anders, denn unsere Vertriebskanäle waren verstopft. Das galt wohl auch für Hyundai, bzw. liegt die Vermutung nahe, dass man in Korea nicht wusste, dass mit dem europäischen Vertragspartner eigentlich ein exklusiver Vertriebsanspruch vereinbart war.

IfA MarkenMonitor 2023 Händler(un)zufriedenheit sinkt auf Rekordtief



Schlechte Noten für die Hersteller. Partnerschaft sieht anders aus. Quelle: Institut für Automobilwirtschaft

Das vierte Mal in Folge weist das Institut für Automobilwirtschaft (IfA) auch 2023 eine weitere Verschlechterung des Klimas in den Hersteller-Händler-Beziehungen aus. Mit der Gesamtdurchschnittsnote von 3,41 stellen die Händler ihren Herstellern und Importeuren das schlechteste Zufrie-

denheitszeugnis seit Beginn der Erhebungen im Jahr 1998 aus.

Erneuter Tiefpunkt: Bereits die Analysen der vergangenen drei Jahre belegen die zahlreichen Schwächen in der Beziehungssituation zwischen der Hersteller- und Handelsebene. An diese Entwicklung knüpfen die aktuellen Studienergebnisse nahtlos an – wenn auch mit einem nicht mehr so drastischen Zufriedenheitsrückgang wie in den Jahren 2020 und 2021.

Prof. Dr. Stefan Reindl: „Die Note 3,41 stellt einen erneuten Rückgang der Zufriedenheit und das historisch schlechteste Ergebnis in den IfA Marken-Monitor-Zeitreihen dar. „Es ist der niedrigste Zufriedenheitswert seit Erhebungsbeginn im Jahr

1998.“ „Vor dem Hintergrund teils deutlich gestiegener Umsatzrenditen und eines offensichtlich soliden Wirtschaftsjahres 2022 dürfte die schlechte Stimmung vor allem auf Unsicherheiten hinsichtlich der Zukunftsperspektiven zurückzuführen sein.“, so Professor Stefan Reindl weiter, der seit 2013 für das Forschungsprojekt verantwortlich ist.

Dr. Michael Luhnen, Chief Sales Officer von Projektpartner AutoScout24, unterstreicht in diesem Zusammenhang: „Seit 25 Jahren liefert der IfA Markenmonitor ein ausdrucksstarkes Bild zum Binnenverhältnis der Partnerschaften zwischen Händlern und Herstellern. Wir freuen uns, dieses wertvolle Instrument auch in diesem Jahr unterstützen zu können. In einem weiterhin dynamischen Markt bleibt der Dialog zwischen den unterschiedlichen Marktteilnehmern unverändert wichtig.“

www.ifa-info.de

Zum MarkenMonitor 2023 als PDF:



Aspekte im freien Neuwagenhandel: Chance und Risiko, Vertrauen und Kontrolle

Das Geschäft ist diskret – man fliegt unter dem Radar der Hersteller

Die Kette ist das Problem – je länger sie ist, umso gefährlicher wird es

Je unbekannter der Anbieter bei gleichzeitig besonders günstigem Preis, umso unwahrscheinlicher die reibungslose Realisierung des Geschäfts



Chance und Risiko, Vertrauen und Kontrolle – vier Aspekte, die im freien Neuwagenhandel von besonderer Bedeutung sind. Seit Gründung des BVfK beschäftigen wir uns mit den Phänomenen dieses Marktsegments, wozu auch immer wieder Betrugsskandale zählen. Wer glaubt, er müsse auf einer professionell gestalteten Internetseite eines B2B-Anbieters mit guten Preisen nur ein paar mal klicken, dann den Kaufpreis überweisen und sich anschließend über einen makellosen Neuwagen freuen, den er mit gutem Gewinn verkaufen kann, der irrt. Das schnelle Geschäft hat seine Tücken.

Das im Vergleich zum Gebrauchtwagen in der Regel zu vernachlässigende Gewährleistungsrisiko führt zu gefährlicher Sorglosigkeit. Was soll schon auf dem Weg von der Autofabrik bis zum Kunden geschehen, dass nicht von anderen Risikoträgern oder deren Versicherungen übernommen wird? Doch der Schein aus Lack und Internetauftritt, die gleichermaßen glänzen, täuscht nicht selten. Das wäre für sich genommen kein Problem, wenn nicht ein anderer Aspekt hinzukommen würde: das Geschäft ist recht diskret, man fliegt unter dem Radar der Hersteller und der Handschlagvertrag am Telefon wie auch die Vorauskassengehören zur Tagesordnung.

Das ist in der Regel kein Problem, wenn man sich lange kennt, oder sich der Zuverlässigkeit des Anbieters beim BVfK oder EAIVT versichert hat. Aber auch dann fragt man sich, warum nicht mehr auf ein Minimum an Sicherheit in Form von den vom BVfK angebotenen internationalen B2B-Kaufverträgen und der Absicherung von Vorauszahlungen geachtet wird. Jeder weiß, wie der Anbieter insbesondere auf letzteres Ansinnen reagiert, denn auch er ist oft nur das Glied in einer Kette, in der nun mal ohne Vorkasse nichts läuft. Daher sind Vor- und Umsicht geboten.

Worauf ist zu achten? Je unbekannter der Anbieter bei gleichzeitig besonders günstigem Preis, umso unwahrscheinlicher ist die reibungslose Realisierung des Geschäfts. Es ist nicht etwa so, dass auch der kleine Broker im Home-Office die Möglichkeit hat, an interessante Angebote zu gelangen. Aber auch er operiert auf Vertrauensbasis ohne Netz und doppelten Boden. Fällt der Vorlieferant aus, heißt es Schulterzucken. Das Geld ist bereits weitergeleitet, wenn es nicht zum Stopfen eigener Löcher, die durch vorausgegangene Lieferausfälle mit untergegangenen An-

zahlungen entstanden sind, zweckentfremdet wurde.

Die Kette ist das Problem. Je länger sie ist, umso gefährlicher wird es. Und dabei ist es eigentlich ganz einfach herauszufinden, was hinter der lukrativen Offerte steckt, denn der europäische Neuwagenmarkt ist überschaubar. Wer die Szene kennt, der weiß, dass man sich kennt und wer qualifiziert ist mitzuspielen und wer zu den unseriösen Trittbrettfahrern zählt. Es ist jedoch weder geboten, noch macht es Sinn, bei jedem Angebot den Vorlieferanten zu erforschen, um dort vielleicht noch ein paar Euro zu sparen. Dennoch kann es nicht schaden, sich mal umzuhören. Die Glücksspieler und Jongleure haben in der Regel keinen exklusiven Zugriff auf die Ware und das findet man schnell heraus. Wer dabei Unterstützung benötigt, der kann sich an den BVfK wenden. Wer professionelle und seriöse Kollegen und Lieferanten kennenlernen möchte, dem sei die Teilnahme am alljährlichen EAIVT-Congress empfohlen. Wer meint, er könne immer noch mit mehr oder weniger realistischen Angeboten jonglieren, oder mit solchen, bei denen die Eigenbelieferung alles andere als gesichert ist, muss damit rechnen, dass sich die Verbände mit ihm beschäftigen. Denn die warnen gegebenenfalls auch konkret, nachdem zuvor die Sachverhalte gründlich geprüft wurden.



Subventionen – das süße Gift einer Dealer-Junkie-Beziehung



Subventionen sind grundsätzlich Gift für die freie Marktwirtschaft, denn sie verzerren den Wettbewerb – jedoch: *Ob man Subventionen gut findet oder nicht – man muss mitspielen, wenn man nicht untergehen will.*

Wenn Subventionen nicht zu dem Ergebnis führen, welches beabsichtigt wurde, dann trägt ausschließlich der Subventionsgeber dafür die Verantwortung. Eines der extremsten Beispiele für fehlgeleitete Subventionen fand man im Zusammenhang mit der Bauförderung der EU in

Griechenland nach der Aufnahme in die Gemeinschaft. Niemand kontrollierte zum Beispiel, ob mit den Millionen eine Fabrikhalle oder ein Zeltprovisorium errichtet wurde.

Die gesamte Automobilwirtschaft lebt zumindest in den zurückliegenden 40 Jahren mittelbar und insbesondere unmittelbar von Subventionen. So hat faktisch auch jedes neu in die EU aufgenommene Land zunächst mit Subventionsgeldern mehr oder weniger direkt seinen Fahrzeugbestand runderneuert. Spanien und Portugal waren Ende der 1980er Jahre Beispiele dafür, in welchem gigantischen Umfang das Geld wieder zurück in die deutsche Automobilwirtschaft geflossen ist. Genau genommen verhielt es sich mit der Wiedervereinigung ähnlich. Vom Begrüßungsgeld und den durch 1:1-Umtausch mindestens verzehnfachten Er-

sparnissen der DDR-Bürger wurde als erstes ein Auto und dann ein Fernseher gekauft.

Das generelle Problem von Subventionen: sie sind nicht konsequent vom Ende her gedacht und führen daher auch selten zum Ziel. Dabei wäre es so einfach. Man belohnt bzgl. der Klimarettung das, was umweltfreundlich ist, genauer: nach möglichst allen umweltrelevanten Kriterien wie Ressourcenverbrauch, Schadstoffausstoß und ebenfalls ganz wichtig: Nachhaltigkeit. Der dritte Faktor spielt in den meisten Berechnungen keine Rolle. Wie wichtig er ist, wird deutlich, wenn man bedenkt, dass ein Elektroauto wirtschaftlich am Ende ist, wenn die Antriebsbatterie weniger als 70% ihrer ursprünglichen Kapazität bereitstellt. Das dürfte im Schnitt nach 10 Jahren der Fall sein.

Übrigens: EU-Neuwagen werden durch die aktuellen Umweltbonus-Regularien massiv benachteiligt. Das führt zu einer erheblichen Wettbewerbsverzerrung zu Lasten des freien Handels und auch solcher Vertragshändler, die sich von ihren Herstellern unabhängig machen wollen.

bezahl.de

Steigern Sie Ihre Umsätze im Kfz-Service mit flexiblen Ratenzahlungsoptionen!

Etabliert und innovativ: Das Kölner Unternehmen NX Technologies GmbH ist der führende Ansprechpartner für digitales Zahlungsmanagement im deutschen Automobilhandel. Mit bezahl.de revolutionieren wir jetzt die Art der Ratenzahlung im Aftersales-Bereich.

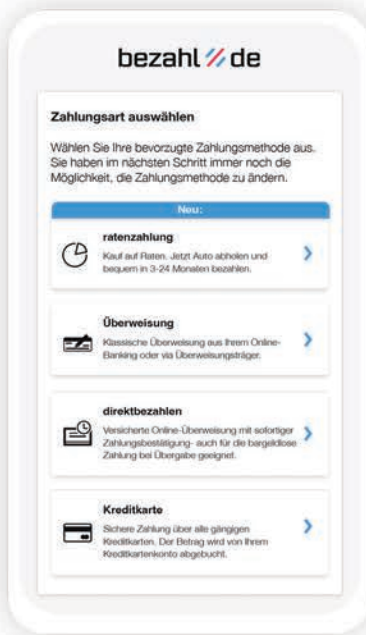
Mit bezahl.de wird die Ratenzahlung im Aftersales-Bereich einfach digital:

- ✓ **Digitale Antragsstrecke:** Unsere Ratenzahlungsoption ist vollständig in Ihren Checkout-Prozess integriert.
- ✓ **Komplettlösung aus einer Hand:** Von der Zahlungsaufforderung bis zur flexiblen Ratenzahlung bieten wir alles ohne Mehraufwand für Sie.
- ✓ **Kundenorientierte Flexibilität:** Ihre Kunden wählen bequem aus individuellen Finanzierungsmöglichkeiten von bis zu 24 monatlichen Raten.
- ✓ **Kein Risiko für Autohäuser:** Übernahme von Kredit-, Betrugs- und Liquiditätsrisiken.



Jetzt eine kostenfreie Produktvorstellung sichern!

Setzen Sie auf die flexible Zahlungsmethode und steigern Sie Ihre Kundenbindung und Umsatz.
www.bezahl.de/automotive



Marktbehinderung durch Diskriminierung

„EU-Neuwagen sind generell von minderwertiger Qualität???“



Foto: Autoland Pocking, www.autolandpocking.de

EU-Neuwagen sind generell von minderwertiger Qualität. So ist zum Beispiel das Blech vom Golf dünner, weil die Re-Importe nicht in Deutschland, sondern in Belgien produziert werden. Außerdem sind sie schlechter ausgestattet und haben keine Garantie.“

Diese und andere Märchen dachte man sich in den Neuwagen-Kartellen insbesondere in den 1990er Jahren aus, als die Parallelimporteure den Markt mit Preisnachlässen von bis zu 45% aufmischten. Sie nutzten das durch unterschiedliche Vorlieben der Käufer und insbesondere durch hohe Steuern entstehende europäische Nettopreisgefälle aus und waren damit Teil des politisch geforderten Wettbewerbs innerhalb der EU-Länder. Das missfiel den Kartellen und ein Paket teils illegaler Gegenmaßnahmen wurde entwickelt, um die Preise hoch und die Kunden beim Vertragshändler zu halten. Gegen den illegalen Teil, die sogenannten Marktbehinderungen, kämpft der BVfK seit Gründung. Millionenstrafen in den 1990er Jahren gegen Hersteller, die den Verkauf an Kunden jenseits der Grenze sogar schriftlich untersagten, führten zu subtileren Methoden, die Vertragshändler vom grenzüberschreitenden

Geschäft mit Hilfe freier Neuwagen-Vermittler und -Händler abzuhalten.

Doch das hielt die Schnäppchen-Kundschaft kaum ab, sich ihre VW-Golf und -Passat, oder auch Ford Sierra aus anderen EU-Ländern mit hohen Preisnachlässen beschaffen zu lassen. So wurden neue Argumente gegen die EU-Neuwagen geboren, die bis heute ihre Wirkung entfalten: die pauschale Diskriminierung gegen die Markenbrüder und -schwestern, die sich zunächst einmal nur durch die Sprache in Serviceheften und Bedienungsanleitungen unterschieden.

Die Misstrauenskampagne war so erfolgreich, dass sie Eingang in die Rechtsprechung fand, die zunächst der Kartell-Lobby folgte und selbst identische Ware als minderwertig einstufte. Dies hatte zur Folge, dass in gängigen Vertragsformularen bis heute nach der Besonderheit der EU-Neuwageneigenschaft gefragt wird. Selbst als Vertreter des freien Handels darlegten, dass es keine grundsätzlichen Qualitätsunterschiede gibt und die EU-Neuwagen von den gleichen Bändern rollten, wie die von den vornehmen Kollegen im Glaspalast ausgelieferten Autos,

blieb es immer noch beim „psychologischen Misstrauen“ und es galt weiterhin, nicht nur auf länderspezifische (negative) Ausstattungsabweichungen hinzuweisen, sondern auch auf den angeblichen Makel des alternativen Beschaffungsweges.

Der BVfK hat von Beginn an für die grundsätzliche Gleichbehandlung von EU-Neuwagen mit denen vom Vertragshandel in Deutschland gekämpft, auch dann, wenn sie z.B. von einem italienischen oder dänischen, und nicht von einem deutschen Vertragshändler ausgeliefert wurden. „Grundsätzlich“ schließt hierbei nicht aus, dass es Abweichungen geben kann. Diese betreffen in der Regel die Ausstattung, worauf in Werbung und Kaufvertrag entsprechend hinzuweisen ist. Den Weg des Neuwagens vom Hersteller, über den Vertragshändler, weiter über den Vermittler bis zum Endkunden zum Anlass zu nehmen, solche Autos als generell minderwertig zu diskriminieren, hält der BVfK für falsch. Es widerspricht dem europäischen Gedanken, stigmatisiert pauschal andere EU-Länder wie auch Freie Händler, die mit EU-Neuwagen handeln.

Auch in diesem Bereich zeigt die Arbeit des BVfK Erfolg. Nachdem bereits im Jahr 2012 ein Landgericht zur Erkenntnis kam, dass sich hier möglicherweise ein Bewusstseinswandel vollzieht, entwickelte sich die Rechtsprechung in die von uns geforderte Richtung. Aktuell dürfte das OLG-Zweibrücken den entscheidenden Meilenstein gesetzt haben: es folgte der Auffassung des beklagten Händlers und erkannte keine Angabepflicht der EU-Neuwageneigenschaft.

Auto1 weiter in den Miesen – Marktverzerrung statt Marktbehinderung

DPA berichtet im Februar 2023: Im 4. Quartal soll bei Auto1 die Wende kommen und die Zeit vorbei sein, in der das Gebrauchtwagen-Start-Up auf Kosten von Investoren und Steuerzahlern sein Modell zur Markteroberung des klassischen Gebrauchtwagenhandels betreibt. Dazu plane der Online-Gebrauchtwagenhändler seinen Verlust zu reduzieren.

Bei **Aktiencheck** heißt es am 08.11.23: *Nein, es läuft nicht rund. Zwar konnte im dritten Quartal erstmals auf einer sehr hohen Gewinebene (bereinigtes EBITDA) ein Miniergebnis abgeliefert werden, es fehlen jedoch die genauen Angaben, weswegen es dazu kam ... Von daher denke ich, dass das Unternehmen über einen Trick einmalig über diese (sehr niedrige) Gewinnschwelle gehoben werden sollte, um Fortschritt zu simulieren und die Anleger nicht vollends zu entmutigen. Die Umsätze sanken von Q1 auf Q2 und auf Q3. Von einem Wachstumsunternehmen würde ich nicht mehr sprechen. Q3/23 Eine etwas bessere*

Bruttomarge und gesunkene Personalkosten und Marketingkosten führen zu einer Ergebnisverbesserung, **dennoch bleiben die Ergebnisse blutrot. Operativ wird noch (lange) kein Geld verdient.**“ (Quelle siehe QR-Code rechts unten)

Wenngleich das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen nicht unbedingt Unternehmenspraktiken im Auge hat, deren Ziel die alleinige Markteroberung ist, sollte der Grundgedanke des § 20 GWB auch in diese Richtung weiterentwickelt werden: „Verbotenes Verhalten von Unternehmen mit relativer oder überlegener Marktmacht“. In Absatz 3 heißt es konkret: „Unternehmen mit gegenüber kleinen und mittleren Wettbewerbern überlegener Marktmacht dürfen ihre Marktmacht nicht dazu ausnutzen, solche Wettbewer-

ber unmittelbar oder mittelbar unbillig zu behindern. Eine unbillige Behinderung im Sinne des Satzes 1 liegt insbesondere vor, wenn ein Unternehmen ... Waren oder gewerbliche Leistungen nicht nur gelegentlich unter Einstandspreis ... anbietet...“ Bekanntermaßen besteht die Strategie bestimmter Unternehmen und ihrer Investoren darin, alles auf eine Karte zu setzen und dafür zunächst einmal über Jahre große Verluste in Kauf zu nehmen, um schließlich zum marktbestimmenden Unternehmen zu werden. Wir erleben dies in vielen anderen Branchen - wenn wir zum Beispiel feststellen, dass an Amazon kaum noch jemand vorbeikommt.



Auslieferung mit Schneewittchen-Transporter. Sparen war dank üppiger Investorenmillionen bei Auto1 bisher kein Thema



RSV Plus & Safe Plus

**DAMIT AUS
SCHNELL PASSIERT
SCHNELL REGULIERT
WIRD.**

Jetzt
mit Safe Plus
Erklärfilm



Deine Bank. Jederzeit. Überall.

Ab sofort neu in Fire: Der Safe Plus Erklärfilm.

Mit ihm, dem Endkundenfolder sowie dem Bordbuch haben Sie nun alle Werkzeuge für Ihr erfolgreiches Verkaufsgespräch zur Hand.

Mehr zu RSV Plus
und Safe Plus



Medien stigmatisieren korrekt arbeitende Kfz-Händler:

„...Förderbetrug - immer mehr subventionierte E-Autos landen im Ausland...“

„...Missbrauch kostet Steuerzahler dreistelligen Millionenbetrag...“



zugunsten des Täters oder eines Dritten herbeizuführen.“

Allerdings handelt es sich beim angeblichen „Förderbetrug“ um eine rechtlich in keiner Weise zu beanstandende geschäftliche Option, wenn die subventionierten E-Fahrzeuge nach der vorgegebenen Mindesthaltedauer von 6 Monaten wohin auch immer verkauft werden. In Verbindung mit der Überschrift wird der Eindruck erzeugt, die daran beteiligten Parteien seien Kriminelle. Das ist nicht der Fall. Vermutlich meint der Autor des Artikels, es bestehe eine staatsbürgerliche Verpflichtung zum voraus-eilenden Gehorsam zu Lasten der eigenen Geschäftsinteressen in solchen Fällen, in denen

Außerdem ist zu wünschen, dass sich die Kfz-Branche um eine deutliche Abgrenzung vom unternehmerfeindlichen Gedankengut solcher Mitbürger bemüht, die ihre Ideologien mit der Überzeugung vertreten, den für einen guten Menschen einzig richtigen Standpunkt zu kennen.

Bereits ein Jahr zuvor hatte es in einem anderen Medium geheißt:

„Umweltbonus als staatlicher Exportzuschuss: Missbrauch kostet Steuerzahler dreistelligen Millionenbetrag“

Mit dieser Überschrift und weiterer Stimmungsmache wie „der Schmu mit dem Umweltbonus geht in die Millionen“ wurde ebenfalls über das Geschäftsmodell freier Händler im Zusammenhang mit dem Verkauf junger Elektrofahrzeuge in Länder mit so hoher Nachfrage, dass dort selbst Halbjahreswagen noch über Neupreis (UPE) verkauft werden können, berichtet. Die Beschaffung funktioniert z.B. mit dem Köder „Tesla 6 Monate kostenlos fahren“.

Auch hier schritt der BVfK ein und schrieb dem Redakteur: „Wenn Unternehmer Marktchancen nutzen, dann ist das nicht nur ihr gutes Recht, sondern entspricht auch der von Investoren, Mitarbeitern und Finanzämtern geforderten Pflicht, Gewinne zu erwirtschaften. Wenn jemand Subventionen kassiert und sich bei der Verwendung korrekt verhält, muss er sich dann noch Gedanken machen, ob damit am Ende auch das Subventionsziel erreicht wird? Und darf man denjenigen in die Ecke von Straftätern stellen, die das nicht tun? Was ist in dem Zusammenhang der Unterschied zwischen Tesla in Grünheide und dem zu Unrecht angegriffenen Autohändler?“

Dieser kassiert im Übrigen auch keine Subventionen. Er macht nur Geschäfte mit denjenigen, die Subventionen legal kassieren und über ihr Eigentum anschließend im Rahmen der Subventionsbedingungen frei verfügen.“

Weiterverkauf nach Probefahrt-Unterschlagung

170.000 € Schaden

Ein Mann, vermutlich somalischer Herkunft, der sich mit einem auf den Namen Zaki M. ausgestellten Pass ausweist, soll sich im Juli 2023 Fahrzeuge von Autohäusern zum Zwecke der Probefahrt ausgeliehen und dann mit neu er-

stellten Fahrzeugdokumenten an Händler verkauft haben. Dem BVfK liegen Fälle mit einem Gesamtschaden von 170.000 € vor. Die BVfK-Juristen weisen darauf hin, dass ein gutgläubiger Erwerb selbst mit echten Dokumenten nur bei Berücksichtigung be-

sonderer Sorgfalt möglich ist. Ggf. sollte der Verkäufer nachweisen, dass er tatsächlich Eigentum an dem Fahrzeug erworben hat. Es kann auch nicht schaden, sich beim letzten Halter entsprechend zu erkundigen.

Ups - was steht denn da im Kleingedruckten?

„Garantie erlischt bei Veräußerung an gewerblichen Wiederverkäufer“

Eine noch laufende Neuwagenanschlussgarantie des Herstellers kann die Vermarktung eines Gebrauchtfahrzeugs erleichtern. Der Kunde erhält beim Kauf neben der gesetzlichen Gewährleistung des verkaufenden Händlers eine zusätzliche Sicherheit. Zugleich kann dem Händler die Garantie nützen, wenn sich der Kunde im Schadensfall für eine Regulierung über die Garantie entscheidet. Doch der Teufel steckt auch hier im Detail. Manche Garantiebedingungen sehen ein vorzeitiges Garantieende vor, sobald das Fahrzeug an einen gewerblichen Wiederverkäufer veräußert wird. Der umsichtige Händler wirft daher vorher einen Blick ins Garantieheft. Derweil prüfen die BVfK-Juristen die Zulässigkeit solcher Klauseln auch unter Aspekten der Marktbehinderung.

Vielen Kfz-Händlern dürfte der Umstand, dass Neuwagenanschlussgarantien bei einem Verkauf an einen gewerblichen Wiederverkäufer erlöschen können, gar nicht bekannt sein. Entsprechend verwundert dürften sie sein, wenn ihnen der bis dahin glückliche Kunde mitteilt, dass der Hersteller seinen Schadensfall nicht über die Garantie regulieren will. Im Garantieheft finden sich dann bei genauerem Hinsehen

womöglich die beispielhaft aufgeführten Klauseln:

*„Die Garantie erlischt beim Verkauf an einen gewerblichen Wiederverkäufer. Ausgenommen davon sind ...-Vertragshändler, diese gelten nicht als Wiederverkäufer.“**

*„Die Garantie endet unabhängig davon vorzeitig bei einem Verkauf ins Ausland oder an einen gewerblichen Wiederverkäufer mit dem Tag des Verkaufs.“**

*„Die Garantie endet unabhängig davon vorzeitig bei einem Verkauf an einen gewerblichen Wiederverkäufer mit dem Tag des Verkaufs.“**

Der Zweck solcher Regelungen liegt auf der Hand: Es geht um Kundenbindung zu Lasten der Konkurrenz. Aus der Perspektive freier Händler und Werkstätten wohl eher ein Tatbestand der Marktbehinderung sowie Störung des fairen Wettbewerbs. Damit dürften auch Verbraucherinteressen berührt sein. Der private Fahrzeugbesitzer, der sich die Anschlussgarantie einiges hat kosten lassen, wird das Fahrzeug nur zu einem geringeren Preis an einen freien Händler veräußern bzw. bei einem freien Händler in Zahlung geben können, wenn

dieser weiß, dass er die Anschlussgarantie nicht an den nächsten Kunden weiterveräußern kann. Daneben werden die Kunden benachteiligt, deren Garantiewerke unter Verweis auf solche Klauseln herstellereits abgelehnt werden.

Tatsächlich ist die Wirksamkeit derartiger Regelungen umstritten. Der BVfK vertritt – auch basierend auf einer jüngeren Gesetzesänderung zu den AGB-Vorschriften – zusammen mit wettbewerbsrechtlich führenden Rechtsexperten die Auffassung, dass solche Klauseln einer gerichtlichen Überprüfung nicht standhalten dürften.

***Hinweis:** Solche Klauseln befinden sich möglicherweise nicht mehr oder nicht mehr in der Form in den ursprünglich von der BVfK-Rechtsabteilung gesicherten Garantiebedingungen solcher Hersteller wie Audi und Hyundai oder Garantieanbietern wie INTEC. Dennoch führen zwischenzeitlich vorgenommene Änderungen nicht zwangsläufig dazu, dass frühere Regelungen bei heute noch gültigen Garantien nicht zu Problemen führen können.

Helmut Seitz

K F Z - P R O D U K T E

anwendungsfreundliche
2K-Softdämpfung inklusive

MULTI TOP

Das Leistenmodell mit Extras



MADE IN GERMANY

- ✓ exklusive erhabene Werbetexte
- ✓ vollflächige 3D-Aufkleber
- ✓ 4-farbiger Digitaldirektdruck
- ✓ Standardsiebdruck

IAA MOBILITY 2023: über 500.000 Besucher beim „Mobilitätsfestival“



Die neue IAA: Von Frankfurt nach München, von Auto-Glanz-und-Gloria zu moderner Mobilität

Das Auto steht weiterhin im Vordergrund. Gut 25% favorisierten Fahrrad- und Mikromobilität.

Die IAA MOBILITY 2023 war laut Veranstalter VDA ein voller Erfolg. Vom 5. bis 10. September wurde München zum Zentrum der Zukunftsmobilität und lockte faszinierte Besucherinnen und Besucher aus aller Welt auf die Leistungsschau der Innovationen auf dem Messegelände und die Mobilitäts-Show unter freiem Himmel in der Innenstadt. Mehr als 500.000 Menschen kamen zur IAA MOBILITY 2023, allein am Samstag besuchten über 100.000 Menschen den Open Space.

VDA-Präsidentin Hildegard Müller ist zufrieden:

„Die diesjährige IAA MOBILITY 2023 war ein



Wie gewohnt: Schaulaufen der Polit-Prominenz

großer Erfolg und wegweisend für die Mobilität der Zukunft. Die deutsche Automobilindustrie ist bereit für die Herausforderungen der Zukunft. Die IAA MOBILITY ist ein Aufbruchssignal, die Automobilindustrie zeigt die Willensstärke und die Innovationsfähigkeit, die es braucht, um die Transformation zu einer gemeinsamen Erfolgsgeschichte zu machen. Das ist der Spirit, der von München in die Welt geht. Die begeistertsten und faszinierten Besucherinnen und Besucher demonstrieren eindrucksvoll das große Interesse der Menschen an der Mobilität der Zukunft – und spiegeln die Überzeugung wider, dass das nachhaltige und digitale Auto dabei eine zentrale Rolle einnimmt. Der intensive Dialog und die konstruktiven Debatten mit den verschiedenen Stakeholdern aus Politik, Gesellschaft und Wirtschaft auf dem Open Space und dem IAA Summit sind entscheidende Elemente, um die klimaneutrale Mobilität erfolgreich zu realisieren. Die Bilder, die in den letzten Tagen aus München in die Welt gesendet wurden, zeigen, dass wir mit Zuversicht in die Zukunft blicken können und dass die deutsche Automobilindustrie ihre Mission – mit Innovationen und Leidenschaft die Menschen für ihre Konzepte und Lösungsansätze zu begeistern – mit voller Kraft angeht. Sie dokumentieren

zugleich, dass wir entschlossen sind, dass Deutschland auch in Zukunft Autoland bleibt. Autoland im Sinne des Klimas, der Menschen und des Wohlstands.“

Insgesamt präsentierten knapp 750 Aussteller aus 38 Ländern über 300 Weltpremiere und Neuheiten auf der IAA MOBILITY 2023. Jeder zweite Aussteller kam aus dem Ausland. Die hohe Internationalität zeigt sich auch bei den Besucherinnen und Besuchern: Fast 30 Prozent aus dem Ausland, aus 109 Ländern. Die IAA MOBILITY hat die größten Unternehmen aus der Mobilitäts- und Technologiebranche weltweit sowie viele Startups nach München gebracht. Die IAA MOBILITY ist die branchenübergreifende internationale Plattform für die Zukunft der Mobilität.

„Wir sind entschlossen, die Gesellschaft für unsere Lösungen zu begeistern und sie zu motivieren, ihren Beitrag auf dem Weg zur klimaneutralen Mobilität zu leisten. Dabei ist es unser Leitmotiv, individuelle Mobilität nachhaltig und digital zu gestalten. Mobilität bedeutet Teilhabe und ist somit eine zentrale Säule unseres Lebens. Jetzt gilt es, die Möglichkeiten des vernetzten Verkehrs zu realisieren. Lösungen und Konzepte dafür wurden auf der IAA MOBILITY vorgestellt“, so Müller.

CARAVAN SALON 2023

Campingboom trotz Krise?



Foto: CARAVAN SALON 2023 Düsseldorf

Der CARAVAN SALON macht Düsseldorf jedes Jahr zur internationalen Hauptstadt der mobilen Freizeit. Nirgendwo kann man mehr Reisemobile, Caravans



Marc Juntermanns, im BVfK-Verwaltungsrat u.a. zuständig für den Wohnmobilmhandel, sowie Anbieter beim Caravan Salon

2023: Das Interesse an unseren Campervans war groß, dennoch war die Kundschaft eher zurückhaltend.

www.juntermanns.de

und Campervans entdecken, vergleichen und auch kaufen. Außerdem findet man alles rund ums Campen: Fahrzeugtechnik, Komponenten und Ausbauteile, Zelte, Mobilheime, Caravaning- und Campingzubehör, Outdoor-ausrüstungen, Tourismus-Destinationen sowie Camping- und Stellplatzangebote. Der CARAVAN SALON 2023 fand in diesem Jahr vom 26.8. – 3.9. wie gewohnt in Düsseldorf statt.

Foto: www.eurocar-thoma.de

Doch ganz so euphorisch, wie in den zurückliegenden Jahren klangen die Händler nicht: „Außer Spesen nichts gewesen“ berichtet ein Händler aus einem Marktsegment, bei dem es seit vielen Jahren immer nur eine Richtung bei Stückzahlen und Preisen gab: es ging unaufhörlich weiter nach oben. Zwischendurch wurde nicht mehr gefeilscht, sondern nur noch verteilt.

Die Veranstalter ziehen dennoch eine

Foto: www.eurocar-thoma.de

positive Bilanz: „Mit über 750 Ausstellern aus 37 Ländern sowie 254.000 Besucherinnen und Besuchern aus 65 Ländern setzte der CARAVAN SALON 2023 ein sehr positives Statement. Angesichts der herausfordernden Rahmenbedingungen sind wir mehr als erfreut, dass wir so ein erfolgreiches Ergebnis erzielen konnten. Fachbesucher von allen Kontinenten und Endverbraucher aus ganz Europa reisten nach Düsseldorf und sorgten damit für das besondere, internationale Flair des CARAVAN SALON“, sagt Erhard Wienkamp, Geschäftsführer der Messe Düsseldorf.

Dauerhaft wechselnde EU-Fahrzeuge zu BESTPREISEN!

- Viele Lagerfahrzeuge – sofort verfügbar
- Schnelle Abwicklung
- Händler rabatte

Unseren Bestand finden Sie hier: www.eurocar-thoma.de



Panama mit Aufstelldach

- Ähnlich Ford Nugget
- Komplettausstattung
- Neuwagen ohne Zulassung
- **SOFORT VERFÜGBAR**

B2B-Preis netto ab:



46.000 €

Für BVfK-Mitglieder weitere 1000€ Rabatt!

www.wohnmobiledueren.de

02421/64857

BVfK-Jahresumfrage des Freien Kfz-Handels 2023

Schwache Geschäftsentwicklung und zurückhaltende Erwartungen

Der BVfK hat dieses Jahr erneut den Kfz-Händlern den Puls gefühlt. „Wie läuft das Geschäft? Wie sehen Sie die Zukunft? Was bereitet aktuell die größten Sorgen/Probleme?“ Die Antworten haben wir wie immer für Sie zusammengefasst.

Die Ergebnisse in Kurzform

Der Geschäftsverlauf entwickelte sich bei den Teilnehmern der Jahresumfrage gemischt: Jeweils circa 25% der Befragten gaben an, dass sich das Geschäft im Vergleich zum Vorjahr gleichbleibend oder besser entwickelt hat, 45% hingegen meinten, es habe sich schlechter entwickelt. Die durchschnittliche Abweichung zum Vorjahr lag bei 35%.

Die Prognose für die nächsten 6 Monate fällt ähnlich aus. Immerhin prognostizieren mit 12% der befragten Händler doppelt so viele wie letztes Jahr eine bessere Geschäftsentwicklung in den nächsten sechs Monaten. Allerdings erwarten jeweils rund 44% einen gleichbleibenden oder sogar schlechteren Geschäftsverlauf in den kommenden sechs Monaten. Als Gründe für die Situation und Prognose wurden überwiegend die Politik und hohe Zinsen genannt.

Zukunft der Mobilität

Wie im letzten Jahr ist mit 82,6% eine große Mehrheit der Befragten der Meinung, dass alle Alternativen emissionsfreier Antriebe gefördert werden müssen. Lediglich 4,3% halten den Elektromotor für alternativlos und rund 13% meinen, dass die Zeit der Verbrennungsmotoren zu Ende ginge. Mit 53,7% handeln etwas mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer gelegentlich selbst mit Elektrofahrzeugen. Lediglich 2,94% nutzen ein eigenes Ankaufmodul auf der Website.

Wege der Kundengewinnung

Rund die Hälfte der Kunden werden über die beiden großen Fahrzeugplattformen gewonnen. Ein Drittel der Kundengewinnung läuft über mobile.de, Autoscout24 sorgt für gut die Hälfte dessen. Über das restliche Internet werden knapp 20% der Kunden gewonnen, jeweils circa 10% über die eigene Webseite und Social Media. Mit rund 20% ist auch

die Mund-zu-Mund-Propaganda weiterhin wichtig für die Kundengewinnung.

Die Kundschaft besteht mit 66% mehrheitlich aus Privatkunden. Das restliche Drittel teilen sich Unternehmen (15%) und andere Händler (20%).

Das Internet dominiert

Wie im vorangegangenen Abschnitt gesehen, werden rund Dreiviertel aller Kunden über das Internet gewonnen.

Dieses Verhältnis spiegelt sich darin wider, dass rund 75% der Befragten der Meinung sind, dass das Internet im Vergleich zu anderen Werbemöglichkeiten dominiert. Ein Viertel denkt, dass diese Bedeutung in Zukunft weiter steigen wird.

Wichtig in diesem Zusammenhang ist wieder das Thema Bewertungen. Der Aussage „Händlerbewertungen sind ein wichtiges Unterscheidungskriterium für seriöse Händler“ stimmen 16% der Befragten voll, 45% eingeschränkt und knapp ein Drittel nicht zu.

tohändler wurde mit 4,1 Sternen die höchste Objektivität zugeschrieben.

Ob Preisbewertungen im Internet eine objektive Entscheidungshilfe für Kunden sind und das eigene Geschäft davon profitiert, bejahten etwa 15% der Befragten. Rund 45% stimmten dem eingeschränkt zu, 32% stimmten nicht zu.

Neues Gewährleistungsrecht

Wir haben unsere Händler wieder zu dem seit dem 1. Januar 2022 geltenden neuen Gewährleistungsrecht befragt. Rund 62% gaben an, dass ihre Kunden die neuen Vertragsformulare akzeptieren würden. Bei 17% der Befragten führen diese zu kritischen Fragen seitens der Kunden. 36,5% gaben an, dass es mit dem Gewährleistungsrecht Schwierigkeiten oder Probleme gab.

Probleme und besondere Herausforderungen

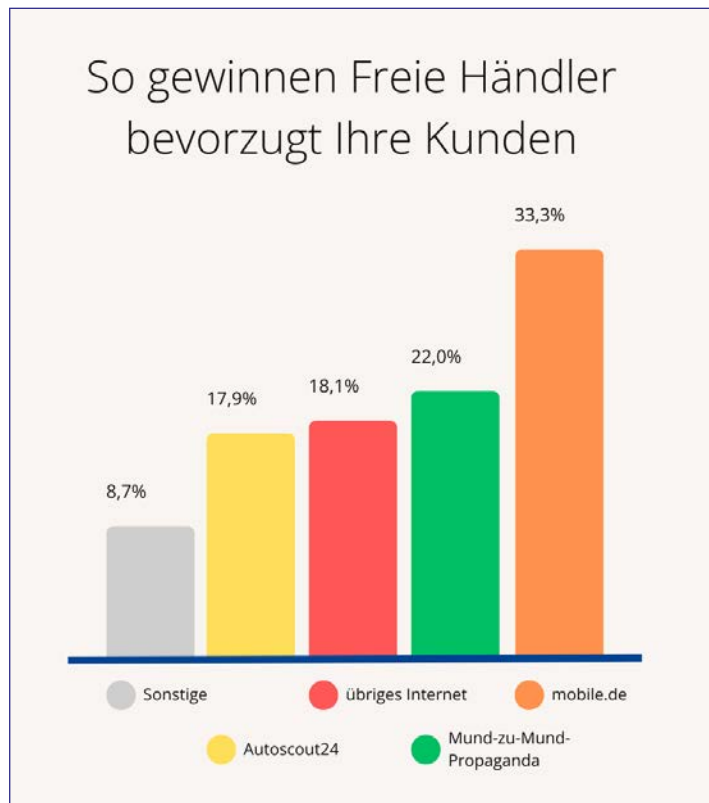
Mit welchen Problemen und Herausforderungen haben freie Kfz-Händler zu kämpfen, die mit der Kompetenz und Stärke einer Solidargemeinschaft besser zu lösen sind?

Neben den Problemen mit dem neuen Gewährleistungsrecht stellen mit rund 22% das Steuerrecht und Nettowarenlieferungen eine besondere Herausforderung dar, was einen deutlichen Anstieg zum Vorjahr (9,6%) darstellt.

Weiterhin größte Problematik ist das Thema Internetverwechslung, die rund 41% der Befragten stört. Damit lässt sich hier immerhin ein positiver Trend erkennen, da diese Problematik im Vorjahr noch von 55% der Teilnehmer als störend empfunden wurde. Besonders ärgern sich die Händler über Küchenschhändler (22%), falsche Rabatte (18%) und falsche Preisangaben (14%).

Die detaillierten Umfrageergebnisse finden Sie online unter www.bvfk.de/umfrageergebnisse oder QR-Code

scannen:



Für die Objektivität der Bewertungssysteme konnten die Befragten nun selbst Sterne vergeben: Google erhielt im Schnitt 3,1 Sterne von 5, mobile.de und Autoscout24 jeweils 3,7 und Qualitäts-Au-

TAKE IT EASY!

VICTOR 5.0 REGELT.

BLITZSCHNELLE
AUSZAHLUNG

INTEGRIERTE UPLOAD-
UND CHATFUNKTION

DIGITALER
VERTRAGSABSCHLUSS

NEU: PAPIERLOS. SOFORT VOR ORT.

UMFANGREICHES
VERSICHERUNGSANGEBOT

INTUITIVER
PROZESS

VOLLSTÄNDIG INTEGRIERT
IM BANK 11 PORTAL



HIER IST SO VIEL
FÜR MICH DRIN!

BANK 11

Verdacht des Oldtimer-Betrugs: Wer fährt den echten 300 SL?

Am LG Stuttgart streiten zwei Parteien darüber, wer von beiden den echten 300 SL Roadster fährt und wer nur einen Nachbau. Das rechtlich Brisante an dem Fall ist, dass es zwar zwei verschiedene Fahrzeuge gibt, allerdings nur eine Fahrgestellnummer.

I. Die sagenumwobene Historie des Fahrzeugs

Der vorsitzende Richter geht zunächst davon aus, dass ein 300 SL mit der umstrittenen Fahrgestellnummer im Jahr 1957 gebaut und anschließend nach Venezuela ausgeliefert wurde. Hier endet die unstrittige Faktenlage.

Der 300 SL des Klägers wechselte nach dessen Vortrag im Jahr 1971 im Auslieferungsland Venezuela zum ersten Mal den Besitzer und wurde erst nach Frankreich, dann nach Monaco verkauft. 2015 wurde das Fahrzeug an den Kläger vermittelt. Der 300 SL des Beklagten begann seine dokumentierte Reise 1974 in Thailand, wo er von einer Privatperson erworben wurde und über Umwege zum Beklagten fand. Neben den unterschiedlichen internationalen Reisen sind auch Unterschiede in den Farben der Fahrzeuge sichtbar. So ist der 300 SL des Beklagten nach wie vor in der Auslieferungsfarbe Silbergrau lackiert,



300SL Roadster - Wer fährt den echten?

wohingegen das Fahrzeug des Klägers mehrfach nachlackiert wurde.

Beide Fahrzeuge sind sich in der näheren Vergangenheit beinahe begegnet, da sowohl der Kläger als auch der Beklagte seinen 300 SL bei Kienle Automobiltechnik zwecks Vorbereitung für die Zulassungsfähigkeit abgegeben haben. Restaurierungen sind laut Aussagen der Parteien hierbei aber nicht in Auftrag gegeben worden.

II. Zwei unterschiedliche Gutachten

Der Kläger begehrt nun gerichtlich feststellen zu lassen, dass er und nicht der Beklagte, den zu der Fahrgestellnummer passenden und somit originalen 300 SL besitzt. Das Brisante ist jedoch, dass sowohl der Kläger als auch der Beklagte auf Gutachten verweisen, die jeweils ihren als den Originalen bestätigen. Da die beiden

Gutachten keine offensichtlichen Anzeichen für Manipulationen aufwiesen, empfahl der vorsitzende Richter beide Fahrzeuge einem weiteren Gutachter vorzustellen.

Dies ist in der Zwischenzeit geschehen und der Gutachter konnte den vermeintlich gefälschten 300 SL, der in Südostasien ausfindig gemacht wurde, begutachten. Die Überraschung hierbei: Das Fahrzeug wurde zwar für echt

befunden, jedoch wechselte es wohl vor ca. 40 Jahren in Frankfurt am Main ansanft den Besitzer. Der Sachverständige kam bei seiner Untersuchung des nachlackierten 300 SL in Malaysia zu dem Ergebnis, dass Fahrgestell- und Motornummer manipuliert und andere Baugruppennummern entfernt wurden.

Fazit

Damit dürfte laut Gutachter die wahre Identität des nachlackierten 300 SL aus Malaysia geklärt sein. Für Beobachter der Oldtimerszene bleibt es spannend, zu welchem Ergebnis das Gericht kommen wird und ob dieser Fall Strahlwirkung auf ähnlich gelagerte Fälle haben könnte. Immerhin schätzen Kenner der Baureihe die Zahl der Nachbauten des legendären 300 SL auf über 100 Stück.

Knoop kommentiert: Identitätsveränderung bei klassischen Fahrzeugen



Identitätsveränderungen bei klassischen Fahrzeugen sind immer wieder Thema in der Oldtimerbranche. Aktuell diskutiert man über 300er SL.

Im Kaufrecht ist die Angelegenheit rechtlich meist einfach. Derjenige, der ein Fahrzeug unter Angabe der Typenbezeichnung und meist auch der Fahrgestellnummer erwirbt, geht natürlich davon aus, dass er ein solches Fahrzeug bekommt, welches als das Fahrzeug die Werkshallen verlassen hat, als dass es im Kaufvertrag bezeichnet wurde und auch mit der FIN, wie im Kaufvertrag bezeichnet wurde. Ist das nicht der Fall, handelt es sich um eine mangelhafte Lieferung. Juristisch kann man sich dann noch darum streiten, wie Verjährungsfris-

ten laufen, ob positive Kenntnis und somit Arglist vorlagen, ob eine Untersuchungspflicht gegeben ist usw.

Die eigentlichen Schwierigkeiten liegen aber meist im tatsächlichen Bereich, also bei der Beurteilung, ob tatsächlich eine Identitätsveränderung erfolgt ist. Schließlich haben wir kein Kunstwerk, welches Zeit seiner Existenz in einem Museum unverändert an einer Wand gehangen hat. Wir haben Fahrzeuge, die selbstverständlich die Spuren ihres Lebens tragen. Wir haben Fahrzeuge, die verunfallt sind und wieder instandgesetzt wurden, wir haben Fahrzeuge, die restauriert wurden. All dies, Restauration und Unfallinstandsetzung, hinterlassen an einem Fahrzeug Spuren. Bei der Frage, ob eine Identitätsveränderung stattgefunden hat, besteht die eigentliche Aufgabe darin, die Spuren derartiger Unfallinstandsetzungen und Restaurierungen von den Spuren zu unterscheiden, die Indiz für eine Identitätsveränderung sind. Liest sich theoretisch einfach, ist in der Praxis aber gar nicht einfach. Hinzu kommt, dass bei den meisten historischen Fahrzeugen die Fahrgestellnum-

mern händisch eingeschlagen wurden, die Beurteilung „das sah im Werk aber anders aus“ also gar nicht so einfach ist.

Im Hinblick auf die 300er SL und den aktuellen Fall sei noch der Hinweis gestattet, dass das Unternehmen, welches derzeit mit Identitätsveränderungen am 300er SL durch die Presse gezogen wird, ein Restaurator ist. Dort wird sich rechtlich die Frage stellen, ob ein Restaurator im Zuge der Restaurierung überprüfen muss, ob das Fahrzeug, welches er restauriert, Identitätsveränderungen erfahren hat, was meiner Auffassung nach nicht der Fall ist. Zudem wird sich die Frage stellen, ob ein Restaurator an einem Fahrzeug auch Arbeiten vornehmen darf, wenn sich die Möglichkeit einer Identitätsveränderung nahezu aufdrängt, z. B. weil mehrere unterschiedliche Fahrzeuge mit gleicher Fahrgestellnummer im Kundenkreis sind. Auch hier meine ich, dass dies nicht der Fall ist.

Dr. jur. Götz Knoop

Fachanwalt Verkehrsrecht
Spezialist Oldtimerrecht
Sprecher des BVfK-Oldtimerreferats

Empfohlen vom BVfK

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 Gesamtleistung (12 Monate) oder 150.000 km (24 Monate)

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



Nationales Automuseum in Hessen eröffnet

„The Loh-Collection“ zeigt 150 Exemplare technischer Kulturgeschichte

Autor: Klaus Ridder



In einem „Schaufenster“ wird ein AUDI e-tron quattro gezeigt, Foto: Ridder

Historische Autos sind Teil der technischen Kulturgeschichte. Sie zu erhalten ist lobenswert, so bleiben auch Raritäten vergangener Zeiten der Nachwelt erhalten. Viele Sammler jedoch verstecken ihre Exponate, behalten sie für sich – wie die Sammlung der Schlumpf-Brüder im elsässischen Mülhausen. Sie war geheim, bis die Textilfabrik der Gebrüder Schlumpf pleite ging und der französische Staat aus der Sammlung ein Nationalmuseum machte.

Anders erging es der Sammlung des Fabrikanten Prof. Dr. Friedrich Loh, der am 23. Juli 2023 ein Museum im nordhessischen Dietzhöhlztal (Rothaargebirge) eröffnete und seine etwa 150 Automobile und auch wenige Motorräder der Öffentlichkeit zugänglich machte. Eine Sammlung vom Allerfeinsten in einer historischen Umgebung, derzeit sogar mit einer Sonderausstellung „100 Jahre Le Mans“. Die Besucher sind begeistert.

Einzigartige Museumsarchitektur

Allein schon die Architektur des Museums ist wohl einzigartig. Außen sind es moderne Hallen mit einem modernen Eingang in den Farben Schwarz und Rot. Innen blieben die alten Industriehallen erhalten, sie wurden praktisch „ummantelt“.

Das Dietzhöhlztal, in dem das Nationale Automobilmuseum beheimatet ist, blickt auf eine 2.500 Jahre alte Tradition der Eisenverhüttung zurück. Seit dem Jahre 1908 entwickelte es sich zu einem Industriestandort für die Großkesselproduktion der späteren

Firmen Buderus und Omnical.

Im Jahre 2015 hat das Nationale Automuseum die Gebäude übernommen und für Museumszwecke umgebaut, wobei besonderer Wert auf die behutsame Wiederherstellung der historischen Substanz gelegt wurde. So blieben beispielsweise die riesigen Krananlagen und die Stahlkonstruktion der Lichtdecken erhalten. Ein Auto hängt sogar an einem Kran. In der riesigen Industriehalle, in der einst die Fa. Omnical GmbH Großkessel produzierte, befindet sich eine große Steilkurve, wo Exponate aller Epochen und Baujahre zu sehen sind.



Die Architektur ist einzigartig: Außen eine moderne Fassade mit Schaufenster und innen alte Industriekultur. Ein Exponat hängt am Kran, Foto: Ridder

Die Sammlung

Eine der umfassendsten und vielfältigsten Sammlungen Europas, wenn nicht gar der Welt, wird im Nationalen Automuseum The Loh Collection gezeigt: Es sind rund 150 einzigartige Automobile aus 135 Jahren Automobil-Geschichte. Zu sehen sind Fahrzeuge von über 50 Hersteller-Marken,

vom seltenen Exponat, beispielsweise ein Hybrid-Feuerwehrwagen aus dem Jahre 1906, bis zum Millionen-Bestseller.

Das Nationale Automuseum setzt bedeutende Automobile in den Kontext ihrer jeweiligen Epoche. Es ist die Geschichte der Konstrukteure und Designer, der stolzen Besitzer und mutigen Rennfahrer. Mehr als 150 Exponate, mehr als 150 spannende Geschichten. Kenntnisreich erzählt und stilvoll dargeboten in historischen Museumshallen. Mit viel Liebe zum Detail wird die Geschichte des Automobils in all seiner Vielfalt präsentiert. Es wurden verschiedene Themenbereiche definiert, so werden die schönsten Klassiker auf einer Museums-Steilkurve gezeigt. Seltene Kleinwagen stehen aufgereiht davor.



Eine Ausstellung von „Kleinwagen“ begeistert die Besucher. Zu klein? Ein Anhänger nimmt das Gepäck auf, Foto: Ridder

Ehemalige DTM-Renner befinden sich in einem überdimensionalen „Auto-Setzkasten“. Integriert ist ein Kino, eine Motoren-Galerie, ein Technikum, eine Bibliothek und eine Fläche für regelmäßig wechselnde Sonderausstellungen. Das Nationale Automuseum vermittelt Wissen, begeistert den Auto-Enthusiasten und unterhält die ganze Familie.

Sonderausstellung „100 Jahre Le Mans“

Eine Sonderausstellung „100 Jahre 24h Le Mans – der Mythos, die Helden, die Autos“



100 Jahre Le Mans. Ein Bugatti vor einem riesigen Poster mit einem Le Mans-Start, Foto: Ridder

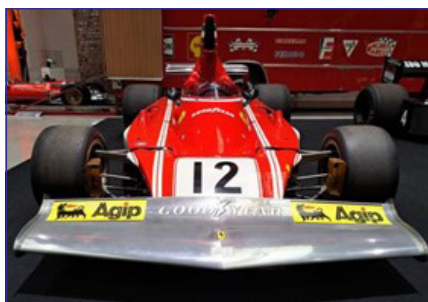
zeigt die spannende Entwicklung des wohl berühmtesten Langstreckenrennens der Welt mit mehr als 20 originalen Le-Mans-Rennwagen von 1928 bis heute. Die Auswahl der ausgestellten Fahrzeuge ist in ihrer Zusammenstellung so noch nie zu sehen gewesen. Zur Le Mans-Ausstellung gehören großflächige Fotos und wohl einzigartige riesige Flächen mit Statistiken über die 100jährige Le Mans-Geschichte. Wer hat beispielsweise die meisten Rennen gewonnen (= Tom Kristiansen, 9x), wer war am meisten am Start (= Henry Psecarola, 33x) oder welche Automarke hat die meisten Siege eingefahren (Porsche, 19x)?



Statistik über „Siegertypen“ in Le Mans. Im Vordergrund ein AUDI R8 mit Diesel-Motor, Foto: Ridder

Prof. Dr. Friedrich Loh – ein Autonarr

Prof. Dr. Friedrich Loh ist ein erfolgreicher Inhaber mehrerer Firmen. Man spricht von über 12.000 Beschäftigten in seinem Firmenimperium. Er kennt seine Sammlung



Allein vier Ferrari F1-Rennwagen werden gezeigt. Hier der Lauda-Ferrari aus dem Jahr 1976, Foto: Ridder

im Detail und erklärt in einem Film Details seiner Automobile. Und darunter sind einzigartige Raritäten, wie zum Beispiel:

- ein Ferrari, mit dem Michael Schumacher 2000 erstmals auf Ferrari Weltmeister wurde,
- ein amerikanischer Lincoln Straßenkreuzer, mit dem einst J.F. Kennedy fuhr,
- ein Vierrad-angetriebener Citroen 2CV,
- ein Lohner Feuerwehrauto aus dem Jahre 1903 mit Hybridantrieb. Der Elektromotor befindet sich in den Radnaben (System Porsche)
- ein Nachbau der Benz-Dreiradkutsche mit der Berta Benz 1886 erstmals eine Auto-Fernfahrt erfolgreich unternahm.

Prof. Dr. Loh engagiert sich auch in der Historie der Gemeinde Dietzhölztal, so

werden im Eingangsbereich des Museums Bilder, Filme und Exponate aus den Anfangsjahren der Eisengewinnung- und verarbeitung gezeigt.

Bemerkenswert ist auch, dass das Museum mit der Hochschule Nürtingen/Geislingen zusammenarbeitet. Die Leitung übernimmt Prof. Jochen Buck, einer der führenden Gutachter für Unfallforschung in Deutschland. Der „Hochschulcampus Nationales Automuseum der Fakultät Wirtschaft und Umwelt der Hochschule



J.F. Kennedy fuhr einst 1963 mit diesem offenen Lincoln durch Dallas, Foto: Ridder

Nürtingen/Geislingen HfWU“ wird seine Studenten zu packenden Vorlesungen und „Erfahrungen live am Objekt“ nach Dietzhölztal rufen.

Text und Foto Klaus Ridder

Wie Röntgen. Für Gebrauchtwagen.

**DAT valuateStandard –
die mobile Fahrzeugbewertung per App.**

- ▶ Ankaufentscheidung auf Basis des tatsächlichen Fahrzeugwertes.
- ▶ Inklusive Schnittstelle zu SilverDAT 3.
- ▶ Ideal für kleine Händler und Autohäuser.

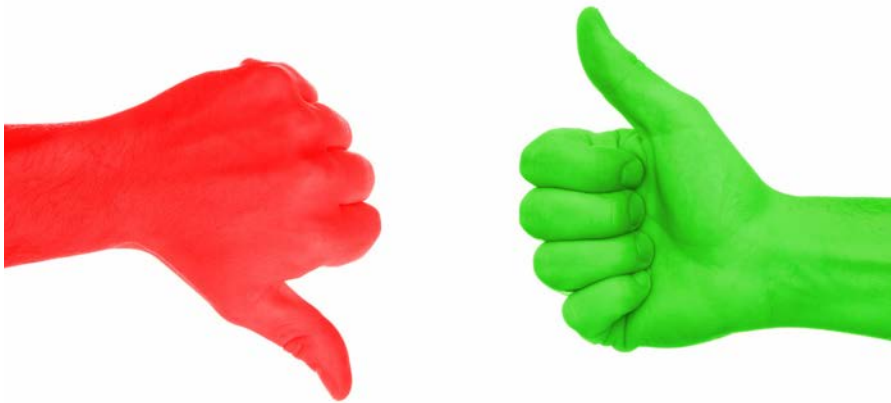
Mehr Infos auf:
www.dat.de/produkte/valuate-standard



Automobiles Wissen beginnt mit uns.

Digitaler Erfolg durch Reputationsmanagement

Tipps und Strategien



Wenig objektive Realität: Die neue Internet-„Volksdemokratie“

In der digitalen Welt spielt die Wahrnehmung eines Unternehmens eine wichtige Rolle. Kunden verlassen sich zunehmend auf Online-Bewertungen und -Erfahrungen, um Kaufentscheidungen zu treffen. Daher ist es auch für Kfz-Händler unerlässlich, ihre Online-Reputation aktiv zu managen, um Vertrauen aufzubauen, potenzielle Kunden zu überzeugen und langfristigen Erfolg zu sichern.

Online-Auftritt überwachen

Der erste Schritt beim Management Ihrer Online-Reputation ist die regelmäßige Überwachung Ihres Online-Auftritts. Verfolgen Sie Bewertungsplattformen, soziale Medien, Foren und andere relevante Kanäle, um zu sehen, was über Ihr Unternehmen geschrieben wird. Indem Sie proaktiv nach Rückmeldungen suchen, können Sie schnell auf positive Bewertungen reagieren und mögliche Probleme frühzeitig erkennen.

Auf Bewertungen reagieren

Sowohl auf positive als auch negative Bewertungen sollten Sie reagieren. Für positive Bewertungen können Sie den Kunden für ihr Feedback danken und ihnen das Gefühl geben, dass ihre Meinung geschätzt wird. Dies fördert Kundenbindung und zeigt potenziellen Kunden, dass Sie ein kundenorientiertes Unternehmen sind.

Mit Ausnahme des vollständigen Fehlens von Bewertungen gibt es nichts Schlimmeres für den „Social Proof“ Ihres Unternehmens, als negative Bewertungen, die nicht beantwortet werden. Dies lässt das Publikum nicht nur ohne Ihre Sichtweise auf das Problem zurück, sondern kann auch als mangelndes Interesse daran empfunden werden, was Ihre Kunden über Ihr Unternehmen denken.

Wie jedes Unternehmen werden Sie im Laufe der Zeit wahrscheinlich die ein oder andere negative Bewertung erhalten. Wenn Sie Ihre Bewertungen aktiv verwalten, sind Ihnen diese Bewertungen bekannt, und es ist wichtig, dass Sie auf sie reagieren.

Als allgemeine Faustregel sollten Sie diese Schritte befolgen, wenn Sie auf eine negative Bewertung antworten:

- Bleiben Sie ruhig und gesammelt, lassen Sie sich nicht von Ihren Emotionen überwältigen.
- Entschuldigen Sie sich („Es tut uns leid zu hören ...“)
- Bieten Sie eine Lösung für das Problem an („Wir würden gerne alles tun, um das zu beheben/zu ändern...“)
- Bitten Sie darum, das Gespräch privat fortzusetzen

Höfliche und hilfreiche Antworten auf negative Bewertungen können für einen positiven Online-Ruf sorgen. Zudem können Sie negative Gefühle eines Lesers auf den Verfasser der Bewertung ablenken, wenn Sie auf eine wütende 1-Stern-Bewertung mit Ruhe, Höflichkeit und einer fairen Selbsteinschätzung reagieren. Denken Sie auch immer daran, einen klaren Lösungsweg anzubieten.

Es kann vorkommen, dass Sie mit unfairen, beleidigenden oder falschen Bewertungen konfrontiert werden. In solchen Fällen ist es wichtig, aktiv zu handeln. Kontaktieren Sie gegebenenfalls die betreffende Plattform, um die Bewertung überprüfen und entfernen zu lassen. Die BVfK-Rechtsabteilung unterstützt hier gerne.

Negativen Kommentaren vorbeugen

Eine effektive Handhabung von Beschwer-

den und Problemen ist entscheidend, um negativen Bewertungen vorzubeugen und sie zu minimieren. Stellen Sie sicher, dass Sie klare und transparente Beschwerdeverfahren haben und dass Ihre Mitarbeiter geschult sind, um angemessen auf Beschwerden zu reagieren. Ein gut organisiertes Beschwerdemanagement kann dazu beitragen, Kundenprobleme zu lösen, bevor sie zu negativen Bewertungen führen.

Positive Bewertungen erhalten

Aktiv um positive Bewertungen zu bitten, kann eine wirksame Methode sein, um Ihre Online-Reputation zu stärken. Nach einem erfolgreichen Verkauf oder einer Dienstleistung können Sie Kunden höflich darum bitten, ihre Erfahrungen online zu teilen. Erklären Sie, wie wichtig Bewertungen für Ihr Unternehmen sind und machen Sie es ihnen einfach, indem Sie ihnen Links zu den relevanten Bewertungsplattformen zur Verfügung stellen.

Potenzial sozialer Medien nutzen

Soziale Medien sind ein mächtiges Werkzeug, um Ihre Online-Reputation zu managen. Veröffentlichen Sie regelmäßig relevante und ansprechende Inhalte auf Ihren Social-Media-Kanälen, um eine positive Online-Reputation aufzubauen. Teilen Sie Erfolgsgeschichten, Kundenerlebnisse, Tipps und Tricks rund um den Autokauf oder -service. Interagieren Sie aktiv mit Ihren Followern, beantworten Sie Fragen und Kommentare zeitnah und zeigen Sie, dass Sie ein transparentes und vertrauenswürdiges Unternehmen sind.

Gezieltes Online-Marketing

Ein gezieltes Online-Marketing kann dazu beitragen, Ihre Online-Reputation positiv zu beeinflussen. Nutzen Sie Werbekampagnen, um Ihre Stärken hervorzuheben, positive Kundenbewertungen zu präsentieren und potenzielle Kunden auf Ihr Unternehmen aufmerksam zu machen. Zielgerichtetes Marketing kann helfen, das positive Bild Ihrer Marke zu verstärken und potenzielle Kunden von sich zu überzeugen.

Mithilfe dieser Tipps und einem proaktiven Online-Reputationsmanagement können Sie das Vertrauen potenzieller Kunden gewinnen, Ihre Glaubwürdigkeit steigern und langfristigen Geschäftserfolg sicherstellen.

Der Umgang mit Erpressungs- und Rache-Postings bei Google & Co.

Die Werbeeefekte von Online-Bewertungsportalen sind marketingstrategisch heutzutage kaum mehr wegzudenken, spiegeln sie doch bei vorbildlich agierenden Unternehmen die hohe Kundenzu-

Anspruch nehmen kann, lohnt es sich meist, den unwahren Tatsachengehalt und den Drohcharakter der Bewertung vorübergehend in einer öffentlichen Antwort auf die Bewertung kundzutun.



Sergej P.

★★★★★ vor einem Jahr

Unserios, inkompetent und unehrlich.

Antwort vom Inhaber vor einem Jahr

Nach Durchsicht unser Unterlagen haben wir festgestellt das Sie bei uns nicht bekannt sind und wir auch keine Geschäftsbeziehung haben!

Als Mitglied im Bundesverband freier Kfz-Händler BVfK haben wir uns verpflichtet, seriös und korrekt zu arbeiten. Unsere privaten Kunden können kostenlos die Schiedsstelle des BVfK anrufen. Hier finden Sie den Weg dorthin: > <https://www.bvfk.de/verbraucher/schiedsstelle/>

Jede(r) kann sich auskotzen. Internet-Bashing gegen die Konkurrenz kann man sogar kaufen. (Echte)

friedenheit wider, weshalb man ihnen durchaus eine Eignung zuspricht, die Spreu vom Weizen zu trennen. Allerdings werden sie aus Verbrauchersicht mitunter auch gezielt eingesetzt, um Druck auszuüben, während die missgünstige Konkurrenz hin und wieder nicht darum verlegen ist, sich durch erfundene Negativbewertungen unliebsame Mitbewerber vom Hals zu schaffen.

„Erpressungs-Postings“ – In vielen Fällen strafbar!

„Wenn Ihr Mitglied der Aufforderung meines Mandanten nicht nachkommt, würde eine Online-Bewertung aktuell wohl weniger positiv ausfallen“, stellte der Anwalt der Gegenseite in einer gewährleistungsrechtlichen Auseinandersetzung kürzlich gegenüber der BVfK-Rechtsabteilung in Aussicht und begab sich damit auf dünnes Eis. Wenn man diese Karte zückt, sollte man sich zuvor vergewissert haben, dass der geltend gemachte Anspruch mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit besteht, denn das Drohen mit Negativbewertungen zur Durchsetzung unberechtigter Forderungen kann strafbar sein.

Wurde die Drohung noch nicht wahrgemacht, sollte man vorbeugend zur Abgabe einer Unterlassungserklärung auffordern. Außerdem könnte gegen den Drohenden und ggf. auch dessen Rechtsbeistand Strafanzeige wegen versuchter Erpressung bzw. Nötigung gestellt werden. Ist die Bewertung bereits veröffentlicht worden, können der Bewertete wie auch der Portalbetreiber darüber hinaus zur Löschung aufgefordert werden. Da die Prüfung durch den Portalbetreiber einige Zeit in

„Rache-Postings“ – Wie eliminiere ich die Konkurrenz?

In anderen der BVfK-Rechtsabteilung zugetragenen Fällen wurden BVfK-Mitglieder innerhalb kürzester Zeit mit Negativbewertungen geradezu überschüttet, wobei jeweils nachgewiesen werden konnte, dass die Bewertungen sämtlich von derselben IP-Adresse herrührten. Besteht ein begründeter Verdacht, wer der Ersteller ist, dürfte dessen unmittelbare Inanspruchnahme auf Unterlassung vorzugswürdig sein. Inzwischen ist aber auch höchstrichterlich geklärt, dass der Portalbetreiber in der Regel am Gerichtsstand des eigenen Betriebssitzes verklagt werden könnte, sollte dieser außergerechtlich eine Löschung ablehnen und die Identität des Bewerter verborgen bleiben. Strafrechtlich dürfte regelmäßig der Tatbestand der Verleumdung erfüllt sein.

Richtiges Verhalten hängt vom Einzelfall ab

Wie man am effektivsten zum Erfolg gelangt, kann erst nach Prüfung der Einzelfallumstände bestimmt werden. Die Deaktivierung des gesamten Accounts sollte immer die letzte Option sein. Außerdem mag man die Geltendmachung von Schadensersatz in Betracht ziehen, dessen Umfang nicht immer leicht zu bestimmen ist. Jedenfalls müsste ein kausal zusammenhängender Umsatzrückgang im Zeitraum seit Veröffentlichung der Negativbewertung ermittelt werden.



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

Das neue Premium-Siegel: QUALITÄTS-AUTOHÄNDLER

Erfolgreiche Premiere der unabhängigen Verbandsauszeichnung



Der BVfK hat als erster Autohändlerverband ein Gütesiegel entwickelt und etabliert, bei dem keine kommerziellen Interessen solcher Unternehmen im Vordergrund stehen, die keinen Autohandel betreiben, sondern lediglich mit Autohändlern Geld verdienen wollen. Über die negativen Auswüchse insbesondere der Google-Rezensionen, die nicht nur Rache-postings ermöglichen, sondern auch mit gekauften Stimmen ein Unternehmen schwer beschädigen können, weiß die BVfK-Rechtsabteilung ein Lied zu singen. Auch wenn unsere Juristen oft erfolgreich gegen rufschädigende Attacken vorgehen, so ist das Problem damit nicht beseitigt.

Unabhängig davon ist dennoch festzustellen, dass Wettbewerbe nicht nur im Sport, sondern auch zwischen Unternehmen in die Hand von Verbänden gehören, denn hier ist es am besten möglich, objektive und sachliche Ergebnisse zu erzielen. Aus diesen Erkenntnissen ist ein BVfK-Projekt entstanden, das seine Feuertaufe im Frühjahr bestanden hat. Von Beginn an

waren rund 60 freie Händler am Start, 11 von ihnen können sich seit dem 6. Mai mit der begehrten Urkunde schmücken.

Denn während des großen BVfK-Kongresses am 6. Mai wurden feierlich die Siegerurkunden an die anwesenden Gewinner der Auszeichnung übergeben.

Mit Unterstützung des BVfK-Partners **GSG Garantie-Service-GmbH** wurden die restlichen Urkunden persönlich den Gewinnern überreicht.

Herr Becklönne besuchte das Autohaus Spranger Automobile in Calden, um dem Inhaber Uwe Spranger die Auszeichnung zu übergeben. Spranger betonte: „In den Zeiten von Rezensionen und Bewertungen, ist das Qualitätssiegel vom BVfK ein weiterer Vertrauensbeweis für unsere Kunden.“

Herr Ferber besuchte das Autohaus Heine GmbH in Neustadt, um dem Geschäftsführer Christopher Paschke die Auszeichnung persönlich zu überreichen. Herrn Paschke gefällt besonders, dass die Auszeichnung die Möglichkeit bietet, sich von der Masse abzuheben.

Ronny Kölling (mittiges Bild) von B&G Automobile in Lübbenau betont: „Kundenzufriedenheit bekommt man leider nicht

geschenkt, die muss man sich jeden Tag erarbeiten. Ob bei der technischen Fahrzeugaufbereitung, als auch im möglichen Reklamationsfall, als Autohändler steht man immer in der Pflicht den Kunden zufrieden zu stellen.“

Emrah Göcer (rechtes Bild) von der Firma Exmobile.de in Albstadt ist stolz, zu den ersten Händlern zu gehören, die die Vorgaben für die Auszeichnung „Qualitäts-Autohändler 2023“ erfüllt haben.

Er bedankt sich bei seinen zufriedenen Kunden und betont die Bedeutung von Vertrauen beim Autokauf.

Das verbandsübergreifende neutrale Gütesiegel ist jedoch nicht nur als Urkunde zu verstehen, die den Verkaufsraum schmückt, um damit das Vertrauen der Kunden zu gewinnen, sondern auch als umfangreiches Marketinginstrument. Bereits die Plakatierung und Verteilung der Flyer in der Voting-Phase signalisiert dem Kunden, dass er hier einen Händler vorfindet, der es mit der Kundenzufriedenheit ernst meint, wenn er offensiv zur Bewertung auffordert. „Sternevergeben“ ist für die Kunden einfach, denn es bedarf nur ein paar Mouseklicks, um eine Bewertung abzugeben und auf einen der Gewinne im Gesamtwert von rund 5.000,-€ hoffen zu dürfen.



Uwe Spranger von Spranger Automobile



Christopher Paschke von Autohaus Heine



René Richter von Weidendorfer Automobile



Ronny Kölling von B&G Automobile



Emrah Göcer von der Firma Exmobile.de

QUALITÄTS-AUTOHÄNDLER – jeder kann gewinnen!

Diese Auszeichnung kann man nicht kaufen, man muss sie sich verdienen!

1. Ihre Bewerbung:

www.qualitaets-autohaendler.de

Qualitäts-Autohändler werden

Bewerben Sie sich jetzt für den Qualitäts-Autohändler!

[zur Bewerbung](#)

2. Aufnahme in die QAH-Voting-Liste

und Zugang zur eigenen QAH-Seite mit wichtigen Informationen, Werbematerial, QR-Code

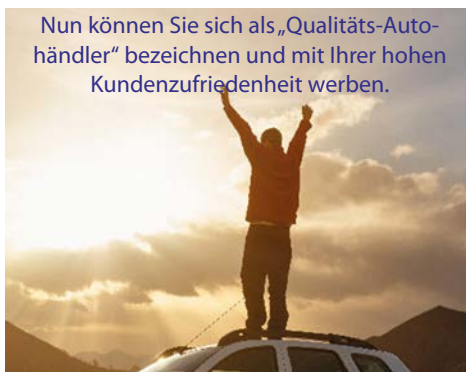
AHD Automobile 35444 Biebertal	HÄNDLER PROFIL
AMW Automarkt Werdorf 35614 Asslar-Werdorf	HÄNDLER PROFIL
MDA Automobile 35630 Ehringhausen	HÄNDLER PROFIL
Carnona Vertrieb von Neufahrzeugen 35466 Rabenau - Geilshausen	HÄNDLER PROFIL
Autohaus DIL GmbH 61231 Bad Nauheim	HÄNDLER PROFIL
Automobile Wentland 64380 Roßdorf	HÄNDLER PROFIL
DS Automobile Schemmel 58840 Plettenberg	HÄNDLER PROFIL

3. Ihr Ausstattungspaket trifft ein

Auf zum Sternesammeln! Sie dekorieren Ihren Verkaufsbereich mit Plakaten, Flyern und positionieren ein iPad mit bereits aktiver Voting-Seite für Ihre Kunden.



Nun können Sie sich als „Qualitäts-Autohändler“ bezeichnen und mit Ihrer hohen Kundenzufriedenheit werben.



Gewonnen!

[jetzt anmelden](#)



Autokauf ist Vertrauenssache – bei Autoscout24 jetzt die Richtigen finden

... und zwar die richtigen Händler. Denn es gilt: Trau-schau-wem!

GLA 220 d 4M+Distronic+AHK+2xMemory+Night+MULTIBEAM+360Gr
 360° Kamera, Bluetooth, Voll digitales Kombiinstrument, Soundsystem,...

€ 45.990,-¹ **Sehr guter Preis** **BVfK QUALITÄTS HÄNDLER**
 ab € 519,- mtl. / 60 Mon.
 1/1 5.200 km 1P Automatik 03/2021 7% Diesel
 140 kW (190 PS) 148 g/km (komb.) | 5,6 l/100 km (k)

AutoScout24 **smyle** Onlinekauf & Lieferung

GLA 220 d 4M+DCT AMG Navi/Temp/Kamera/Wide/LED/A
 Sportpaket, Verkehrszeichenerkennung, Sportsitze, Notrufsystem, LED-Sch...

€ 42.490,-¹ **Sehr guter Preis** **BVfK QUALITÄTS HÄNDLER**
 ab € 611,- mtl. Finanzierung berechnen
 Kfz-Versicherung vergleichen **CHECK24**
 1/1 13.000 km 1P Automatik 08/2022 7% Diesel
 140 kW (190 PS) 140 g/km (komb.) ?

aus Wenden GmbH **★★★★★** (141)
 110 Braunschweig + Weitere Fahr

GLA 220 d 4M+Memory+AHK+Kameras+Reality+MBUX-High-End-Pake
 Ambientbeleuchtung, Elektrische Seitenspiegel, LED-Scheinwerfer,...

€ 42.990,-¹ **Sehr guter Preis** **BVfK QUALITÄTS HÄNDLER**
 ab € 485,- mtl. / 60 Mon.
 1/1 13.500 km 1P Automatik 07/2021 7% Diesel
 140 kW (190 PS) 140 g/km (komb.) | 4,7 l/100 km (k)

AutoScout24 **smyle** Onlinekauf & Lieferung

GLA 220 4Matic 7G-DCT

€ 25.700,-¹ **Guter Preis** **BVfK QUALITÄTS HÄNDLER**
 ab € 370,- mtl. Finanzierung berechnen
 Kfz-Versicherung vergleichen **CHECK24**
 1/1 28.500 km 1P Automatik 03/2018 7% Benzin
 135 kW (184 PS) 152 g/km (komb.) | 6,5 l/100 km (k)

gensthal

GLA 220 CDI 4Matic Auf NAVI KAM T-Leder SITZ 18
 tzhitzung, Navigationssystem, Elektrische Seitenspiegel, USB, Nebelschein...

€ 19.990,-¹ **Sehr guter Preis** **BVfK QUALITÄTS HÄNDLER**
 ab € 288,- mtl. Finanzierung berechnen
 Kfz-Versicherung vergleichen **CHECK24**
 1/1 82.072 km 1P Automatik 08/2015 7% Diesel
 130 kW (177 PS) 127 g/km (komb.) | 4,8 l/100 km (k)

ner **★★★★★** (42)

GLA 220 GLA 220 d Progressive *MULTIBEAM*SHZ*TEMPOMAT*8G
 iles Kombiinstrument, Fernlichtassistent, ESP, Voll-LED Scheinwerfer, Lichts...

€ 43.660,-¹ **Fairer Preis** **BVfK QUALITÄTS HÄNDLER**
 ab € 493,- mtl. / 60 Mon.
 1/1 16.564 km 1P Automatik 02/2022 7% Diesel
 140 kW (190 PS) 142 g/km (komb.) | 5,4 l/100 km (k)

Motion-Interview mit Dr. Christoph Buchmann, Director Sales & Strategic Partnerships bei AutoScout24 GmbH



Foto: Dr. Christoph Buchmann

MOTION: Das Kfz-Internet gibt es jetzt seit einem Viertel-Jahrhundert. Autoscout24 gehörte mit zu den ersten Auto-Börsen und hat als eine der wenigen bis heute überlebt. Was sind die Gründe für ihren Erfolg? Und was haben die vielen Wettbewerber, die inzwischen gekommen und gegangen sind, falsch gemacht?

Dr. Buchmann: Wir sehen uns ganz klar als verlässlichen Partner des Handels und stellen die Bedürfnisse und Wünsche unserer Händlerkunden in den Fokus – das war schon zu unseren Anfängen vor 25 Jahren so und daran hat sich bis heute nichts geändert. Im engen Austausch mit ihnen arbeiten wir daran, die Dienstleistungen unseres digitalen Ecosystems fortwährend zu verbessern und zu erweitern, um ihnen alle FaceZen des Fahrzeughandels im Internet aus einer Hand zu bieten. Sei es im Bereich An- und (voll digitaler) Verkauf, Leasing oder B2B-Auktion. Wir bleiben nicht stehen, sondern entwickeln uns ständig weiter, um auch künftig für und mit unseren Handelspartnern erfolgreich zu sein. Dabei haben wir nie den Fokus auf den freien Fahrzeughandel verloren und genau dieser breite Fokus auf alle Formen des Autohandels zeichnet uns aus und lässt uns auch weiterhin zuversichtlich in die Zukunft blicken.

MOTION: Autoscout24 gehört seit Gründung des BVfK zu den bedeutenden Gewerdepart-

nern unseres Verbandes. Die vielen Eckpunkte der erfolgreichen Zusammenarbeit wird jetzt durch ein besonderes Projekt ergänzt: Jedes Angebot eines BVfK-Mitgliedes wird automatisch mit dem Qualitätssiegel „**BVfK-Qualitätshändler**“ ausgestattet. Der dahinter befindliche Link klärt den Besucher über das werthaltige Qualitätsversprechen der Mitglieder unseres Verbandes auf. Welche Erwartungen hat Autoscout24 an die Partnerschaft mit dem BVfK und seinen Mitgliedern?

Dr. Buchmann: Wir freuen uns auf eine weiterhin exzellente Zusammenarbeit mit dem BVfK und begrüßen die Einführung des Qualitätssiegels „**BVfK-Qualitätshändler**“ auf unserer Plattform sehr. Sehen Sie und besonders Ihre Mitglieder dies als Zeichen unserer Wertschätzung und als Vertrauensbeweis in Ihre Organisation.

MOTION: Zu den wichtigen Aufgaben des BVfK zählt die Bekämpfung unseriöser Geschäftspraktiken. Welche Maßnahmen ergreift Autoscout24 zur Vermeidung von Lockvogelangeboten und wie gehen Sie mit Beschwerden über solche Händler um, bzw. gehen gegen diese vor?

Dr. Buchmann: Unseren Kunden ein sicheres Kauf- oder Verkaufserlebnis zu ermöglichen, hat für uns oberste Priorität. Wir nutzen umfangreich präventive und reaktive Tools zur Betrugsabwehr und haben ein eigenes Sicherheitsteam, das Inserate auch manuell prüft und bei Betrugsverdacht aus der Datenbank löscht. Außerdem können Nutzer bei Verdacht auf unseriöse Angebote selbst tätig werden und das Inserat über die Webseite melden. Zudem sind wir Gründungsmitglied der Initiative „Sicherer Autokauf im Internet“ und engagieren uns gemeinsam mit anderen Plattformen für mehr Sicherheit im Internet.

Für das restliche Interview mit Fragen zu Investitionen und dazu, wie Autoscout24 Suchenden bei der Flut an Angeboten helfen will, die Spreu vom Weizen zu trennen den QR-Code scannen:



BVfK und Autoscout24

Zwei starke Partner, die sich einig sind:
 so geht Autohandel-Optimierung!

SMARTE VIDEOÜBERWACHUNG MIT DER iBOX VON SECONTEC.



SCHADENS- BEGRENZUNG.

Die kompakte iBOX findet überall ihren Platz, sie kann leicht an Masten, Gerüsten oder Wänden befestigt werden. Mit einer Überwachungsreichweite von bis zu 4.500 m² verhindert sie potenzielle Verbrechen, bevor sie geschehen, und spart so Kosten.



24H VIDEO- ÜBERWACHUNG

Hochauflösende Kameras erfassen Ihr Eigentum zu jeder Tageszeit. Dank unser cloudbasierter KI werden verdächtige Ereignisse von gewöhnlichen Situationen unterschieden, sodass keine verdächtige Aktivität unbemerkt bleibt.



TÄTER- ANSPRACHE.

Unsere Operatoren überwachen in unserem Video Operation Center (VOC) aktiv potenziell gefährliche Echtzeitsituationen. Verdächtige Personen erhalten sofort eine Live-Audioansprache, und erforderliche Interventionsmaßnahmen werden prompt ergriffen.

VORSICHT! Warnung vor Phishing-Betrugsfällen! Gefälschte Kontodaten von Vertragspartnern leiten das Geld zu den Betrügern.

Der BVfK-Rechtsabteilung wurden mehrere Fälle gemeldet, in denen geschäftliche Daten abgefangen, manipuliert und zu Betrugszwecken weiterverwendet wurden. Das geschieht meist so professionell, dass die Dokumente der Betrüger von denen des augenscheinlichen Vertragspartners nicht zu unterscheiden sind.

Neben manipulierten Originalrechnungen, in denen lediglich Bankdaten ausgetauscht wurden, sind auch E-Mail-Adressen des imitierten Unternehmens gehackt und zu Korrespondenzzwecken mit Betrugsopfern missbraucht worden. Wer daraufhin eine Anzahlung auf das Konto der Betrüger

leistet, wird diese vermutlich ebenso wenig zurückerhalten, wie er mit einer Warenlieferung rechnen darf.

So ist u.a. die Firma „CMN s.r.o.“ aus Tschechien ins Visier der Betrüger geraten. Sollten Sie mit dieser in Kontakt stehen, wird von möglicherweise verlangten Anzahlungen dringend abgeraten! Hierzu rät das Unternehmen, das von den Phishing-Attacken weiß, auch selbst. Setzen Sie sich zu Verifizierungszwecken am besten telefonisch mit dem Unternehmen in Verbindung und leisten Sie keine Zahlungen, ohne sich zuvor der Richtigkeit der Bankverbindung vergewissert zu haben. Auch

ein BVfK-Mitglied wurde Opfer eines derartigen „Identitätsdiebstahls“ und musste sich vor enttäuschten Kunden rechtfertigen, die mittels gefälschter Daten betrogen wurden.

Die BVfK-IT-Abteilung hat einen Katalog zum Erkennen und Abwehren von Phishing-Angriffen bereitgestellt (QR-Code am Ende des Artikels).

Generell wird zur Wachsamkeit bei Geschäftsbeziehungen geraten, die erstmalig eingegangen werden, insbesondere bei grenzüberschreitenden Fällen.



Neufahrzeugverkauf mit Gebrauchtwagenverträgen Unwissenheit schützt vor Strafe nicht



Neu oder gebraucht? Unterschiede gibt's auch bei den Vertragsformularen!

Selbst bei vermeintlich erfahrenen Neuwagenhändlern kommt es mitunter vor: Für den Verkauf eines neuen Fahrzeugs an einen privaten Endkunden werden Verträge genutzt, die für den Gebrauchtfahrzeugverkauf konzipiert worden sind. Die Vermutung, dass der Händler mit diesem Kniff die Gewährleistungsfrist für das neue Fahrzeug unzulässigerweise auf ein Jahr verkürzen möchte, deckt sich nicht mit der Wahrnehmung der BVfK-Rechtsabteilung. In den weit überwiegenden Fällen dürfte es sich vielmehr um ein Missverständnis handeln. Denn die Unterscheidung zwischen Neu- und Gebrauchtwagen ist nicht trennscharf und mag Händlern insbesondere bei zurückgelegten Überführungs- oder Werkskilometern und/oder Tageszulassungen zu schaffen machen.

Um als **neues** Fahrzeug zu gelten, muss ein

Fahrzeug aus neuen Materialien zusammengesetzt und noch unbenutzt sein. Vor allem das Merkmal „unbenutzt“ führt oftmals zu Verunsicherung. Meint „unbenutzt“ ein Fahrzeug, das eine Laufleistung von 0 km hat? Wie verhält es sich, wenn das Fahrzeug z. B. zu Überführungszwecken mehrere Kilometer gefahren wurde? Eine starre Kilometergrenze, ab der ein Fahrzeug zu einem Gebrauchtfahrzeug wird, gibt es leider nicht. Es ist aber davon auszugehen, dass ein Fahrzeug zum Zwecke der Teilnahme am allgemeinen Straßenverkehr gebraucht wurde, wenn es eine **längere ungeklärte Fahrstrecke** aufweist. Bei 200 km ungeklärter Fahrstrecke hat der BGH in einem Einzelfall das Fahrzeug als gebraucht eingestuft. Weiß der Händler aber, dass die Fahrstrecke etwa bei einer Überführung oder Erprobung des

Fahrzeugs zurückgelegt wurde, ist das Fahrzeug ggfs. auch bei Tachoständen über 200 km noch nicht als gebraucht einzustufen.

Führt man sich die beiden Voraussetzungen (aus neuen Materialien zusammengesetzt, unbenutzt) vor Augen, wird auch deutlich, dass eine **Tageszulassung** allein entgegen weitverbreiteter Meinung nicht dazu führt, dass das Fahrzeug als gebraucht gilt.

Ebenso wenig macht in aller Regel ausschließlich standzeitbedingtes Gebrauchsein – **gebraucht durch Alterung** – ein Fahrzeug zu einem Gebrauchten. Selbst nach ein- bis zweijähriger Ausstellung im Showroom eines Händlers kann ein Fahrzeug mit einem niedrigen und erklärbaren Tachostand an einen privaten Endkunden nicht als „gebraucht“ verkauft werden.

Die Händler sollten die Konsequenzen im Auge haben. Fahrzeuge, die nur vermeintlich in die Kategorie Gebrauchtfahrzeuge fallen, sollten nicht mit Formularen für den Gebrauchtfahrzeugverkauf veräußert werden. Die darin regelmäßig vorgesehene Reduzierung der Gewährleistungsfrist auf ein Jahr ist in solchen Fällen unwirksam. Zudem droht durch diese unzulässige Verkürzung von Verbraucherrechten sogar eine Abmahnung, wenn z. B. ein Verbraucherschutzverein hiervon zufällig erfährt. Da hilft es leider auch nichts, wenn mit bestem Wissen zum falschen Formular gegriffen wurde.

DIGITALE ZULASSUNG OHNE FRUSTFAKTOR



**JETZT
INFORMIEREN:**
[kroschke.de/gks](https://www.kroschke.de/gks)

Entspannen Sie sich!

Die digitale Zulassung ist auf dem Vormarsch. Mit unseren smarten Tools ist die Kfz-Zulassung einfach und zeitsparend. So können Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren und Ihren Kunden den vollen Service bieten, auch wenn zum Start die Flächendeckung der digitalen Zulassung noch nicht gesichert ist.

Mehr unter www.kroschke.de/gks

zulassen.einfach.digital.

 **KROSCHKE**

Rote Kennzeichen an bereits oder noch zugelassenen Fahrzeugen Kennzeichenmissbrauch oder zulässige Überführung?



Gut gemeint und auch sinnvoll, jedoch nicht erlaubt und sogar strafbar: Händler tauscht die Kennzeichen, nachdem er das Fahrzeug und vom Kunden übernommen.

In der Praxis kommt es häufig vor, dass noch auf andere Personen zugelassene Fahrzeuge vom Verkäufer zu Abmeldungs- oder sonstigen Zwecken überführt werden. Dabei scheint der Gedanke durchaus legitim, die Kennzeichen, unter denen das Fahrzeug registriert ist, gegen rote Kennzeichen auszutauschen, damit eventuelle Verkehrsverstöße nicht dem Halter zur Last fallen. Warum man hiervon tunlichst absehen sollte, erfahren Sie in nachfolgendem Beitrag.

Grundsätzliches vorweg – unter welchen Voraussetzungen und zu welchem Zweck werden rote Kennzeichen zugeteilt?

In § 41 FZV ist geregelt, dass rote Kennzeichen angebracht werden dürfen, um Prüfungs-, Probe- und Überführungsfahrten durchzuführen. Die Kennzeichen werden einem Betrieb, der sich als „zuverlässig“ erweist, befristet zugeteilt. Wartungs- und Reparaturfahrten sieht die Vorschrift ebenso als zulässig an, wie notwendige Fahrten zum Tanken und zur Außenreinigung. Außerdem dürfen kurze Unterbrechungen stattfinden, beispielsweise Essenspausen bei längeren Fahrten. Voraussetzung für die Zuteilung des Kennzeichens ist neben der Zuverlässigkeit des Antragstellers, die z.B. durch ein polizeiliches Führungszeugnis nachgewiesen werden kann, unter anderem, dass eine Haftpflichtversicherung nach § 1 des Pflichtversiche-

rungsgesetzes besteht. Nach der Zuteilung muss fortlaufend ein Fahrtenbuch geführt werden, welches der Zulassungsbehörde auf Verlangen vorzuzeigen ist.

Dürfen rote Kennzeichen an zugelassenen Fahrzeugen angebracht werden?

Nach § 22 StVG darf ein Kraftfahrzeug, das mit einer amtlich ausgegebenen oder zugelassenen Kennzeichnung versehen ist, nicht mit einer anderen Kennzeichnung versehen werden. Auch sind Änderungen, Beseitigungen oder sonstige Erkennbarkeitsbeeinträchtigungen untersagt. Eine Missachtung ist mit einer Freiheitsstrafe bis zu einem Jahr oder mit Geldstrafe bedroht.

Entfernt der Händler, dem das rote Kennzeichen zugeteilt wurde, nun das amtlich ausgegebene Kennzeichen und bringt das Kurzzeitkennzeichen an, so handelt er der Vorschrift dem Wortlaut nach zuwider. Besonders schwer soll dies nach teilweise vertretener Auffassung deshalb wiegen, weil es bei Verkehrsverstößen zu Irritationen hinsichtlich des tatsächlichen Halters kommen kann und bei Unfällen dürfte unklar sein, welcher Versicherer in Anspruch zu nehmen ist.

Die „rechtswidrige Absicht“ als zusätzliche Voraussetzung – BVfK-Mitglieder beklagen ungerechtfertigte Strafverfolgung

Doch mit den rein objektiven Voraussetzungen ist es nicht getan. BVfK-Mitglieder meldeten verstärkte Kontrollen auf vermeintliche Kennzeichenmissbrauchsfälle in bestimmten Regionen. Werden mit roten Kennzeichen versehene Fahrzeuge beispielsweise auf öffentlichen Parkplätzen abgestellt und das nicht nur für kurzzeitige Essenspausen, wird der ein oder andere Polizeibeamte bereits hellhörig. Es sind Fälle bekannt, in denen die Kennzeichen, unter denen das Fahrzeug zugelassen war, sodann auf der Fahrzeugrückbank prangerten, was zu einer Erhärtung des Verdachts auf Kennzeichenmissbrauch führte, denn es war nach erstem Anschein von einem Tausch der Kennzeichen auszugehen.

Die BVfK-Rechtsabteilung stützte sich im Anhörungsverfahren erfolgreich auf den Umstand, dass ein Kennzeichenmissbrauch nach dem Wortlaut der Norm eine rechtswidrige Absicht voraussetzt. Diese muss sich nicht nur auf die im Gesetz genannten objektiven Umstände beziehen, sondern muss darüber hinaus auch den Vorsatz umfassen, im Rechtsverkehr einen falschen Beweis zu erbringen. Demnach sollen nach überwiegender Auffassung nur Handlungen von diesem Vorsatz umfasst sein, die dazu dienen, die Feststellung oder Erkennbarkeit der amtlichen Kennzeichnung zu beeinträchtigen. Gerade diese Absicht lag im Fall des BVfK-Mitglieds nicht vor, denn mit dem Austausch wurde vielmehr der Zweck verfolgt, den eigentlichen Halter nicht zu gefährden. Trotz Einstellung des Verfahrens drohte die Staatsanwältin an, im Wiederholungsfall härter durchzugreifen zu wollen.

Empfehlung der BVfK-Rechtsabteilung: keine Doppelkennzeichnung

Die Argumentation, durch die Doppelkennzeichnung würden die Verfolgung von Verkehrsverstößen sowie die Schadensregulierung im Versicherungsfall erschwert, kann nur in Teilen nachvollzogen werden, denn eine Rückverfolgbarkeit dürfte grundsätzlich gegeben sein. Hierauf sowie auf den „Rettungsanker“ der „rechtswidrigen Absicht“ sollte man sich aber nicht verlassen. Vielmehr ist Vorsicht geboten und rote Kennzeichen sollten nur zum vorgesehenen Zweck verwendet werden. Immer dann, wenn der Verdacht des Kennzeichenmissbrauchs vorliegt, dürfte auch ein Verstoß gegen § 41 FZV naheliegen, was ein Bußgeld zur Folge haben kann.

Mutmaßlicher Mehrwertsteuerbetrug bei 10.000 Autos aufgedeckt



Nach einem lange geplanten europäischen Polizei- und Zolleinsatz sind die Ermittler mit einer länderübergreifenden Razzia im Juni dieses Jahres gegen Autoschieber wegen millionenschweren Steuerbetrugs vorgegangen. Laut der Europäischen Staatsanwaltschaft in Köln („Eppo“) wurden dabei mehr als 500 Objekte durch-

sucht. Fünf Hauptverdächtige wurden in Deutschland und Italien festgenommen. Sie sollen für einen Steuerschaden von mehr als 38 Millionen Euro verantwortlich sein.

Den Tätern wird groß angelegter Mehrwertsteuerbetrug beim internationalen

Handel mit mehr als zehntausend Autos vorgeworfen. Laut Eppo bestand das System aus einem international operierenden Netzwerk. Etwa 60 Verdächtige sollen hieran beteiligt gewesen sein. Die mutmaßlichen Betrüger kauften über eine als legal getarnte Firma in Deutschland Autos bei Händlern an und beantragten sodann die Rückerstattung der gezahlten Mehrwertsteuer vom Staat. Anschließend verkauften die Verdächtigen die Autos ohne Mehrwertsteuer an Firmen in Italien und Ungarn weiter. Die von den Endkunden entrichtete Mehrwertsteuer wurde von den kriminellen Firmen als Gewinn einbehalten, anstatt sie rechtmäßig abzuführen. Dieser sogenannte „Missing Trader“ verschwand daraufhin.

Auf diese Weise wurde zwischen 2017 und Juni 2023 ein Umsatz von mehr als 225 Millionen erzielt. Neben rund 300 Durchsuchungen in Deutschland fanden in weiteren europäischen Ländern, darunter Italien, Portugal und Niederlande, weitere 220 Durchsuchungen statt.



**Vertrauen Sie der GTÜ,
wenn es um Sicherheit geht.**

Die GTÜ ist Deutschlands größte amtlich anerkannte Organisation freiberuflicher Kfz-Sachverständiger. Wir bieten neben amtlichen Fahrzeuguntersuchungen wie der HU u. a. Sachverständigendienstleistungen, Anlagensicherheitsprüfungen und Services im Bereich der Arbeitssicherheit. Vertrauen auch Sie der GTÜ.

Abmahn pärchen kaltgestellt – Arrestbeschlüsse über 346.000 Euro vollstreckt - Geschäft mit Google-Fonts-Abmahnungen am Ende?



„Schnelles Geld“ funktioniert auch bei Bonnie & Clyde nur vorübergehend.

In einem Ermittlungsverfahren wegen unzulässiger Abmahnungen mit Gewinnerzielungsabsicht hat die Polizei im Auftrag der Staatsanwaltschaft Berlin Durchsuchungsbeschlüsse in Berlin, Hannover,

Ratzeburg und Baden-Baden sowie zwei Arrestbeschlüsse mit einer Gesamtsumme von 346.000 € vollstreckt. Die Ermittlungen richteten sich gegen zwei Beschuldigte. Hierbei habe es sich um einen Rechtsanwalt und seinen Mandanten gehandelt. Diese seien des (teils) versuchten Abmahnbetrugs und der (versuchten) Erpressung in mindestens 2.418 Fällen verdächtig. Die Beklagten hätten in über 1.000 Fällen bezüglich der Verwendung von „Google Fonts“ Abmahnungen ausgesprochen und jeweils eine Zahlung von 170 € zur Vermeidung eines Zivilverfahrens verlangt.

Dass die geltend gemachten Ansprüche (Schmerzensgeldforderungen wegen Verletzung des Rechts auf informationelle Selbstbestimmung) tatsächlich gar nicht bestanden, sollen die Verdächtigen gewusst haben. Für die Ermittlung möglicher Abmahnungen sei eine Software zum Einsatz gekommen, woraus sich ergeben habe, dass der behauptete Besuch einer Webpage gar nie stattgefunden hat. Zudem seien die Seitenaufrufe bewusst so erfolgt, dass eine Datenweiter-

gabe in die USA stattgefunden habe. Unabhängig davon, ob tatsächlich Daten in die USA übertragen worden sind, oder ob in anderen Fällen eine Zustimmung zu dieser Übertragung anzunehmen sei, seien mit dem Datentransfer begründete Schadenersatzansprüche geltend gemacht worden. Der Polizei hätten 420 Anzeigen vorgelegen, es sei von Zahlungen in ca. 2.000 Fällen auszugehen.

Soweit der Bericht der Wettbewerbszentrale. Der BVfK berichtete u.a. im Wochenendticker vom 29.10.2022 von der Abmahnungswelle und riet schon damals dazu, der Zahlungsaufforderung nicht nachzukommen, da der Verdacht bestand, dass Websites gezielt und einzig dazu aufgesucht worden sind, Ansprüche wegen angeblicher Verletzung des informationellen Selbstbestimmungsrechts geltend zu machen. Nun scheint sich die BVfK-Einschätzung zu bestätigen, dass diese Abmahnungen wahrscheinlich grob rechtsmissbräuchlich sind.

Die dreiste Betrugsmasche mit gefälschten Rechnungen Gefahren erkennen, Risiken eindämmen

Um Rechnungsbetrug zu erkennen und entsprechend handeln zu können, sind zunächst die in Betracht kommenden Varianten zu analysieren: Eine geläufige Masche ist das Abfangen und Nachbilden von Rechnungen, die nach Erstellung eines Handelsregistereintrags behördenseitig versendet werden. Weniger aufwendig ist das Nachbilden von z.B. Handwerkerrechnungen, die mitunter aus Briefkästen abgefangen, digital dupliziert und mit falschen Kontodaten versehen werden. Auch Mitgliedsbeiträge oder Dauerschuldverhältnisse, für die keine Einzugsermächtigung besteht, können Angriffsfläche bieten. Der Online-Handel ist prädestiniert für schnelle „Abzock-Strategien“: Gefälschte E-Mail-Adressen, neuartige Zahlungsmethoden und das sogenannte „Phishing“ ganzer Datenbanken öffnen Tür und Tor.

BVfK-Tipps: Wie erkenne ich Fälschungen und wie verhalte ich mich richtig

1. Vorstadium: Gefälschte oder „irreführende“ Verträge

Vertragsentwürfe von bislang unbekanntem

Vertragspartnern sollten unter Hinzuziehung entsprechender Online-Auftritte stets auf Plausibilität geprüft werden. Auffälligkeiten im Impressum oder der Anschrift sollten Anlass zu weiteren Nachforschungen geben. Wurde der Vertrag bereits geschlossen, bevor Auffälligkeiten erkannt wurden, sollte dieser schnellstmöglich per Einwurfschreiben und zusätzlich per Fax oder E-Mail unter Nennung des Grundes angefochten bzw. gekündigt werden.

2. Rechnung erhalten – echt oder unecht?

Die wichtigsten Eckdaten der Rechnung (Name des Lieferanten, Rechnungsnummer, Kontaktinformationen etc.) sollten stets überprüft werden. Handelt es sich um eine bestehende Geschäftsbeziehung, sollten die angegebenen Kontodaten mit älteren Dokumenten abgeglichen und Unstimmigkeiten mit dem Aussteller geklärt werden. Ist die Bankverbindung nicht bekannt, sollte vorsorglich auf Bezahlsysteme mit Sicherheitsvorkehrungen oder Treuhandservices zurückgegriffen werden.

Bei Erhalt von Rechnungen per E-Mail sollte der „E-Mail-Header“ dahingehend analysiert werden, ob nicht etwa eine andere Absender-Adresse zwischen den Zeilen steht und lediglich im „Envelope-Tag“ die vermeintlich richtige Absender-Adresse ausgewiesen wird. Hierzu kann in gängigen Suchmaschinen nach „Mail-Header anzeigen + Ihr E-Mail-Programm (Outlook, Thunderbird, Apple-Mail etc...)“ gesucht werden.

3. Rechnung bezahlt – was nun?

Je früher der Fehler auffällt, desto größer die Chance, dass die eigene Bank die Überweisung noch stoppen kann. Ist das Geld einmal auf dem Fremdkonto eingegangen, hilft meist nur noch die Rückforderung im Wege des Klageverfahrens. Dabei ist jedoch meist die Durchsetzung das Problem, denn die Betrüger sind oft nicht ausfindig zu machen oder haben sich bis zur Eröffnung des Verfahrens längst abgesetzt. Gleichzeitig sollte Strafanzeige gestellt werden.

Werkstatt-Genossenschaft MOTOO: Frei sein ohne Wenn und Aber



Delegation der neuen Motoo-Genossen Jan Knoll und Frank Zeimet zu Gesprächen mit Ansgar Klein (v.l.n.r.) beim BVfK in Bonn.

Werkstattssysteme gibt es viele, doch meist entwickeln die Franchise-Geber ein herstellerähnliches Selbstverständnis zu Lasten der Freiheit der Freien. So auch das von der Kölner Teilehandelsgruppe Hess 2005 gegründete Werkstattkonzept Motoo in Köln. Nachdem Hess Anfang 2022 Insolvenz anmelden und seine rund 1.300 Mitarbeiter nach Hause schicken musste, standen plötzlich auch rund 300 Motoo-Systempartner vor der Frage, wie es weitergeht. „Alternativen gibt es genug, doch gibt es da nicht noch einen anderen Weg?“ fragte sich eine kurzfristig zusammengerufene Truppe aus dem ehemaligen Motoo-Opti-Team – bei Hess konnten die Werkstätten durchaus Vorschläge einbringen und diskutieren. Mit dabei war auch Jan Knoll, bisheriger Motoo-Systemleiter und

so wurde die Idee geboren Gutes zu bewahren und um einen wichtigen Baustein zu ergänzen: Das System in Eigenregie der Werkstätten als Genossenschaft führen!

Und da man mit Jan Knoll den besten Kenner des Systems und der angeschlossenen Werkstätten mit am Tisch sitzen hatte, machte man diesen, der gerade über Nacht seinen Arbeitgeber verloren hatte, kurzerhand zum Steuermann der neuen Motoo-Genossenschaft. Dabei gelang es mit einer Portion Glück dem Insolvenzverwalter die Marke samt Rechte abzukaufen. „Wir sind das erste Werkstattssystem, dass in Eigenhand ist und nicht einem oder mehreren Großhändlern gehört“

Eigenhand bedeutet konkret die Vorstandsmitglieder Andreas Konrath, Frank Zeimet und Jan Knoll. Den Aufsichtsrat bilden Oliver Galle (Vorsitzender), Volker Still (stellv. Vorsitzender), Tobias Etti, Martin Dülfer, Sebastian FINDER, Wilfried FINDER, Christoph Klein, Dirk Schaul, Sebastian Weschbach und Robert Pal.

Sie alle treten mit ihren 13 Werkstätten und Autohäusern unter dem Motto an: „Selbst handeln und nicht gehandelt werden.“ Sie wollen sich nicht einfach „nur“ nach einer neuen Einkaufsquelle umsehen, sondern selbst das Heft des Handelns in die Hand nehmen und so auch das bereits kultivierte außergewöhnliche Miteinander bewahren. „Auf der Agenda steht für uns die Bündelung der Einkaufsvolumina aller Genossenschaftsmitglieder“ so Vorstandmitglied Frank Zeimet, „ein Vorteil, von dem nicht ein Unternehmen, sondern alle Mit-

glieder der MOTOO eG direkt profitieren.“

Die Sicherstellung der Versorgung mit technischen Daten und Herstellerinformationen sowie der gegenseitige TechniksUPPORT zählt zu den elementaren Aufgaben der neuen MOTOO eG. Ein wichtiger Baustein funktioniert bereits perfekt: MOTOO verfügt über einen eigenen Teilekatalog, was in diesem frühen Entwicklungsstadium eine Besonderheit ist. Mit dem elektronischen Teilekatalog im Motoo-Design hat die Werkstatt eine Direktanbindung an alle favorisierten Großhändler und Lieferanten in Europa, findet mühelos das passende IAM- oder OE-Teil und kann es mit nur wenigen Klicks in den Warenkorb legen und bestellen. Darüber hinaus sind alle für die freie Werkstatt erforderlichen technischen OE-Daten bereits implementiert (Wartungspläne, Reparaturanleitungen, Rückrufkampagnen, etc.).



Die Mitgliedschaft in der MOTOO eG steht allen Werkstätten und Autohäusern offen. Ein Genossenschaftsanteil kann für 450,- € erworben werden. Die monatliche Gebühr beträgt 160,- €.

MOTOO eG, Meisenweg 4, 53925 Kall

Ansprechpartner: Jan Knoll
Tel.: 0172 5480146
Mail: jan.knoll@motoo.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

BVfK-Auktionsportal am Start: Neue Vertriebspotentiale – europaweit!

Einliefern oder Mitsteigern!



führen als im Endkundengeschäft, wenn man Aufwand und Gewährleistungsrisiko bedenkt.

Die Auktionen finden jeden Donnerstag um 17 Uhr statt.

Wer seine Fahrzeuge über die BVfK-Spezialauktion bei Autobid.de versteigern möchte, kann weitere Informationen unter der E-Mail-Adresse auktion@bvfk.de anfordern.



Der BVfK verstärkt seine Kooperation mit der Versteigerungsplattform Auktion und Markt und bietet seit April 2022 als Schirmherr ein eigenes Versteigerungsformat exklusiv für BVfK-Mitglieder an. Das bedeutet: BVfK-Händler können nicht nur mitsteigern, sondern zukünftig auch einlie-

fern, was den meisten freien Händlern bisher verwehrt war.

Seitdem erhalten BVfK-Händler Zugang zu rund 25.000 gewerblichen Aufkäufern aus ca. 21 Ländern, denn das muss nicht unbedingt zu einem schlechteren Ergebnis

Zum Ersten – zum Zweiten – zum Dritten Modellautoversteigerung mit Adrenalin-Faktor

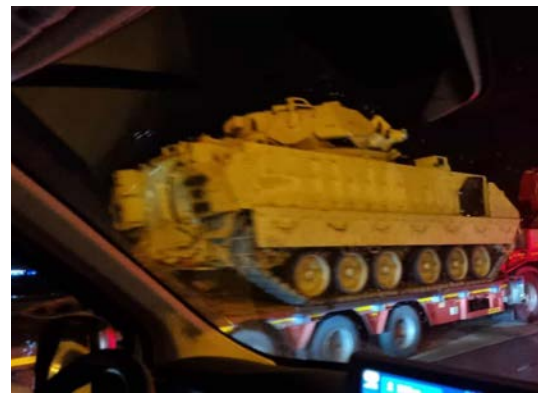


Diesmal kein Aston Martin für den Professor. Staudinger ersteigert einen Fiat 500.

„Zum Ersten – zum Zweiten – zum Dritten“ dann fiel der Hammer! Modellautoversteigerung mit Adrenalin-Faktor: Die Profis Mark Lehmann und Peter Jens zeigten auf dem BVfK-Schiff am 6. Mai 2023, wie Meister des Handwerks die Preis nach oben treiben. Bis zu 600,- wurde pro Fahrzeug für den Guten Zweck erlöst. Der Erlös kam der Ukrainehilfe Bad Hönningen zugute, deren Präsident Franz Breitenbach zu den Ehrengästen das BVfK-Events zählte. Er durfte sich über einen Betrag von über 2.000 EUR freuen.

BVfK unterstützt UKRAINEHILFE

Die Ukrainehilfe Bad Hönningen konnte den Erlös von über 2.000,- € bei der Autobid-Versteigerung beim großen BVfK-Kongress gut gebrauchen. Weiterhin rollen regelmäßig große LKW vollgepackt mit Hilfsgütern ins Kriegsgebiet. Wie gefährlich das mitunter werden kann, zeigt die Zerstörung eines Transporters der ehrenamtlichen Hilfskräfte.



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

BVfK-Digital

Passgenaue IT-Systeme für BVfK-Mitglieder

So leicht waren
Autohandel-Management,
Autohandel-Marketing und
Auto-Verkaufsprozess
noch nie!

Kaufen - Verwalten - Vermarkten - Verkaufen

BVfK Fahrzeugankauf



Hier geht's zu www.fahrzeugankauf.de:



AGENT24
Das DMS der BVfK-Händler



Hier geht's zur weiteren Informationen zum AAgent24:



Individuelle Händlerwebseiten



Hier geht's zu den BVfK-Qualitätshändler-Webseiten:



BVfK - Autowelt
Die Fahrzeugliste der professionellen Kfz-Händler des BVfK



Hier geht's zur www.BVfK-Autowelt.de:





BVfK-Kongress 2023: das Händlerevent mit Begeigerungspotenzial

Nach Jahren des Wartens konnte am 6. Mai nach langer Coronapause endlich wieder der große BVfK-Kongress – begleitet vom Feuerwerkevent „Rhein in Flammen“ – auf den Wogen des Rheins stattfinden. BVfK-Mitglieder, -Gewerbepartner und -Ehrgäste konnten eine informative Veranstaltung mit toller Stimmung und beeindruckender Atmosphäre genießen. Der BVfK-Kongress 2023 dürfte den Teilnehmern als das große Highlight des freien Autohandels in diesem Jahr in Erinnerung bleiben.

BVfK-Vorstand Ansgar Klein begrüßte die Teilnehmer auf der extra aus Frankfurt angereisten MS Merian. Die rund 200 Teilnehmer sehnten sich offenbar danach, live und in Farbe mit Kollegen und Partnern ins Gespräch zu kommen. Besonderer Dank galt dabei den BVfK-Gewerbepartnern, die den BVfK-Kongress durch ihre Unterstützung in der Form erst ermöglichen.

Der radikale Wandel im Autobusiness war neben dem gewohnt juristischen Teil und der Frage nach Chancen und Risiken der Digitalisierung ein Schwerpunktthema der Veranstaltung. Herr Klein stellte seinen Einführungsreferat unter die provokante Frage: **Ist der Diesel schon tot oder eher der Vertragshandel?** Die Europäische Zulassungstatistik fördere Ernüchterendes zu Tage: Der Anteil von Verbrennern reduzierte sich im ersten Quartal 2023 gegenüber

durch. Die drastischen Preisreduzierungen von Tesla führten in wenigen Monaten zu einem Preisverfall bei den Gebrauchtwagen aus Elon-Musk-Produktion um 25%. Dekarbonisierung sieht nach Ansicht des BVfK-Vorsitzenden anders aus. Angesichts der wohl von fast allen Herstellern geplanten oder bereits umgesetzten **Agentursysteme** stellt sich nach Ansicht von Klein die Frage, ob ein Vertragshändler nicht zukünftig eher als **Vertragsagent mit freiem Gebrauchtwagenhandel** zu bezeichnen wäre. Die Entwicklung könnte zwar bei den freien Händlern für Verunsicherung sorgen, doch jede Veränderung biete auch neue Chancen: „Der freie Handel könnte zum wichtigsten Vertriebsweg im Gebrauchtwagenhandel der Zukunft werden und möglicherweise sogar beim Neuwagenabsatz eine verstärkte Rolle spielen“ resümierte der Vorsitzende.

Einen ganz besonderen Einblick in den freien Autohandel gewährte BVfK-Mitglied Erich Laube, der seit über drei Jahrzehnten einer der erfolgreichsten Händler mit

„Ohne Digitalisierung geht nichts mehr!“ Und rundete sein Referat durch Tipps und Anregungen zum professionellen Marketing vom digitalen Display bei den Fahrzeugauszeichnungen, bis zur Sektflasche bei Fahrzeugübergabe ab. Die Franchising-Partner seiner Autobund GmbH würden hier vielfache Unterstützung erhalten. Da es allerdings nicht immer nur eine Meinung gibt, wurden die Zukunftsfragen in einer anschließenden Podiums-



Matthias Schmidt, Erich Laube, Frank Thoma, Thomas Wittlich, Harry Sanne (v.l.n.r.)

diskussion mit Vertretern der Händlerschaft, der Branchenpartner und befreundeter Verbände vertieft.

Matthias Schmidt von mobile.de (oberes Bild neben *Erich Laube, Frank Thoma, Thomas Wittlich und Harry Sanne* (v.l.n.r.)) hob ebenfalls die Bedeutung der digitalen Prozesse hervor. Mobile.de habe sich auf die Fahnen geschrieben, die Digitalisierung zusammen mit dem freien Handel voranzutreiben. **BVfK-Verwaltungsratsmitglied Thomas Wittlich** sieht das Erfolgsrezept darin, dass jeder Händler seinen eigenen Weg finden muss. Unterstützung bei der Umsetzung der individuellen Pläne finde jeder Händler in der starken Gemeinschaft beim BVfK. Der Managing Direktor des **EAI VT, Harry Sanne**, berichtete, dass einige EAI VT-Mitglieder derzeit das Ende der goldenen Zeiten befürchten. Derartige Bedenken habe es jedoch bereits vor 20 Jahren gegeben. Letztlich habe der freie Handel immer seine Positionierung auf dem Markt gefunden. Ähnlich äußerte sich **BVfK-Verwaltungsratsmitglied Frank Thoma**, der



2021 von gut 90% auf knapp 87%, der von ganz oder teilweise elektrisch angetriebenen Fahrzeugen erhöhte sich im gleichen Zeitraum von knapp 8% auf knapp 14%. Die Reduzierung der Förderprämien schlägt bereits auf Nachfrage und Preise

hoher Professionalität und klarer Handschrift ist. Er warf in seinem Referat die Frage auf, ob es zukünftig weiter möglich bliebe „unabhängig, frei und flexibel“ zu agieren. Er resümierte zuversichtlich, stellte in diesem Zusammenhang jedoch klar:

die Lage in der Fahrzeugbeschaffung aktuell angespannt sieht, aber spätestens mittelfristig eine Entspannung der Situation erwartet. Letztlich würden die Hersteller die Produktion wieder hochfahren. Der freie Handel werde dann für den Absatz der Überproduktion benötigt. **Ansgar Klein** appellierte in diesem Zusammenhang an die Hersteller und die übrigen Marktbeteiligten, weniger ihre Machtposition auszuspielen, als den freien Handel als verlässlichen Partner zu begreifen.

Juristisches rund ums Blech gehört nicht nur zu den elementaren Rahmenbedingungen im professionellen Autohandel, das Autorecht zählt auch zu den großen Kernkompetenzen des BVfK. Auch hier folgt der BVfK dem Prinzip: Miteinander ist besser als gegeneinander, was unter anderem in einem regelmäßigen fruchtbaren Dialog mit dem ADAC gelingt. Das kam diesmal durch einen besonderen Ehrengast zum Ausdruck: der ehemalige ADAC-Generalsyndikus wie auch Olympiasieger aus dem Jahr 1972 im Feldhockey Werner Kaessmann gab den BVfK-Händ-



Wolfgang Ball, Prof. Dr. Ansgar Staudinger und Dr. Reinking (v.l.n.r.)

lern die Ehre. Ansgar Klein lobte die freundschaftliche und enge Verbundenheit und würdigte Kaessmann als erfahrenen Brückenbauer und Strategen mit Herz und Verstand.

Als **Vertreter der BVfK-Rechtsabteilung** stellte **Christian Schmidt** die gesetzlichen Neuerungen nach der im vergangenen Jahr in Kraft getretenen Novelle des Gewährleistungsrechts vor. Den meisten Händlern dürften z. B. die Ausweitung der Beweislastumkehr, die verschärften Anforderungen an die wirksame Reduzierung der Gewährleistungsfrist beim Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen an private Endkunden bzw. an die wirksame Vereinbarung von negativen Beschaffenheiten des Fahrzeugs zwischenzeitlich geläufig sein. Auch wenn bislang keine Häufung von Gewährleistungsfällen in der BVfK-Rechtsabteilung wegen der Rechtsänderungen zu vermelden ist, warnte Herr Schmidt vor der Verwendung veralteter Vertragsformulare. Im Streitfall dürften viele Vereinbarungen nicht mehr helfen. Bei Verwendung aktueller Formulare sei

die Herausforderung, vor die der Gesetzgeber die Händler abermals gestellt hat, jedoch zu meistern.

In der sich anschließenden Podiumsdiskus-



sion teilte der im europäischen Verbraucherrecht als führend geltende **Prof. Dr. Ansgar Staudinger**, der zugleich Präsident der bedeutenden Fachveranstaltungen Deutscher Verkehrsgerichtstag und Deutscher Autorechtstag ist, seine Erfahrungen und Einschätzungen zum verschärften Gewährleistungsrecht mit den Teilnehmern. Er wies darauf hin, dass der Aufschrei der Unternehmer bereits bei der Schuldrechtsreform 2002 groß gewesen sei. Letztlich habe man sich damit gut arrangiert. Er sei zuversichtlich, dass dies den Händlern erneut gelingen werde.

Der jahrelange Freund und Förderer des BVfK, Autorechtspapst **Dr. Kurt Reinking**, sieht weiterhin erhebliche Risiken für den gewerblichen Autohandel durch die Gesetzesänderungen. So sei z. B. die Aufklärung über die Abweichung von den üblichen Erwartungen an ein Fahrzeug eine hohe Kunst und selbst Juristen wüssten derzeit teilweise nicht, wie damit umzugehen sei. Händler sollten daher keine Zeit verlieren und sich mit den neuen Anforderungen eingehend auseinandersetzen und sich entsprechend aufstellen.

Der ehemalige **Vorsitzende BGH-Richter Wolfgang Ball**, der die Rechtsprechung des Autorechts über viele Jahre bis heute geprägt hat, gab zu bedenken, dass vom geplanten Verbraucherschutz nicht viel beim Verbraucher ankäme. Mit dem passenden Vertragswerk wie z. B. den BVfK-Vertragsformularen würde dem Händler u. a. die Last abgenommen, die der Gesetzgeber nun für die wirksame Vereinbarung von negativen Beschaffenheiten vorsehe.

Kritik wurde abschließend auch am Gesetzgebungsverfahren geäußert. Zwar wies **Prof. Dr. Staudinger** zurecht darauf hin, dass Interessenvertreter im Rahmen des Verfahrens die Gelegenheit zur Stellungnahme hätten. **Dr. Reinking** erwiderte jedoch, dass auf diesem Weg nur bedingt

Einfluss auf den Gesetzesinhalt genommen werden könne. Im Gesetzgebungsverfahren habe es viele Stellungnahmen mit konkreten Änderungsvorschlägen gegeben, die allesamt ungehört geblieben seien.

„Ohne optimale Nutzung digitaler Instrumente gibt es für erfolgreiche Autohändler keine Zukunft!“ Diesen Standpunkt vertrat **Sven Quambusch**, einst Juniorverkäufer beim seinerzeit weltweit bekanntesten freien Autohändler **Helmut Becker**, später Entwickler, Pionier und erfolgreicher Betreiber der digitalen B2B-Plattform GW-Liste. Er stellte die *digitalen Konzepte des BVfK* vor, die mit eigenem Programmiererteam speziell und passgenau für die BVfK-Händler entwickelt wurden und fortlaufend weiterentwickelt und optimiert werden.

Anschließend wurde es spektakulär: der BVfK-Partner **Autobid** versteigerte hochwertige Modellautos zu Gunsten der *Ukrainehilfe Bad Hönningen*, deren **Präsident Franz Breitenbach** zu den Ehrengästen des BVfK-Events zählte. Die Auktionatoren machten ihren Job derart gut, dass sich die Ukrainehilfe über einen Betrag von über 2.000 EUR freuen darf.

Einer der ganz großen Höhepunkte der Veranstaltung wurde die Siegerehrung der neuen unabhängigen und geprüften Auszeichnung im freien Autohandel, dem **Qualitäts-Autohändler 2023 (QAH)**.



Ralf Buruck (GSG) überreicht die QAH-Urkunden

Bevor es zum kulinarischen und unterhaltenden Abendprogramm überging, wurden die **Tombolapreise** gezogen, die wie gewohnt von den Gewerbetpartnern zur Verfügung gestellt wurden, welche die Veranstaltung maßgeblich unterstützen.

Der Abend begann mit einem **kulinarischen Dinner-Bufferet**, dem ein Show-Act der **Hip-Hop Campus Dance Crew** aus Aachen folgte. Spätestens jetzt hieß es Partytime, bei der den Gästen von keinem geringeren DJ, als dem Vorstandsmitglied von **Auktion & Markt Mark Lehmann** eingeeht wurde. Das Ganze wurde vom Einbruch der Dunkelheit bis nach Mitternacht von verschiedenen großartigen Feuerwerken begleitet.

EAIVT-Kongress



Händlermobilisierung à la EAIVT: Mehr Kfz-Unternehmer, als sich bei der Wahl zum neuen ZDK-Präsidenten zusammengefunden hatten, folgten dem Ruf nach Noordwijk.

Mitte Juni fand im niederländischen Noordwijk der 17. EAIVT-Kongress unter der Ägide von Präsident Marco Belfanti statt. Man muss dabei gewesen sein, um zu erleben, wie Miteinander statt Gegeneinander funktioniert. Wie Konkurrenten ihre Unternehmerziele verbinden, die bei der Bewältigung der großen Herausforderung nur gemeinsam zu schaffen sind.

Professor Brachat würde wohl nicht schreiben, dass das Agenturmodell voraussichtlich das Ende des EU-Neuwagenhandels bedeuten wird, wenn er die Gespräche, Eindrücke und insbesondere die Stimmung von rund 300 Teilnehmern erlebt hätte, mithin mehr Kfz-Unternehmern, als sich bei der Wahl zum neuen ZDK-Präsidenten zusammengefunden haben, der nun Positives für über 20.000 Unternehmen der Kfz-

Branche bewirken will.

Wer das meint, ein Ende des freien Handels in Deutschland und Europa sei in Sicht, kennt sich nicht aus, war nicht beim EAIVT-Congress 2023 in Noordwijk, oder in den Jahren zuvor in Athen, London, Istanbul und nahezu allen europäischen Hauptstädten, um Menschen mit echter Autohändler-DNA kennenzulernen, die sich keinem Herstellerdiktat beugen. Sie haben es allerdings gelernt, sich den Gegebenheiten anzupassen und fliegen daher lieber unter dem Radar, denn es muss nicht jeder alles wissen. Daher kennen viele Vertreter des Kfz-Gewerbes auch den dritten Weg im Autobusiness nicht wirklich. Er ist oft steinig und kurvenreich, riskant und gefährlich. Mit dem von Burkard Weller unterstell-

ten Parasitenleben, hat das nichts zu tun. Es ist eher Unternehmertum in seiner ursprünglichen Art.

Wer gerade in Noordwijk an der holländischen Nordseeküste weilt, erlebt Dynamik und Freude, die allerdings nicht über schwere Zeiten hinwegtäuschen darf. Der Nachschub-Ebbe folgt inzwischen die Überproduktions-Flut schneller als erwartet. Doch nun fehlen Kunden, die sich aus Verunsicherung und wegen des knapper und teurer werdenden Geldes zurückhalten. Es ist vieles im Wandel. Die Preise sinken. Das erfordert Umsicht und Mut, Flexibilität und Klugheit, Kompetenz und ganz besonders Unabhängigkeit.

Der EAIVT-Kongress 2024 findet in Italien am Lago Maggiore statt.

www.eaivt.org



Dirk van Meir, Josef Pirmann, Marco Belfanti (v.l.n.r.)

IMTF Dubai 2023 - Autobusiness global im Wüstenstaat



Der Burj Khalifa. In nur 5 Jahren wurde das mit 828 Metern höchste Gebäude in die Wüste gebaut.

Vom 16.-18. November 2023 trafen sich Kenner und maßgebliche Vertreter des weltweiten Automobilmarktes aus 25 Nationen - auch Schwellenländern - beim dritten International Motor Trade Forum, **IMTF**, um erneut ihre Erfahrungen, Bewertungen und Prognosen über Gegenwart und Zukunft auszutauschen und auch bewährte Verbindungen zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen. Es gibt wohl keine bessere Gelegenheit, die Parallelwelt des Autohandels kennenzulernen, ohne die es nicht möglich ist, die Welt des Autohandels in seiner Gesamtheit zu ergünden.

Mr Yusuf Tambawala, der Vice President Corporate Strategy & Development der Ghassan Aboud Group, berichtete anschaulich über das Thema „UAE as a global redistribution hub“.

Ein Vertreter von DP World (<https://www.dpworld.com>) erläuterte in einer Grund-

satzrede die lokale Infrastruktur und Dienstleistungen in den Vereinigten Arabischen Emiraten für die Automobilindustrie in den schnell wachsenden Märkten des Nahen Ostens, Afrikas und Eurasiens.

www.imtforum.org/



BVfK-Händlerabend zur IAA MOBILITY in München



Konferenzrunde statt Frontalansprache – hier kam jeder zu Wort

Wenn der BVfK seine Mitglieder versucht, in gute Zeiten zu führen und in schwierigen zu stärken, dann wird das nicht nur im Alltag an unseren Schreibtischen am Bundeskanzlerplatz in Bonn deutlich, sondern ganz besonders intensiv bei solchen Händlerabenden, wie er in München stattgefunden hat. Die dortige Motorworld lieferte die perfekte Kulisse für vier Stunden voller intensiver Eindrücke von der Händlerfront in einer wunderschönen Umgebung mit automobiler Faszination aus Jahren der Unbekümmertheit ohne schlechtes Umweltgewissen.

Die Laune der Teilnehmer war dementsprechend gut, rutschte jedoch beim Thema Preisgestaltung der Internetbörsen ziemlich in den Keller. Das bekamen auch die Vertreter von Autoscout und Mobile deutlich zu spüren. Das war für diese nicht immer leicht auszuhalten und verdient Respekt.

Dabei wollen beide Seiten im Prinzip das Gleiche: immer das Optimale aus ihrem Geschäft he-

rausholen. Woran liegt es also, dass der eine Unternehmer (Autohändler) solche Schwierigkeiten mit anderen Unternehmen (Kfz-Internetbörse) hat, die ja der Meinung sind, nur Gutes für den Autohandel zu tun. Wie kommt es, dass bei einem diesbezüglichen kurzen und wohlformulierten Werbeblog im Statement eines Börsenvertreters die Emotionen bei den Händlern so hochkochen, dass sie am liebsten die Gläser fliegen lassen würden?

Es ist der Blick in den Abgrund, den die erfolgreichen Internet-Plattformen nicht zu kennen scheinen und einige Autohändler gerade mal wieder erleben. Es ist das Gefühl hilfloser Ohnmacht gegenüber sich gerade dramatisch verschlechternden finanziellen Rahmenbedingungen, die drohen das Geschäft zum Erliegen zu bringen. Die Schere zwischen den Gewinnen derjenigen, die behaupten, sie seien die Partner der anderen und selbigen, die sich eher wie Leib-eigene fühlen, geht immer weiter auseinander. Wenn dann noch von Fairness gesprochen wird,

dann greift so mancher (Entspannung suchend) zum Bierglas. Das Besondere an solchen Runden: sie sind weniger vornehm, aber dafür umso erkenntnisreicher. Eine Erkenntnis ist allerdings nicht neu: die Börsen sind groß und stark, die Händler sind demgegenüber klein und schwach.

An dieser Stelle kommt der BVfK ins Spiel. Wir organisieren nicht nur solche Veranstaltungen und geben hier wie dort unseren Händlern eine Stimme, wir bündeln auch Kräfte und Kompetenzen und haben daher in den zurückliegenden sieben Jahren eine inzwischen dreiköpfige IT-Abteilung aufgebaut, mit der die digitale Unabhängigkeit möglich ist. Wer nun meint, mit der www.BVfK-Autowelt.de könne man doch wohl nicht gegen die Börsen anstinken, der hat nicht ganz unrecht, allerdings geht es auch weniger darum. Es geht um ein komplexes Bündel an digitalen Leistungen, deren Schwerpunkt aus dem einzigartigen Dealer-Managementsystem AAgent24, den speziellen googleoptimierten Händler-Webseiten und dem Beschaffungsmodul www.Fahrzeugankauf.de besteht.

Zur Summe aller digitalen BVfK-Angebote und -Leistungen fehlt im Grunde genommen nur Eines, das zur Unabhängigkeit und Freiheit führt, beziehungsweise für ein partnerschaftliches Gleichgewicht der Kräfte sorgt: Ihre eigene Bereitschaft, Zeit für eine Umstellung zu investieren, mit der man schon jetzt die Zukunft seines Unternehmens sichern und sich vom Gefühl, dass man mit einer Schlinge um den Hals in den Abgrund schaut, befreien kann.

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



Jetzt
kostenlos
testen!



Zugriff auf über
30.000 Fahrzeuge



Einbetten in die
eigene Homepage



Aufschlag
kalkulieren

ELN

ELN - DAS SYSTEM FÜR DEN FAHRZEUGHANDEL

www.eln.de ☎ 02166 98 97 00

Gebrauchtwagen Award 2023

Tabor und Emay gehören zu den Besten



Das Team von Emay Automobile mit dem Geschäftsführer Dipl.-Inf. Mikail Aktas (rechts), Foto: www.emay-automobile-gmbh.business.site

Am 28. Februar hat das Fachmedium „Gebrauchtwagen Praxis“ in Würzburg die besten Gebrauchtwagenhändler Deutschlands gekürt. Die Abendveranstaltung rund um die Verleihung des Gebrauchtwagen Awards 2023 war ausverkauft. Anders als in den Vorjahren gab es die zwei separaten Kategorien Vertragshändler und freier Handel. Sieger in der Kategorie „Freier Handel“ wurde der BVfK-Händler **Autohaus Tabor aus Achern**. Er ist lt. Veranstalter neben dem Vertragshändler Fahrzeugwerke Lueg in Essen bester Gebrauchtwagenhändler Deutschlands.

Auf die Gründe für den Erfolg angesprochen, sagt Axel Tabor: „Es gibt bei uns nicht den „einen“ ausschlaggebenden Erfolgsfaktor. Wichtig war die konsequente Transformation unserer Geschäftspro-

zesse in den letzten Jahren. Es sind die vielen kleinen Dinge, die unseren Erfolg ausmachen und es ist vor allem viel harte Arbeit und das jeden Tag von neuem. Besonders möchte ich mich bei meinem Team bedanken, ohne sie wäre das nicht möglich gewesen.“

Als drittbesten freien GW-Händler ging ebenfalls ein BVfK-Mitglied ins Ziel: Die Firma **Emay Automobile**. Der Geschäftsführer Mikail Aktas und Ersin Yilmaz aus Dautphetal können sich nun mit der begehrten Trophäe schmücken. Der freie Händler hat sein Geschäft kontinuierlich ausgebaut und präsentiert ein breites Fahrzeugangebot für jedes Budget. Bis 2025 will Emay Automobile ein zweites Autohaus bauen. Mikail Aktas: „Unsere Leidenschaft ist es, Kunden immer ein Lächeln zu geben. Nur dann sind wir auch glücklich!“



Das Team vom Autohaus Tabor: Andronik Adamian, Mustafa Basar, Florian Tabor, Axel Tabor (v.l.n.r.)

ELN-Jahrestagung im Borussia-Stadion Mönchengladbach



„Jetzt erst recht. Kein Geisterspiel, sondern echt!“ Foto: ELN / pruemmp photography

Nach zwei Jahren Corona-Pause hat die ELN-Jahreskonferenz am 24. und 25. März 2023 bei Stadion-Atmosphäre im Borussia-Park in Mönchengladbach wieder stattfinden können. Gemäß einer Erklärung der S&S Internet Systeme GmbH, Betreiber der markenunabhängigen B2B-Fahrzeugbörse ELN, waren sämtliche Flächen für die Infostände der Veranstaltung vergeben.

Die Veranstaltung für Händler erstreckte sich über zwei aufeinanderfolgende Tage. Der Freitag war wie in den vergangenen Jahren als Infotag konzipiert. Prof. Hannes Brachat, Herausgeber von AUTOHAUS, führte mit Sachkenntnis und schwäbischem Humor durch die Veranstaltung, beleuchtete die Zukunft des freien Mehrmar-

kenhandels, stellte aktuelle Lösungen vor und lud dabei weitere Gastreferenten auf die Bühne ein. Am Abend fand das allseits bekannte Get-Together zum Austausch und Networking statt.

Schwerpunktthema des Samstags war der Handel. Der ELN-Internet-Marktplatz wurde für einen Tag in die „reale“ Welt übertragen: 25 Großhändler und 24 Aussteller boten zahlreichen Händlern reichlich Gelegenheit für interessante Gespräche und Geschäfte. Der Tag begann mit der Vorstellung von Marion Müller-Höntges in ihrer neuen Rolle als Betriebsleiterin ppa. sowie von Andreas Rasic als neuen technischen Leiter. Letzterer präsentierte die neueste Version von ELN: schneller, an-

sprechender und benutzerfreundlicher. Interessierte hatten die Möglichkeit, im Rahmen des ELN-Vortrags weitere Einblicke in die Neuerungen bei ELN zu erhalten. In der Nacht zum Dienstag, dem 28.03.2023, wurde die Datenbank umgestellt. Das optimierte Modell steht nun allen ELN-Partnern zur Verfügung.

Am Samstagabend erreichte die Stimmung im Borussia-Stadion ihren Höhepunkt mit der energiegeladenen Performance der 9-Mann-Band Teamwork. Tim Klötzing, einer der Referenten des Branchentages, äußerte sich: „Ich möchte euch ein ganz großes Lob aussprechen für das, was ihr da mit der Tagung auf die Beine gestellt habt! Richtig gut! Danke, dass ich dabei sein durfte. Ich kann das durchaus mit anderen Händler tagungen und Veranstaltungen vergleichen: Ihr habt mehr Händler da und man spürt bei euch, dass es mit Herz und Seele gemacht wird und die Partner ebenfalls mitziehen! Einfach toll!“

Die nächste ELN-Jahrestagung findet vom **08. & 9. März 2024** unter dem Motto „Forum freier Fahrzeughandel - Mit ELN auf die Pole-Position“ am Nürburgring statt.



AGENT24

Das DMS der BVfK-Händler

FAHRZEUGVERWALTUNG

KUNDENVERWALTUNG

VERKÄUFERARBEITSPLATZ

Prozesssteuerung

Dokumenten-Archiv

Optimierte BVfK-Vertragsformulare

Schnittstellen für Datenim- und export

„One-Click“ 24/7 juristische Ersteinschätzung

Die Nutzung ist im BVfK-Mitgliedsbeitrag enthalten!

Für mehr Informationen QR-Code scannen >





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 Gewerbepartnern 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 rechtssicher 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



Wilfried Vasen
Händlerbetreuung
w.vasen@bvfk.de



Sven Allinger
Gesamtorganisation
s.allinger@bvfk.de



Anke Schell
Rechnungswesen
a.schell@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



Lukas Borkowski
Garantieabteilung
l.borkowski@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 Trommschläger
IT Entwickler
w.trommschlaeger@bvfk.de



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



Amely Steinecke
Buchhaltung
a.steinecke@bvfk.de



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



Angelina Eichler
Sekretariat
a.eichler@bvfk.de



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



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

Autohaus Jens Manzke
04668 Grimma · www.skoda-manzke.de/

Kaan Automobile
51107 Köl · home.mobile.de/KAANDEMIRBILEK

Ejder Automobile
4058 Düsseldorf · www.ejder-auto.de

Schichner Automobile
26632 Ihlow · www.autoscout24.de/haendler/schichner-automobile/ueber-uns

Top Automobile
67551 Worms-Pfeddersheim · www.home.mobile.de/TOPAUTOMOBILE#imprint

K&N-Automobile
35641 Schöffengrund · www.home.mobile.de/DANIELNUSS#imprint

HTB CarMarket
38122 Braunschweig · www.htb-carmarket.qualitaetshaendler.de/

Car-Go-Automobile
72770 Reutlingen bei Stuttgart · www.car-go-automobile.de/

Autohaus am Pioneer Park GbR
63457 Hana · www.autohaus-pioneerpark.de/

Rico Dacher Automobile
85777 Fahrenzhausen · www.dacher-automobile.de

Autohaus Winterfell GmbH
12351 Berlin · www.autohaus-winterfell.de/

NORD CARS
86690 Mertingen · www.nord-cars.qualitaetshaendler.de/

Autohandel Geyer
04416 Markkleeberg · www.autohandel-markkleeberg.de/

Autocentrum Sinsheim
74889 Sinsheim · www.autocentrumsinsheim.wixsite.com/autocentrum-sinsheim

ASR Fahrzeughandel
74076 Heilbronn · www.asr-autohaus.de

Auto Wiebeck
14480 Potsdam · www.auto-wiebek.qualitaetshaendler.de/

Grüpeier Automobile
28876 Oyten · www.gruepeier-automobile.qualitaetshaendler.de/

Auto Center Kempten
87437 Kempten · www.autocenterkempten.de/

Wisura Motors
86647 Buttenwiesen · www.wisura-motors.qualitaetshaendler.de/

C&K Autohandel GmbH
95615 Marktredwitz · www.ck-autohandel.com/

TS Gebrauchtwagen GmbH
29614 Soltau · www.ts-gebrauchtwagen.de/

Cartec Autoport
24558 Henstedt-Ulzburg · www.cartec-autoport.de/

Bavaria Leasing GmbH
82041 Oberhaching · www.bavaria-leasing.qualitaetshaendler.de/

ACL Leasing GmbH
83026 Rosenheim · www.acl-leasing.de/

Autohof Wersten
40589 Düsseldorf · www.autohof-wersten.qualitaetshaendler.de/

Autohaus Herne
44628 Herne · www.autohaus-herne.de/



Inhaber: Jürgen Thielen
Standortqualität: sehr gut, Nähe Belgien, Luxemburg und Frankreich
Mitarbeiterzahl: 4
Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft: Kfz-Meister
Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler: 1999
Fahrzeuge im Bestand: 40 Stück

Anteil Endkundengeschäft / Händlergeschäft (in %): Endkundengeschäft 60%
Händlergeschäft 40%
Schwerpunktmarke / -Kategorie: Skoda, Seat, VW



Welche Ziele haben Sie? gesund bleiben
Was sind Ihre Stärken? In jeder Situation die nötige Ruhe zu bewahren.
Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz? Unser Autohaus in zweiter Generation erfolgreich zu führen.
Welches Hobby haben Sie? Autos.
Sie sind seit 2016 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders? Die Rechtsabteilung und die Garantieabteilung.
Was möchten Sie verbessert sehen? Der Politik die Problematik des Gewährleistungsrecht immer wieder vor Augen

führen.
Was ist Ihr Wunsch an die Politik? Entscheidungen müssen nachhaltiger getroffen werden.
Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft? mehr Toleranz und Hilfsbereitschaft
Schenken Sie uns eine Lebensweisheit! Der frühe Vogel...



Autohaus Thielen GmbH
Daimlerstr. 16
54634 Bitburg
Tel. 06561/9494880
info@thielen-gmbh.de

Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 77 Neumitglieder!

AllCarDealers GmbH

40211 Düsseldorf · www.allcardealers.de/

Günter Behnke Autoverwertung & Autorecycling GmbH

28832 Achim Bieren · www.nutzfahrzeugzentrum-behnke.de/nfc

Hauk & Partner Automobile GmbH

51399 Burscheid · www.autohaus-hauk.de/

Autowelt Strauß GmbH

67278 Bockenheim · www.autowelt-strauss.de/

Tari Automobile GbR

65719 Hofheim am Taunus · www.home.mobile.de/TARIAUTOMOBILEGBR

Schmidt Kraftfahrzeuge GmbH

35781 Weilburg · www.schmidt-nfz.de/HTML/index.php?page=home&link=Startseite

Mobile Rhein-Sieg

53332 Bornheim · www.mobile-rhein-sieg.de/

M&T Handelsgesellschaft mbH

79312 Emmendingen · www.mtpremiumcars.com

Car-Center Heublein

18437 Stralsund · www.carcenter-heublein.de/

Autohaus Böisinger GmbH

78112 St. Georgen · www.opel-boesinger-st-georgen.de/

von Eye Trade

32469 Petershagen · www.voneyetrade.de/

Autohaus Koch GmbH

55129 Mainz · www.home.mobile.de/AUTOHAUS_KOCH#imprint

Steinmetz Automobile

76694 Forst · www.steinmetz-automobile.de/

Automobile am Hafen GmbH

45661 Recklinghausen · www.automobile-hafen.de/

Interpark Automobile e.K.

76877 Offenbach an der Queich · www.interpark-automobile.de/

Autobetrieb Güner GmbH

44866 Bochum · www.home.mobile.de/AUTOBETRIEBGUENERGMBH#ses

Autohaus Egin

73312 Geislingen (Steige) · www.autohaus-egin.de/

MAIER e. K., Inh. Friedrich Maier

36179 Bebra · www.2020.automobile-maier.de/

Gesßl Handels GmbH

82234 Weilöing · www.home.mobile.de/GESSLHANDELSGMBH#ses

Top-Automobile - Autohaus Stinner

57562 Herdorf - Sassenroth · www.autohausstinner.de/

Autohaus Bayrak

27711 Osterholz-Scharmbeck · www.autohaus-bayrak.de

Time4Car

23554 Lübeck · www.time4car.de

Automobile Trier

54340 Bekond · www.automobile-trier.de

Autohaus Pieper e.K.

90451 Nürnberg · www.autohaus-pieper.eu/

Autohaus CCC GmbH

51149 Köln · www.autohaus-ccc.de

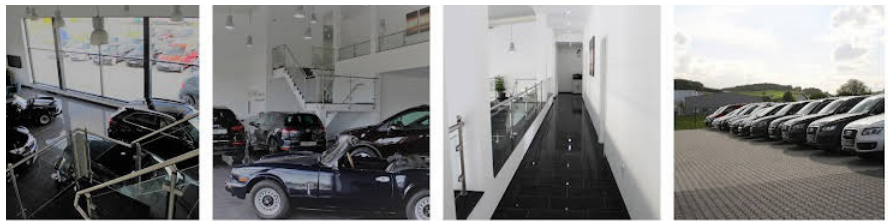
Auto Center Karakus

45472 Mülheim an der Ruhr · www.home.mobile.de/AUTOCENTERKARAKUS



EMAY Automobile GmbH

BVfK-Händlerportrait



Inhaber: Mikail Aktas, 42 Jahre
Ersin Yilmaz, 43 Jahre
Standortqualität: gut²
Mitarbeiterzahl: 16
Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft: Kordes: Automobilkaufmann
Kathmann: KFT-Meister
Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler: 2014
Zahl der Fahrzeuge im Bestand: 110
Verkaufte Fahrzeuge p.a.: Ca. 450

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):
Gebrauchtwagen 100%
Anteil Endkundengeschäft / Händlergeschäft (in %): Endkundengeschäft 95%
Händlergeschäft 5%
Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: 6-7 Jahre
Schwerpunktmarke / -Kategorie:
VW/ Audi / Seat/ Skoda / Opel/ Mercedes-Benz

Welche Ziele haben Sie? ein Nachhaltiges Unternehmen aufzubauen.
Was sind Ihre Stärken? Kunden und Serviceorientiert. Flexibel.
Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz? Nach 9 Jahren deutschlandweit bereits zu den drei besten Gebrauchtwagenhändler zu gehören. (Gebrauchtwagen Award).
In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf? Innovationsmanagement.
Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? 65
Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Ja.
Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr oder weniger als 20 Tage? 20-25 Tage.

Welches Hobby haben Sie?
MTB-Fahren, Fußball.
Sie sind seit 2015 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders? Zusammenhalt, Hilfe und Ratschläge rund um den Kfz-Handel.
Was ist Ihr Wunsch an die Politik?
Bessere Rahmenbedingungen für Kleinunternehmer und Mittelstand zu schaffen.
Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?
Mehr Verständnis und Geduld.
Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!
Ganz gleich, wie beschwerlich das Gestern war, stets kannst du im Heute von Neuem beginnen.



EMAY Automobile GmbH
Pützwiese 23
35232 Dautphetal

Auto Nord Remscheid
42897 Remscheid · www.autoscout24.de/haendler/auto-nord-remscheid?sort=price&desc=1

RealWick GmbH
13589 Berlin · www.realwick.de/

auto mega store gmbh
84030 Ergolding · www.auto-mega-store.com/

Autohaus Bourael
53797 Lohmar · www.autohausbourael.de

Meer-Auto Leid und Zürn GbR
24941 Flensburg · www.meer-auto.de

SA Automobile
49419 Wagenfeld · www.sa-kfz.de

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

Elegance Automobile Bicer e.K
46047 Oberhausen · www.home.mobile.de/ELEGANCEAUTOMOBILEOBERHAUSENOBERHAUSEN

Deger Automobile
41462 Neuss · www.home.mobile.de/DegerAutomobile

Speedfarm Plus GmbH
55286 Wörrstadt · www.speedfarm-plus.de/

Auto Merovci
58099 Hagen · www.auto-merovci.de/

DSC - Demir Selected Cars
84405 Dorfen · www.demir-selected-cars.com/

Autocenter Braunschweig
38112 Braunschweig · www.home.mobile.de/AUTOHAUSBRAUNSCHWEIG#ses

TA Autowelt
41068 Mönchengladbach · www.home.mobile.de/TAAUTOWELT#ses

Auto von Creutz
01445 Radebeul · www.auto-von-creutz.de

Shah Trucks
65933 Frankfurt am Main · www.shah-trucks.qualitaetshaendler.de/

Autopark Demis
25482 Appen · www.home.mobile.de/DEMISAUTOMOBILE#ses

Automobile Cloppenburg
49661 Cloppenburg · www.autoscout24.de/haendler/automobile-cloppenburg

NANOTEC PERFORMANCE
57223 Kreuztal · www.nanotec-performance.de

Autohaus SKR
67727 Lohnsfeld · www.home.mobile.de/AUTOHAUSSKR#imprint

TRIAS HANDELS GmbH
6330Kufstein · www.trias-automobile.at/

Ruhrtal-Automobile
46286 Dorsten · www.home.mobile.de/DANIELLOHBECK#ses

In letzter Minute:

Cedars Autohandel GmbH
75223 Niefern-Öschelbronn · www.cedars-autohandel.de

KFZ Meinen OHG
26629 Grobefehn · <https://autohaus-meinen.de>

Wegert Automobile
51545 Waldbröl · www.wegert-automobile.de



Inhaber: Sven Münch, 47
Mitarbeiterzahl: 20
Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft: Techniker / kaufmännischer Geschäftsführer / Automobil
Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler: 2002

Fahrzeuge im Bestand: 50 Stück
Verkaufte Fahrzeuge p.a.: 300 Stück
Anteil Endkundengeschäft / Händlergeschäft (in %): Endkundengeschäft 90%
Händlergeschäft 10%
Schwerpunktarke / -Kategorie: VW / Mercedes / PKW / leichte NFZ



Welche Ziele haben Sie? Stabile Entwicklung bei Erhalt aller Arbeitsplätze.
Was sind Ihre Stärken? Ehre. Wille. Stärke. Ziele.
Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz? Markenungebundene Kompetenz, wir sind „Vollsortimenter“ im Bereich KFZ und im Bereich Pirna, sächsische Schweiz der einzige freie KFZ Betrieb mit Lackierung, Karosseriebau, Mechanik und KFZ Handel in einem Haus.
In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf? Aufbereitung / Car Sharing.
Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? 55 Stunden.

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Ja.
Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr oder weniger als 20 Tage? mal so, mal so.
Was ist Ihr Wunsch an die Politik? Rücktritt! Sofort!
Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft? Zurück zu alten Werten finden, Nationalstolz entwickeln.
Schenken Sie uns eine Lebensweisheit! Fleiß und Risikobereitschaft zahlen sich aus.



Auto Zimmermann GmbH
Heidenauer Straße 104
01796 Pirna

Keine Angst vor dem neuen Gewährleistungsrecht aber Vorsicht bei trickreichen Lösungen!



Verkehrte Zeiten: Autohändler mit leeren - Autokäufer mit vollen Taschen

Mit der Einführung der seit dem 1. Januar 2022 einzuhaltenden Formvorschriften beim Verkauf eines Fahrzeugs an einen privaten Endkunden mag sich bei nicht wenigen Händlern der Eindruck verfestigt haben, dass gerade der Verkauf älterer Fahrzeuge mit vergleichsweise hohem Defektrisiko an Endkunden nicht mehr wirtschaftlich durchgeführt werden kann. Zu hoch scheint die Gefahr einer späteren Inanspruchnahme durch den Kunden, deren Kosten regelmäßig in keinem Verhältnis zur erzielbaren Marge stehen. Die Versuchung, nach Wegen zur Umgehung der Gewährleistungsrechte zu suchen, kann daher groß sein. Doch die bisweilen trickreichen Lösungen sind gefährlich. Demgegenüber dürften die Risiken beim Endkundenkauf bei bestmöglicher Aufklärung beherrschbar sein.

Welcher Händler kennt es nicht? Endlich interessiert sich ein Kunde für den Langstehenden hohen Alters, mit bereits stattlicher Laufleistung oder völlig unbekannter Historie. Doch eben jene Gesichtspunkte führen zu einem ungenuten Gefühl beim Händler, das Fahrzeug an einen privaten Endkunden mit den gesetzlichen Gewährleistungspflichten zu veräußern. Schon beim ersten Gewährleistungsfall dürfte der ohnehin nur dürftige Gewinn aufgezehrt sein.

Man kann es Händlern vor diesem Hintergrund fast nicht verübeln, dass sie in solchen Fällen Möglichkeiten durchdenken, den Gewährleistungspflichten zu

Randnotiz:

An dieser Stelle wird deutlich, dass die zwingenden Gewährleistungsrechte des privaten Endkunden zumindest bei älteren Fahrzeugen nicht interessengerecht sind. Bezeichnenderweise hat der BGH es vor der Schuldrechtsreform im Jahr 2002 jahrzehntelang als ein „Gebot der wirtschaftlichen Vernunft“ bezeichnet, die Gewährleistung für Mängel eines gebrauchten Fahrzeugs vollständig auszuschließen. Seitdem dies nicht mehr zulässig ist, gibt es bei vielen Händlern keine Angebote mehr für einkommensschwächere Kundschaft wie z. B. Auszubildende oder Studenten. Diese Gruppen sehen sich infolgedessen gezwungen, ihre Fahrzeuge auf dem Privatmarkt ohne den Schutz des Gewährleistungsrechts zu suchen. Diesen negativen Auswirkungen der gesetzlichen Gewährleistungspflichten tritt der BVfK entgegen, indem den Mitgliedsbetrieben bewusst nicht nur das Handeln mit erstklassigen Fahrzeugen vorgeschrieben wird. Es gilt gerade zur Aufrechterhaltung der individuellen Mobilität finanzschwächerer Kunden:

„Man darf alles verkaufen, muss es nur richtig beschreiben.“

entkommen. Doch derartige Versuche helfen dem Händler nicht nur in einer gewährleistungsrechtlichen Auseinandersetzung mit dem Kunden wenig, sie können zudem unter Umständen wegen unzulässiger Beschneidung von Verbraucherrechten abmahnfähig sein.

Kreative, aber teilweise brandgefährliche Lösungswege aus der gesetzlichen Gewährleistung

So ist es für einen Händler z. B. hochriskant, seine Fahrzeuginserate im Internet – wie zuletzt beobachtet – mit dem Zusatz zu versehen:

„Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass Fahrzeuge, die älter als sieben Jahre alt sind, eine Laufleistung von über 100.000 km haben oder Beschädigungen jeglicher Art aufweisen, nicht mehr gewährleistungsfähig sind.“

Wenn hierauf ein Verbraucherschutzverein aufmerksam wird, dürfte der Händler in große Erklärungsnot geraten, um einer Abmahnung noch zu entgehen. Die Beweisführung für das unlautere Verhalten des Händlers dürfte angesichts der öffentlich dokumentierten Äußerungen nicht schwerfallen.

In eine ähnliche Richtung gehen hier bekannt gewordene Anstalten eines Händlers, die Gewährleistung nur gegen Aufpreis zu gewähren. Zwar sind solche Vorgänge schwerer nachzuweisen und deswegen wohl weniger abmahngefährdet. Jedoch dürften sie im Zeitalter der Händlerbewertungen der Reputation des Händlers sehr abträglich sein. Demgegenüber steht kein Nutzen, denn die Gewährleistungsrechte stehen auch dem privaten Endkunden zu, der unter Verzicht auf etwaige Gewährleistungsrechte den Aufpreis nicht zahlt. Es sei an dieser Stelle nochmals deutlich gemacht:

Beim Verkauf an einen privaten Endkunden sind die gesetzlichen Gewährleistungsrechte zwingend! Selbst ein schriftlicher Verzicht des Kunden ist unwirksam!

Ein zulässiger und klassischer Ausweg ist es, ältere Fahrzeuge nur noch an Unternehmer zur gewerblichen Nutzung zu verkaufen. Doch auch hier lauern Gefahren.

Hier weiterlesen:



Eine Woche in der BVfK-Rechtsabteilung

Einblick in das Arbeitsleben der BVfK-Juristen



Mit großer Erfahrung, hoher Kompetenz und Gründlichkeit zu pragmatischen Lösungen. Die BVfK-Juristen Stefan Obert und Christian Schmitz, unterstützt von der Auszubildenden Laura-Ellen Fink

Die Juristerei genießt nicht unbedingt den Ruf besonders lebhaft oder gar spannend zu sein, denn im Allgemeinen wird dem Durchwälzen von Paragraphen und Analysieren von Urteilen eher wenig Spaß beigemessen. Zu Unrecht wie wir finden und daher höchste Zeit durch einen Einblick in eine Arbeitswoche der BVfK-Juristen mit den Vorurteilen aufzuräumen!

Montag: Der Arbeitstag beginnt mit einer ausgiebigen Lektüre und Archivierung aktueller Urteile und dem Auswendiglernen der aufregendsten Paragraphen, auf- und absteigend sortiert nach dem Umfang der Anspruchsvoraussetzungen und diesen widersprechenden Ausnahmeregelungen. Bereits um 9:05 Uhr wird das Ganze jedoch derart unerträglich, dass beim Ertönen des Telefons ein angespannter Wettlauf beginnt. Diesmal hat Herr Schmidt gewonnen und freut sich sichtlich über die Schilderung eines äußerst facettenreichen Falls, der ihm viele autokaufrechtliche Fachkenntnisse abverlangt. Am Ende des Tages darf die gesamte Rechtsabteilung einschätzen und beraten, was das Zeug hält. Das heutige Fazit lautet: bei Nutzung der BVfK-Vertragsformulare wären viele der aufkommenden Probleme vermieden worden.

Dienstag: Apropos Vertragsformulare – der bunte Strauß gestriger Fälle hat Anlass geliefert, an einigen Stellschrauben zu drehen. Auch wenn die zum 01.01.2022 in Kraft getretene Gesetzesnovelle scheinbar spurlos an vielen Rechtsbeiständen (der Käufer) vorbeigezogen zu sein scheint, sollte man für den Ernstfall gewappnet sein. Aus dem anfänglichen „da laufen mir die Kunden doch schreiend weg?!“ ist inzwi-

schon erfreulicherweise ein „die Kunden freuen sich, dass sie so umfangreich aufgeklärt werden“ geworden und so gelingt der ursprünglich schwierige Spagat zwischen Straffung der Inhalte und Erfassung möglichst vieler Fallkonstellationen immer besser. Im wöchentlichen Jour Fixe werden alle internen und externen Wünsche und Forderungen in Stein gemeißelt bzw. in Word getippt. Außerdem wird dort das Thema für den Wochenendticker festgelegt: der richtige Umgang mit dem neuen Gewährleistungsrecht! Dieser genießt im Mitgliederkreis, zur Freude der BVfK-Rechtsabteilung, stetig wachsende Aufmerksamkeit; verfolgt er ja insbesondere das Ziel der Aufklärung und Prävention der BVfK-Mitglieder hinsichtlich aktueller sowie zukünftig drohender juristischer Fallstricke.

Mittwoch: Ein dem Umweltschutz besonders zugetaner Verein mahnt einige Händler wegen Verstößen gegen Energieverbrauchskennzeichnungsvorschriften ab, ein Fahrzeughersteller der Premiumklasse sieht seine Markenrechte durch auf Kleinanzeigenportalen vertriebene Nachbauten verletzt, nachweislich mit Herstellergarantien versehene Fernost-Importe und deren freie Vermittler stehen nach dem Willen des Herstellers auf einmal schutzlos da und für abgeschlossene Gebrauchtwagengarantien soll plötzlich Versicherungssteuer nachgezahlt werden. Das Aufgabenspektrum endet an dieser Stelle noch lange nicht und auch wenn die jahrelange branchenspezifische Erfahrung der BVfK-Rechts-

abteilung eine unvergleichliche Fachkompetenz beschert, ist es hin und wieder unerlässlich, auf das verbandseigene Netzwerk spezialisierter Top-Anwälte zurückzugreifen, die mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Donnerstag: Die höchstengagierten studentischen Hilfskräfte recherchieren zu den neuesten Gesetzesvorhaben auf nationaler und europaweiter Ebene. Dabei stoßen sie in der BAFA-Förderrichtlinie auf eine Regelung, die Neufahrzeuge mit Tageszulassung wie Gebrauchtfahrzeuge behandelt, mit dem Ergebnis, dass der Kaufpreis wesentlich niedriger als bei deutschen Neufahrzeugen ausfallen muss, um in den Genuss der staatlichen Förderprämie zu kommen. Die BVfK-Rechtsabteilung prangert diese Missstände öffentlich und im Dialog mit dem Wirtschaftsministerium massiv an. Währenddessen erhalten BVfK-Mitglieder Besuch von ihrer Geldwäsche-Aufsichtsbehörde. Dank Unterstützung der BVfK-Rechtsabteilung sind sie bestmöglich vorbereitet und gibt es aus Sicht der Behörde Grund zur Nachbesserung, ist schnell für Abhilfe gesorgt.

Freitag: Eine ereignisreiche Woche neigt sich dem Ende zu. Der Wochenendtickerbeitrag steht vor der Finalisierung und die letzten Schriftsätze verlassen den Postausgang. Auf der Agenda steht nun noch die rechtliche Begleitung spannender neuer Funktionen der BVfK-Autowelt, die in den zugehörigen AGB verankert werden wollen. Begleittexte, die dem Verbraucher rechtlich Kompliziertes einfach erklärt näherbringen sollen, sind in einer Sondersitzung schnell erstellt und feingeschliffen. Es mag sie geben, die juristischen Berufe, die eher von trockener Paragraphenreiterei geprägt sind. Die Tätigkeit in der BVfK-Rechtsabteilung zählt beileibe nicht dazu, da sind sich die BVfK-Juristen einig.



BVfK-Jurist Matthias Giebler bearbeitet gerade einen kniffligen Markenrechtsfall

Der andere Weg der BVfK-Rechtsabteilung – aufklären und überzeugen



Bereits vor knapp 20 Jahren: Interessenvertretung durch Aufklärung und Diskussion während der IAA 2004 mit Ansgar Klein (BVfK), Ulrich May (ADAC) und Dr. Kurt Reinking (Der Autokauf) (v.l.n.r.)

„Wenn Sie erstmalig als Anwalt bei Gericht auftreten, sollten Sie sich einen Fall gegen einen Autohändler suchen, den gewinnt man immer!“ lautete eine gängige Professorempfehlung an Studierende der Rechtswissenschaften. Dem entsprechend ging es einem jungen Gebrauchtwagenhändler aus Bonn in den 1990er Jahren, der nach einer verlorenen Gerichtsverhandlung zur Erkenntnis gelangt war, dass ein Handstand im Gerichtssaal vermutlich für mehr Aufmerksamkeit gesorgt hätte als der schlüssige Vortrag seines Anwalts, der die gegen ihn gerichteten Vorwürfe zurückweisen sollte. Die Klageschrift des durch seinen Professor inspirierten Anwalt-Newcomer war gespickt mit Zitaten aus

„Reinking/Eggert der Autokauf“. Angegriffene Autohändler wussten seit der Erstausgabe 1979, dass derartige Verweise in der gegnerischen Klageschrift nichts Gutes bedeuten. Wenngleich der Gewährleistungsausschluss noch ebenso legal, wie geläufig war, wurde dessen „abschneidende“ Wirkung oft mit der „Arglistkeule“ begegnet. So unterstellte man Autohändlern anders als den Obstverkäufern auf dem Wochenmarkt: „Schönreden ist arglistige Täuschung“

Der uneinsichtige Bonner Autohändler empfand die damals geltende Rechtslage als höchst vorurteilsgeprägt und unfair, was mit zum Plan führte, einen Verband zu gründen, der die Interessen freier, seriöser Autohändler vertritt, woraus im Februar

des Jahres 2000 der BVfK entstand.

Der konnte zwar das neue Gewährleistungsrecht und das damit einhergehende Verbot des Gewährleistungsausschlusses nicht verhindern, aber das Beste daraus machen. Der Verkehrsgerichtstag in Goslar stand fortan auf dem Reiseplan der BVfK-Vertreter, denn hier konnte man alle treffen, die viel im Autorecht zu sagen hatten, allerdings wohl nur selten einem Vertreter des Freien Handels zugehört hatten. „Das hat uns ja noch nie jemand erklärt!“ vernahm man nicht selten, was deutlich machte, wie dringend nötig Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit waren.

Doch das war und ist nur ein Teil der Mammutaufgabe, das Autokaufrecht in seiner Auslegung, Entwicklung und durch passende Formulare so beeinflussen, dass letztendlich stabilere rechtliche Bedingungen geschaffen wurden, die für mehr Sicherheit der Autohändler sorgten und sorgen. Das erfolgreiche Ergebnis wird in der BVfK-Rechtsabteilung inzwischen durch drei Volljuristen jeden Tag verwirklicht und steht unter der Überschrift „pragmatische Juristerei zum Wohle der Autohändler“. Kompetent, konsequent und fair.

Übrigens wurden die Autoren des „Autokaufs“ Dr. Kurt Reinking und Dr. Christoph Eggert bald zu Freunden des BVfK leisteten fortan und aktive, fördernde, aber auch kritische Unterstützung beim Aufbau des Verbandes seriöser Autohändler. Ihnen gilt unser besonderer Dank!

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





16. Deutscher Autorechtstag – juristische Höhepunkte und Highlights

Der Automobilhandel steckt mitten im Umbruch. Neue Vertriebsmodelle verlangen nach einer Modernisierung einschlägiger gesetzlicher Grundlagen, pandemie- und kriegsbedingte Störungen im Lieferprozess hingegen nach pragmatischen und dennoch rechtlich wohlgedachten (Adhoc-)Lösungen. Hinzu treten die nach wie vor anhaltenden Schwierigkeiten im Umgang mit dem neuen Gewährleistungsrecht, das wie ein Damoklesschwert bislang weitestgehend unbemerkt über der Branche zu schweben scheint. Genau hier setzt der DEUTSCHE AUTORECHTSTAG an und berichtete gewohnt brandaktuell über den jüngsten Stand der einschlägigen Gesetzgebung und Rechtsprechung, um hieraus sinnvolle Empfehlungen für die Praxis abzuleiten. Auch der EuGH schien seinen Terminplan auf den Autorechtstag ausgerichtet zu haben und verkündete während der Veranstaltung seine lang erwartete Entscheidung zum Dieselskandal: Nicht erst bei vorsätzlicher sittenwidriger Schädigung, sondern bereits bei einfacher Fahrlässigkeit besteht ein Anspruch auf Schadensersatz gegen den Hersteller von Dieselaufbauten mit einer unzulässigen Abschalteinrichtung. So konnte bereits eine erste Bewertung durch den Präsidenten des Deutschen Auto-

rechtstags erfolgen und der 16. Deutsche Autorechtstag nicht zuletzt deshalb erneut zu einem absoluten Branchen-Highlight werden!

Update Schadensregulierung, Versicherungsrecht, Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht

Der erste Veranstaltungstag startete traditionsgemäß mit einem Update zur Schadensregulierung, zum Versicherungsrecht, Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht. Rechtsanwalt Marcus Gülpen überreichte ein mittlerweile 420 Seiten umfassendes Skript zur Unfallschadensregulierung. In diesem widmete er sich vor allem dem Gebührenrecht sowie der Schadensregulierung bei Feststellung von Vorschäden. Im Anschluss daran präsentierte Dr. Matthias Quarch, Vors. Richter beim LG Aachen, aktuelle Entscheidungen zu verschiedenen „Raser“-Varianten. Neben der inzwischen weitestgehend geklärten Frage der Promille-Grenze beim Führen eines E-Scooters zeigte er auch die Tendenzen der Rechtsprechung hinsichtlich des Einblicks in Geschwindigkeits-Messunterlagen auf.

Aktuelles aus Gesetzgebung und Rechtsprechung

Mit einem Überblick über die jüngsten Ent-

scheidungen und Gesetzesänderungen des zurückliegenden Jahres begrüßte Prof. Dr. Ansgar Staudinger die Teilnehmer. Er erörterte zunächst Fragen zur Halterhaftung bei Maut- und Parkverstößen mit Auslandsbezug und überraschte die Teilnehmer anschließend mit der BGH-Entscheidung zur Informationspflicht bei Fernabsatzgeschäften: Ohne Hinweis darauf, dass ein Widerrufsrecht nicht besteht, kann sich etwa ein Mietwagenunternehmer schadensersatzpflichtig machen, so Staudinger. Er wies außerdem darauf hin, dass das neue Gewährleistungsrecht die Praxis noch nicht vollumfassend erreicht habe, obwohl es bereits seit dem 01.01.2022 anzuwenden sei. Dies führe in vielen Fällen mangels unwirksamer Verkürzung der Verjährungsfrist zu einem Rückfall auf eine zweijährige Frist und berge darüber hinaus Abmahnrisiken. Brisante Entscheidungen zum Schockschaden sowie zur Hinterbliebenenenentschädigung sowie zur Tierhalterhaftung rundeten den Eröffnungsvortrag ebenso ab, wie eine Kurzdarstellung des Referentenentwurfs zur „Abhilfeklage“.

Auswirkungen der Lieferkettenstörungen auf Autokauf und -Reparatur

Seit Anfang 2021 hat die sog. Chipkrise, also die mangelnde Verfügbarkeit von



Marcus Gülpen



Dr. Matthias Quarch



Prof. Dr. Ansgar Staudinger



Prof. Dr. Markus Artz



Dr. Thomas Almeroth



Dr. Ralph Büniger



Dr. Dr. Hans Steege



Eva Maria Hettwer



Dr. Kurt Reinking



Wolfgang Ball



Stefan Obert



Dr. Oliver Klein



Dr. Uta Sophie Richter

Halbleitern, zu ersten Problemen nicht nur bei der Fahrzeugproduktion, sondern auch bei der Verfügbarkeit von Ersatzteilen im Aftersales geführt. Dr. Thomas Almeroth verdeutlichte den Teilnehmern, welche rechtlichen Konsequenzen damit einhergehen: „Wen beißen die Hunde“, wenn das neue Auto monatelang nicht geliefert werden kann und dann noch mit einer anderen als der bestellten Ausstattung kommt? Welche Rechte hat ein Unfallgeschädigter gegen die Versicherung, wenn die Unfallreparatur oder im Totalschadensfall die Ersatzbeschaffung viel länger dauert und teurer wird als im Gutachten kalkuliert? Wie wirken sich solche Erschwernisse auf Mietwagenkosten oder Nutzungsausfallentschädigung des Unfallgeschädigten aus? Der Referent plädiert dafür, die Lieferkettenstörungen von Anfang an und seitens aller Beteiligten stärker in den Blick zu nehmen, um damit sachgerecht umgehen zu können

Neue Kfz-GVO

Den wesentlichen EU-Verordnungen zur Regelung des kartellrechtlichen Rahmens im Automobilssektor, nämlich der Kfz-GVO wie auch der Vertikal-GVO widmete sich Prof. Dr. Markus Artz. Während die aktualisierte Vertikal-GVO bereits im vergangenen Jahr in Kraft getreten ist, das Verhältnis der Vertriebsstufen untereinander sowie jeweils zum Hersteller regelt und ferner die sich ausweitenden Agentur- und Direktvertriebssysteme in den Fokus rückt, soll die Kfz-GVO weitestgehend unverändert fortbestehen bleiben und lediglich deren Leitlinien einer „Frischzellenkur“ unterzogen werden. Artz zeigte die zukünftigen Eckpfeiler beider Regelwerke auf, insbesondere im Hinblick auf selektiven Vertrieb, geltende Kernbeschränkungen und den Status unabhängiger Marktteilnehmer. Abschließend gewährte er einen Ausblick auf die Zukunft des Fahrzeughandels und damit einhergehende Regelungen zu den sich ausweitenden Modellen des Direktvertriebs sowie des Agenturgeschäfts.

Aktuelle höchstrichterliche Entscheidungen zum Widerrufsrecht bei der Fahrzeugfinanzierung

Rechtsanwältin Dr. Uta Sophie Richter stellte aktuelle Entscheidungen des BGH und des EuGH zu den Pflichtangaben in Verbraucherdarlehensverträgen und zum Widerrufsrecht bei der Fahrzeugfinanzierung vor. Eingehend erläuterte sie die aktuellen Fragestellungen zur rechtlichen Einordnung von Kilometer-Leasingverträgen, die im Autohaus angebahnt werden, anhand der aktuellen Rechtsprechung und der Schlussanträge des EuGH-Generalanwalts in laufenden Verfahren vor dem

EuGH. Einen weiteren Schwerpunkt bildeten die Voraussetzungen der Verwirkung und des Rechtsmissbrauchs des Widerrufsrechts. In einem abschließenden Überblick über die Rechtsfolgen des Widerrufs ging die Referentin auch auf die aktuellen Entscheidungen des BGH zur Vorleistungspflicht des Darlehensnehmers bei der Rückabwicklung widerrufenen Finanzierungsverträge und auf die Voraussetzungen eines Annahmeverzugs des Darlehensgebers ein.

Sperren sieht Dr. Dr. Steege insbesondere in der Vertragsgestaltung. Zwar könne die Möglichkeit des Widerrufs einer vertraglich vereinbarten Einwilligung in den Besitzzugang bis zum Zugriff aufgenommen werden, diese sei für den Nutzer aber meist schwer erkennbar, auch im Hinblick auf die Rechtsfolgen. Nach Ansicht von Prof. Dr. Staudinger wird es zukünftig verstärkt auf die Unterschiede zwischen Vertrags- und Sachenrecht und damit verbunden auch auf die Frage ankommen, ob verbotene Eigen-



Alexander Sievers, Dr. Uta Sophie Richter, Wolfgang Ball, Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Dr. Kurt Reinking, Marcus Gülpen, Prof. Dr. Markus Artz, Eva Maria Hettwer, Dr. Dr. Hans Steege, Ansgar Klein (v.l.n.r.)

Digitale Selbstjustiz

Im darauffolgenden Vortrag widmete sich Dr. Dr. Hans Steege eingehend dem BGH-Urteil zur Fernsperrung einer Autobatterie und deren Auswirkungen auf die Praxis. Es handelt sich um das erste höchstrichterliche Urteil zum Themenkomplex digitaler Selbstjustiz, bei dem es um die Fernsperrung einer vernetzten Sache geht. Der Referent zeigte im Anschluss an einen historischen Abriss über die Entwicklung vom Faustrecht zum staatlichen Gewaltmonopol im Einzelnen auf, wie digitale Fernzugriffe unter dem Blickwinkel insbesondere des Sachenrechts und des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu beurteilen sind. Er machte deutlich, dass auch nach dem BGH-Urteil Rechtsunsicherheit besteht und der Gesetzgeber gefordert ist, das Sachenrecht an das digitale Zeitalter anzupassen, da mit weiteren Fällen digitaler Selbstjustiz aufgrund der zunehmenden Digitalisierung und Vernetzung von Produkten zu rechnen ist.

Podiumsdiskussion: Digitale Selbstjustiz

Prof. Dr. Artz eröffnete die anschließende Podiumsdiskussion mit einem Statement zur Anwendbarkeit der §§ 327a und p BGB. Frau Hettwer betonte sodann, dass sie vorerst keinen Unterschied zwischen einer physischen Sperre, beispielsweise durch eine Krallen- und einer digitalen Sperre zu erkennen vermöge. Probleme bei digitalen

macht eine Rolle spielen kann. Artz schloss anschließend einen Vergleich zur Schlüsselkarte eines Hotelzimmers, die auf nahezu ausnahmslose Akzeptanz stoße. Es sei, so Artz, hinsichtlich relevanter Vertragsklauseln, die eine Fernsperrung wesentlicher Fahrzeugbestandteile ermöglichen, auf den Beendigungswillen des Mieters abzustellen. Rechtsanwalt Dr. Reinking gab hinsichtlich möglicher AGB-Regelungen zur Fernsperrung zu bedenken: „Wir sind noch nicht am Ende des Möglichen angekommen“. Im Hinblick auf befristete Überlassungsverträge, bei denen das Fahrzeug nach Vertragsende nicht zurückgegeben werde, halte er eine Klausel für unbedenklich, die eine digitale Stilllegung nach kurzer Fristsetzung vorsehe. Komme es bei vorzeitiger Vertragsbeendigung zum Streit über deren Wirksamkeit, sei eine Klausel denkbar, die eine digitale Ausserbetriebsetzung des Fahrzeugs vorsehe, falls der Nutzer den Zahlungsrückstand nicht innerhalb einer zu setzenden Frist begleiche oder wegen seiner Einwendungen Klage einreiche. Dr. Dr. Steege schlug vor, danach zu differenzieren, ob es sich um lebensrelevante Produkte handle, da diese Voraussetzung Ausgangspunkt der Betrachtungen des BGH war. Eine Interessenabwägung befürwortete auch Rechtsanwältin Dr. Richter, für die es insbesondere galt, im Vorfeld

Fehler ausmerzen, die zu unberechtigten Sperrern führen, anstatt auf nachträgliche Korrekturmöglichkeiten zu setzen. Erneut wurden Parallelen zu Produkten gezogen, bei denen Fernsperrern bereits seit langem auf Akzeptanz in der Bevölkerung gestoßen seien, so z.B. bei Softwarelizenzen für Programme und Videospiele. „Der Schlüssel des Vermieters im Falle einer Mietwohnung ist auf die digitale Fernsperrmöglichkeit übertragbar“, meldete sich der Vors. Richter am BGH a.D. Wolfgang Ball zu Wort, sodass sachenrechtlich Mitbesitz des Vermieters anzunehmen sei. Aus dem Auditorium meldete sich Rechtsanwalt Florian Ehlscheid, der es als unglücklich empfand, dass bei einer Fernabschaltung anbieterseitig nicht geprüft werde, welcher Umstand der „Zuwerhandlung“ zugrunde liege. Das Augenmerk müsse auf die Vertragsgestaltung gelegt werden. Eine Korrektur über das Schadenersatzrecht hielt Prof. Artz insoweit für ausreichend. Rechtsanwältin Eva Hettwer lenkte die Diskussion sodann nochmals auf die Frage, ob eine Einwilligung in § 858 BGB möglich sei. Vor dem Hintergrund der angespannten Lage auf dem Fahrzeugmarkt wurde die Attraktivität des Batteriemiete-Modells diskutiert.

Aktuelle höchstrichterliche Entscheidungen zum Kauf- und Leasingrecht

Richter am BGH Dr. Ralph Büniger stellte die aktuelle Rechtsprechung des VIII. Zivilsenats des Bundesgerichtshofs zum Autokauf und zum Autoleasing vor. Beim Autoleasing legte er den Fokus insbesondere auf die in vielen Fällen zwischen Leasingnehmern und Leasinggesellschaften - sowohl auf der Ebene des europäischen als auch des nationalen Rechts - streitige Frage, ob und gegebenenfalls unter welchen Voraussetzungen den Verbrauchern ein Recht zum Widerruf des Leasingvertrags zusteht. Im Bereich des Autokaufs bildete den Schwerpunkt des Vortrags die mittlerweile umfangreiche Rechtsprechung des VIII. Zivilsenats zu den sogenannten Dieselfahrern, in denen Fahrzeugkäufer wegen unzulässiger Abschaltvorrichtungen vom Kaufvertrag - oftmals ohne vorherige Fristsetzung - zurückgetreten sind oder die Ersatzlieferung eines mangelfreien Fahrzeugs - nicht selten eines Nachfolgemodells - verlangen.

Buntes rund um Auto und Verkehr – aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats

Direkt im Anschluss nahm Richter am BGH Dr. Oliver Klein die Teilnehmer mit auf eine tour d'horizon durch die Rechtsprechung des VI. Zivilsenats (Verkehrsrechtssenat) des Bundesgerichtshofs aus den letzten



Traditionell der Oldtimercorso auf dem geschichtsträchtigen Petersberg. Nicht jeder kommt unverseht wieder runter: Russlands-Präsident Breschnew zerlegte 1973 sein Gastgeschenk, ein Mercedes 107er Coupé, bereits bei der ersten Ausfahrt.

zwölf Monaten. Ein Schwerpunkt lag dabei auf aktuellen Fragen des Sachschadens, insbesondere des Werkstatttrisikos und der Besonderheiten beim Sicherungseigentum. So erläuterte er beispielsweise die Regressmöglichkeiten des Haftpflichtversicherers gegenüber dem Sicherungsgeber im Wege der Widerklage, wenn hälftiges Mitverschulden der Beteiligten anzunehmen sei, der Haftpflichtversicherer gegenüber dem Sicherungsnehmer aber voll hafte. Schließlich ging der Referent auf mögliche Unterlassungsansprüche bei Verstößen gegen Luftreinhaltepläne ein. Dem Vortrag schloss sich eine angeregte Diskussion darüber an, ob Defizite in der Schadensregulierung primär durch den Gesetzgeber oder Rechtsfortbildung zu schließen seien.

Herausforderungen bei der Vertragsgestaltung nach der Novelle zum Gewährleistungsrecht

Obwohl Verbraucher und Handel bereits seit Beginn des vergangenen Jahres den Herausforderungen des neuen Gewährleistungsrechts gegenüberstehen, sind die rechtlichen Reibungspunkte bislang wider Erwarten überschaubar. BVfK-Jurist Stefan Obert zeigte in seinem Vortrag auf, wie man mögliche Fallstricke durch optimale Vertragsgestaltung vermeiden kann und welche Rechtsfolgen lauern, wenn man die gesetzlichen Anforderungen ignoriert. Nachdem er verschiedene Lösungsansätze gegenüberstellte, gelangte er zu einem eher pessimistischen Fazit: „Auch wenn wir in der BVfK-Rechtsabteilung bislang kaum Fälle verzeichnen, in denen das neue Gewährleistungsrecht eine Rolle spielt oder thematisiert wird, können negative Abweichungen, wie beispielsweise ein Unfallvor-schaden, derzeit kaum rechtssicher vereinbart werden“, so Obert. In der

anschließenden Diskussion bewerteten die Vertreter der Händlerverbände die Situation unterschiedlich. Während ZDK-Geschäftsführer Ulrich Dilchert dem verschärfte Gewährleistungsrecht eine Verbesserung der Sicherheit auf Verbraucher- wie auch auf Händlerseite zusprach, kritisierte BVfK-Vorstand Ansgar Klein, dass die neue Rechtslage insbesondere in Verbindung mit einer missverständlichen öffentlichen Bewertung zu einer überzogenen Haltbarkeitserwartung mit der Folge führe, dass preiswerte Gebrauchtwagen zunehmend im Handel fehlten und bald nur noch auf dem Privatmarkt zu finden seien. Dort würden die Fahrzeuge dann ganz ohne die Beachtung der Verbraucherrechte mit Gewährleistungsausschluss verkauft.

Aus der Rechtsprechung der Instanzgerichte und der internationalen Rechtsprechung zum Kaufrecht

Rechtsanwältin Eva Hettwer stellte einige interessante Urteile der nationalen Instanzgerichte vor. So hatte sich das OLG Frankfurt mit der Frage befasst, wie lange ein Fahrzeug als „fabrikneu“ zu bewerten ist und ob ein Fahrzeugverkäufer einen Zwischenhändler in jedem Fall offenbaren muss. Nach Auffassung des Landgerichts Darmstadt stelle die Unterschrift eines Autoverkäufers auf dem Formular der verbindlichen Bestellung nicht zwangsläufig die Annahme eines Angebotes dar. In einer weiteren Entscheidung bestimmte das Gericht die zu erwartende Gesamtleistung eines Teslas nach einer öffentlichen Aussage des CEO. Auch das Landgericht München I befasste sich mit einem Elektrofahrzeug dieser Marke und bewertete die Anforderungen als Zusatzausstattung verkaufte Assistenzsysteme. Das OLG Braunschweig bewertete die Entwendung



Prof. Dr. Ansgar Staudinger leitet die engagierte Podiumsdiskussion zum Thema digitale Selbstjustiz

eines verwahrten „Oldtimer“-Traktors nach Kauf. Dabei überraschte das Gericht mit einer eigenen Ermittlung der Schadenshöhe.

Internationale Rechtsprechung zum Kaufrecht und EuGH-Ausblick

Schließlich widmete sich Prof. Dr. Ansgar Staudinger der internationalen Rechtsprechung zum Kaufrecht sowie einem EuGH-Ausblick. Eingangs wies Staudinger darauf hin, dass das UN-Kaufrecht im unternehmerischen Bereich das BGB „schlage“, sofern keine Abwahl von den Parteien erfolgt sei. Dies werde im Autohandel teils übersehen. Besondere Aufmerksamkeit verdiene eine aktuelle Entscheidung zum Verbraucherschutzgerichtsstand nach der Brüssel Ia-VO. Bei der Beurteilung, ob es sich um ein B2B- oder B2C-Geschäft handle, könne die umsatzsteuerliche Behandlung des Geschäfts weiterhelfen. „Die Brüssel Ia-VO gilt in Verbrauchersachen bei vertraglichen Ansprüchen weltweit“, gab

Prof. Dr. Staudinger dem überraschten Teilnehmerkreis im Übrigen zu verstehen. Er ging auf weitere Entscheidungen mit Auslandsbezug ein: Nach § 32 ZPO können Autohersteller aus dem Vereinigten Königreich nach dem Brexit dort aus unerlaubter Handlung verklagt werden, wo durch ein Software Update in Deutschland beim Händler eine Integritätsverletzung des Eigentums am Fahrzeug dadurch eintritt, dass im Nachgang zum Update etwa die Bluetooth-Anbindung fehlschlägt oder das Navigationssystem nicht mehr einwandfrei funktioniert.

EuGH verkündet während des Autorechtstags wegweisendes Urteil. Schadensersatz für getäuschte Dieselbesitzer leichter möglich

Der 16. Deutsche Autorechtstag konnte auch aktuell auf das am Vormittag verkündete Urteil des EuGH zum Thermofenster eingehen. Die Richter hatten am Vormittag entschieden, dass Käufer eines Dieselaautos

mit einer unzulässigen Abschalteneinrichtung Schadensersatz vom Hersteller verlangen können. Ein solcher Anspruch gegen den Hersteller bestehe nicht erst bei vorsätzlicher sittenwidriger Schädigung, sondern bereits bei einfacher Fahrlässigkeit. Autorechtstags-Präsident Prof. Dr. Staudinger betonte, der Entscheid sei Anlass, zukünftig gerade beim BGH in Karlsruhe nicht allzu schnell von einem „acte-clair“ auszugehen und demzufolge von Vorlagen abzusehen. Überdies bleibe nun abzuwarten, wie die hiesige Justiz die verbleibenden Spielräume etwa bei der Bezifferung der Schadenshöhe unter Einbeziehung gezogener Nutzungen auslote.

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 in seiner 16. Ausgabe nicht nur als Forum hochaktueller 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.

Save-the-date

Der 17. Deutsche Autorechtstag wird im kommenden Jahr vom 18. – 19. März wieder auf dem Petersberg stattfinden.

Aufklärung beim Autorechtstag – Richtern und Professoren die Sicht des Autohandels näherbringen

Wer sich fragt, warum ein Autohändlerverband einmal im Jahr den Petersberg besteigen muss, um bei vornehmem Ambiente mit imposantem Ausblick unter anderem mit Professoren und höchsten Richtern über Automobil-Juristisches zu diskutieren, dem sei gesagt: Es gibt keine bessere Gelegenheit, um die Fahne des freien Autohandels an einer für das tägliche Geschäft entscheidenden Stelle hochzuhalten als beim Deutschen Autorechtstag. Die entscheidende Stelle waren in diesem Jahr die Vertragsformulare zum neuen Gewährleistungsrecht, die von BVfK-Jurist Stefan Obert überzeugend prä-

sentiert und erläutert wurden.

Ja, es ist ein anderer Weg, BGH-Richter dort zu treffen und ihnen die Hintergründe und Überlegungen des BVfK zum Umgang mit den neuen gesetzlichen Herausforderungen zu erläutern. Der normale Weg durch alle gerichtlichen Instanzen wäre jedoch deutlich kostspieliger und zeitintensiver. Man wüsste auch nicht, ob den Interessen der Autohändler tatsächlich Aufmerksamkeit geschenkt wird und nicht eine durchaus kluge und faire Lösung schlussendlich verworfen wird.

Letztendlich hat der diesjährige Austausch

dazu geführt, dass ein Auditorium aus allen maßgeblichen meinungsbildenden Juristen die Konzeption der BVfK-Verträge nicht nur verstanden, sondern auch für gut befunden hat. Nach nunmehr 15 Monaten Erfahrungen und ebenso langer Vorbereitung, können wir Ihnen in Verbindung mit dem ganzheitlichen BVfK-Rechtskonzept somit das optimale Rüstzeug geben. So bleibt uns nach zwei Tagen Autorechtstag zu sagen: keine Angst vor dem neuen Gewährleistungsrecht – jedenfalls, wenn Sie BVfK-Händler sind.

Wann müssen Kfz-Händler einen Geldwäschebeauftragten bestellen?

Eine Reihe von Unternehmen sind nach dem Geldwäschegesetz zur Bestellung eines Geldwäschebeauftragten verpflichtet. Hierzu zählen z. B. Kredit- und Zahlungsinstitute oder Versicherungsunternehmen, grundsätzlich jedoch nicht „Güter“- und damit Autohändler. Da es sich bei Kraftfahrzeugen allerdings zumeist um hochwertige Güter handeln dürfte, haben die meisten Aufsichtsbehörden von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, Allgemeinverfügungen zu erlassen, die Kfz-Händlern eine entsprechende Pflicht auferlegen.

Als Kfz-Händler gilt es nunmehr zu recherchieren, welche Aufsichtsbehörde zuständig ist. Regelmäßig handelt es sich um die jeweilige Bezirksregierung. In Zweifelsfällen sollte sich über eine Online-Suchmaschine abgesichert werden. Sodann ist zu prüfen, ob diese Aufsichtsbehörde eine

Allgemeinverfügung erlassen hat. Auf der Internetpräsenz der zuständigen Aufsichtsbehörde sollte unter den Stichworten „Geldwäschebeauftragter“ und „Allgemeinverfügung“ etwas zu finden sein.

Im Ergebnis dürften nur wenige BVfK-Mitglieder von etwaigen Allgemeinverfügungen betroffen sein!

Die BVfK-Rechtsabteilung hat stichprobenartig 10 Allgemeinverfügungen aus verschiedenen Bundesländern ausgewertet. Die Voraussetzungen weichen stellenweise geringfügig voneinander ab, fallen mindestens aber wie folgt aus:

- Handel mit Kraftfahrzeugen macht 50 % des Gesamtumsatzes aus
- Der Händler ist verpflichtet ein Risikomanagement (Risikoanalyse, Mitarbeiteranweisungen, etc.) einzurichten (Anmerkung: Das ist bei Kfz-Händlern bereits

der Fall, wenn Bargeldtransaktionen über **2.000 €** stattfinden!)

- Es müssen am 31.12. des Vorjahres **mindestens zehn Mitarbeiter** in den Bereichen Akquise, Kasse, Kundenbuchhaltung, Verkauf und Vertrieb einschließlich Leitungspersonal im Unternehmen beschäftigt gewesen sein.

Unabhängig von der Bestellung eines Geldwäschebeauftragten Registrierungspflicht bei der FIU!

Achtung, Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz, wozu Kfz-Händler unweigerlich zählen, unterliegen jedenfalls einer Registrierungspflicht bei der FIU (Zoll). **Alle BVfK-Mitglieder sollten spätestens bis zum 01.01.2024 eine Registrierung vorgenommen haben, denn Versäumnisse können zu Geldbußen führen!**

Sachmängelhaftung richtig reduzieren bzw. ausschließen so funktioniert's

Wer die geltenden Anforderungen an die Verkürzung von Sachmängelhaftungsfristen bei Gebrauchtfahrzeugen nicht beachtet, läuft leicht Gefahr, über Gebühr für Gewährleistungsansprüche einstehen zu müssen. Die folgende Empfehlung soll helfen, vermeidbare Praxisfehler zu verringern.

1. Strenge Formanforderungen des „neuen Gewährleistungsrechts“ einhalten

Zum einen muss der Käufer über eine Verjährungsverkürzung vor Vertragsschluss in Kenntnis gesetzt werden. Ferner muss die Verkürzung im Vertrag ausdrücklich und gesondert vereinbart, also besonders hervorgehoben und separat unterzeichnet sein.

2. Ausnahmen von der Verkürzung in die Formulierung aufnehmen

Auch die Formulierung hat Tücken: Vereinbarungen wie „1 Jahr Gewährleistung“, „Verjährung für Sachmängel auf 1 Jahr reduziert“ o.ä. genügen den Anforderungen der Rechtsprechung nicht. Zur Vereinfachung sei auf die BVfK-Formulierung verwiesen, die alle Ausnahmen von der Verjährungsverkürzung enthält:

„Die Verjährungsfrist für Sach- und Rechtsmängel wird gemäß § 476 Abs. 2 BGB auf ein Jahr verkürzt, sofern nicht der Verkäufer den Mangel arglistig verschwiegen hat

oder eine Garantie für die Beschaffenheit der Sache oder ein Beschaffungsrisiko übernommen hat. Die Verkürzung gilt ferner auch nicht für die Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz. Ebenso ausgenommen von der Verkürzung der Verjährungsfrist sind Schadenersatzansprüche des Käufers wegen Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit sowie wegen sonstiger Schäden, die auf vorsätzlich oder grob fahrlässigen Pflichtverletzungen des Verkäufers oder seines Vertreters oder Erfüllungsgehilfen beruhen.“ Verzichten Sie auf die Nennung dieser Ausnahmen, laufen Sie Gefahr, Käuferansprüchen volle zwei Jahre ausgesetzt zu sein.

3. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) überprüfen

Eine Reduzierung innerhalb von AGB ist seit Januar 2022 nicht mehr möglich; mit dem Käufer muss eine Individualvereinbarung getroffen werden. Überprüfen Sie daher Ihre AGB auf widersprüchliche oder falsche Formulierungen, um kostspielige Abmahnungen zu vermeiden. Insbesondere online abrufbare AGB bieten dabei eine beliebte Angriffsfläche.

4. Vollständiger Ausschluss der Sachmängelhaftung so gut wie nie möglich

Es sei vorangestellt, dass Vereinbarungen wie „Nur für den Export“, „Bastlerfahrzeug“ oder „gekauft wie gesehen“ in 99% der

Fälle nichts nützen, außer es handelt sich offensichtlich um ein nur mit erheblichem Aufwand wieder fahrbereit zu machendes Kfz, für das ein ungewöhnlich niedriger Kaufpreis verlangt wird und dessen Defekte vertraglich unter Wahrung der gesetzlichen Anforderungen genau beschrieben werden. Wer diese Regeln beachtet, dem sei die Verwendung des BVfK-Vertragszusatzes für Bastlerfahrzeuge angeraten.

Auch auf Formulierungen wie „keine Haftung für Verschleißteile“ o.ä. sollte aufgrund der Abmahnfähigkeit verzichtet werden. Ein verbreiteter Irrtum ist die Annahme, der Händler hafte generell nicht für Verschleißteile. Stattdessen dürfte eine Inanspruchnahme nur abgewehrt werden können, wenn das individuelle Bauteil seine natürliche Verschleißgrenze erreicht hat, was im Einzelfall durch einen Sachverständigen festzustellen ist. Nutzen Sie stattdessen den „BVfK-Vertragszusatz Defektprognose“.

Fazit

Wie Sie sehen, gibt es viel zu beachten - andernfalls drohen wettbewerbsrechtliche Risiken und Abmahnungen. Wenn Sie sich unsicher sind, ob Ihre verwendete Formulierung bestehenden Anforderungen standhält, wenden Sie sich gerne an die BVfK-Rechtsabteilung.

BVfK-Rechtsabteilung beim 61. Deutschen Verkehrsgerichtstag in Goslar



Matthias Giebler, Prof. Dr. Ansgar Staudinger und Stefan Obert beim 61. Deutschen Verkehrsgerichtstag (v.l.n.r.)

Im malerischen und verschneiten Goslar (Niedersachsen) kamen zu Beginn dieses Jahres zum bereits 61. Mal Verkehrsrechtler und andere Interessenvertreter aus der gesamten Republik zusammen. Sie referierten und diskutierten in acht Arbeitskreisen über aktuell anstehende Rechtsfragen, gaben aber auch Denkanstöße für zukünftige Themen.

Jeder Arbeitskreis verfasste – wie üblich – abschließend Thesen, die als Empfehlungen an den Gesetzgeber gerichtet werden. Dieser muss sich daran zwar nicht halten, 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 wider, als in teilweise speziellen Fallgestaltungen, die vor Gericht zwangsläufig recht eingeengt juristisch bewertet und oft nur mit vermeintlich allgemeinverbindlicher Wirkung ausgeurteilt werden.

Seit 2002 gehört auch eine BVfK-Delegation Jahr für Jahr zu den rund 1800 Teilnehmern. Dadurch konnte vielfach Einfluss genommen, Richtungen und Entwicklungen mitbestimmt und Anstöße zur Stabilisierung der rechtlichen Rahmenbedingungen im freien Kfz-Handel und seinem gewerblichen Umfeld gegeben werden.

In diesem Jahr befassten sich die einzelnen Arbeitskreise nach der standesgemäßen Eröffnung durch den Präsidenten des Deutschen Verkehrsgerichtstages, Prof. Dr.

Ansgar Staudinger, zugleich auch Präsident des u. a. vom BVfK veranstalteten Deutschen Autorechtstages, in der geschichtsträchtigen Kaiserpfalz, mit Themen wie z. B. dem Umgang mit Fahrzeugdaten, die Suche nach geltenden und erforderlichen Grenzen beim E-Scooter fahren oder die Klärung wichtiger Haftungsfragen im Straßenverkehr.

Ein Arbeitskreis beschäftigte sich mit der Haftung beim autonomen Fahren. Es wurde deutlich, dass über eine Änderung des derzeitigen Haftungsrechts bei Verkehrsunfällen erst nachgedacht werden sollte, wenn sich autonome Fahrzeuge im Verkehr durchgesetzt haben. Aktuell ist der bei einem Verkehrsunfall Geschädigte über die verschuldensunabhängige Halterhaftung gut geschützt. Erst wenn auf den Straßen autonome Fahrzeuge, bei denen ein Fahrer gar nicht mehr benötigt wird, weit überwiegend verkehren, kann eine Verlagerung der Haftung auf den Hersteller sinnvoll werden. Denn dann dürften vor allem Produktfehler am Fahrzeug für Unfälle ursächlich sein. Ein solches Szenario dürfte aber in den kommenden Jahren noch unrealistisch sein.

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 Autorechtstages, der sich seitdem diesen Themen mit großem Engagement widmet.

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 Gülpfen & Herzog

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



PLZ 2

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



Widerrufsrecht im Fernabsatzhandel – kein Grund zur Panik. Wer sich auskennt, hat die Risiken im Griff



Klappt nicht immer mit der großen Auto-Liebe. Foto: Adobe Stock

Es hätte keine Corona-Pandemie gebraucht, um die Bedeutung der Digitalisierung auch für den Autohandel aufzuzeigen. Durch zeitweise Betriebsschließungen war man darauf angewiesen seine Geschäfte über Fernkommunikationsmittel zu tätigen. Viele Händler haben ihre Skepsis wegen des dem Kunden einzuräumenden Widerrufsrechts in dieser Zeit verloren und ihre Fernabsatzkanäle ausgebaut. Während zu erwarten ist, dass sich eine wachsende Kundenzahl zum www.autokauf-vom-So-fa-aus.de entschließt, bewegt sich die Anzahl der in der BVfK-Rechtsabteilung bearbeiteten Widerrufserklärungen im einstelligen Bereich.

Ab wann spricht man von Fernabsatz?

Fernabsatzverträge liegen vor, wenn der Vertragsschluss ausschließlich über Fernkommunikationsmittel (Telefon, E-Mail, Fax, etc.) erfolgt. Weitere Voraussetzung ist, dass das Vertriebssystem des Händlers auf Fernabsatzhandel ausgelegt ist. Nach teilweise vertretener Ansicht reicht es nicht aus, wenn der Versand nur gelegentlich erfolgt und die Ware in der Regel am Betriebsitz des Verkäufers abzuholen ist. Dem überwiegenden Teil der Rechtsprechung genügt es hingegen, wenn ein System zum fernmündlichen Vertragsschluss besteht – auf Häufigkeit und systematische Umsetzung des Warenversands komme es nicht an. Ein Widerrufsrecht besteht jedoch nicht, wenn der Kunde zu irgendeinem Zeitpunkt vor Vertragsschluss Gelegenheit hatte, das Fahrzeug zu besichtigen.

Beispiel: Der Kunde bekundet per E-Mail sein Kaufinteresse. Der Händler sendet ihm deshalb ein Bestellformular zu. Daraufhin sucht der Kunde das Betriebsgelände auf und schaut sich das Fahrzeug an, fährt anschließend wieder nach Hause und schickt dem Händler die unterschriebene Bestel-

lung wiederum per E-Mail zu.

In diesem Fall wäre der Vertrag nicht unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln zustande gekommen, da der Kunde vor Vertragsschluss von einer Besichtigungsmöglichkeit Gebrauch gemacht hat - ein Widerrufsrecht besteht nicht. Wichtig: Recht bekommt man nur, wenn man die Umstände beweisen kann. Daher den Besuch des Kunden besser dokumentieren.

Wie lange läuft die Widerrufsfrist?

Innerhalb von 14 Tagen ab Übergabe des Fahrzeugs hat der Kunde Gelegenheit, seine „auf den Vertrag gerichtete Erklärung“ schriftlich oder auch mündlich zu widerrufen. Natürlich kann der Widerruf auch schon vor Übergabe erfolgen.

Muss der Kunde zwingend über sein Widerrufsrecht belehrt werden?

Nein. Jedoch verlängert sich die Frist von 14 Tagen um ein Jahr, wenn keine ordnungsgemäße Widerrufsbelehrung erfolgte und dem Kunden kein Widerrufsformular zur Verfügung gestellt wurde. Werden diese Dokumente nachträglich ausgehändigt, läuft die 14-tägige Widerrufsfrist ab deren Erhalt.

Folgen des Widerrufs: Muss der Kunde Wertersatz leisten?

Das Widerrufsrecht ermöglicht dem Kunden, das Fahrzeug in einem Umfang zu prüfen, wie sonst vor Vertragsschluss im Autohaus. So darf der Kunde das Fahrzeug auch wenige Kilometer zu Testzwecken fahren. Jedoch führt die Inbetriebnahme, wozu bereits die Zulassung zählt, zu einem Wertverlust, der mit Sinn und Zweck des Widerrufsrechts nicht mehr vereinbar und daher vom Kunden auszugleichen ist. Auch am Fahrzeug vorgenommene Änderungen oder Beschädigungen sind dabei in Abzug zu

bringen.

Point of return ohne Kostenfolgen

Genau genommen ist es also nur ein kurzer Moment, in dem der Kunde sein Widerrufsrecht ohne Kostenfolgen ausüben kann: Es ist der Moment, in dem er dem Objekt seiner Begierde erstmals live begegnet. Wenn dann alles stimmt, die Kundenerwartung erfüllt und Vorfreude nicht durch Überraschendes getrübt wird, ist im Grunde genommen die Gefahr vorbei. Wir empfehlen, dem Kunden bei Abholung des Fahrzeugs deutlich zu machen, er möge den Widerruf bei nachgelassenem Interesse lieber sofort erklären, da er in angemessenem Umfang für ab dann eintretenden Wertverlust einzustehen habe. Entscheidet sich der Kunde dann erneut und endgültig für das Fahrzeug, flattert nach erfolgter Übergabe erfahrungsgemäß nur noch äußerst selten eine Widerrufserklärung ins Haus und wenn doch, dann eher in Folge anderer Probleme.

Wichtig: Eine Pflicht des Kunden zum Wertersatz besteht **nur bei ordnungsgemäßer Widerrufsbelehrung!** Auch deshalb ist es wichtig, die Informationspflichten vor Vertragsschluss zu erfüllen.

Gilt das Widerrufsrecht auch gegenüber Unternehmern?

Grundsätzlich nicht, allerdings gibt es eine gerichtliche Mindermeinung, wonach dieses ausnahmsweise doch gelten soll, wenn die Widerrufsbelehrung nicht auf Verbraucher beschränkt ist. Auf der sicheren Seite sind Sie, wenn Sie Unternehmern Widerrufsbelehrungen gar nicht erst aushändigen.

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Bei Befolgung der nachfolgenden Aspekte ist das Risiko im Fernabsatzhandel beherrschbar:

1. Fahrzeuge im Vorfeld wahrheitsgemäß und umfassend beschreiben, um Gründe für die Ausübung des Widerrufsrechts zu minimieren.

2. Widerrufsbelehrung und -formular und ggfs. BVfK-Verbraucherinformation vor Vertragsschluss aushändigen, sofern ein Fernabsatzgeschäft gegenüber Verbrauchern vorliegt.

3. Falls möglich, Besichtigung des Fahrzeugs vor Vertragsschluss vereinbaren. In diesem Fall sind Widerrufsbelehrung und -formular entbehrlich.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de

Gottschalk Martinsons Part.G

 Fachanwälte Rechtsanwältinnen
 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 PartGmbB

 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**

 Bernd Sieverding
 Gertrudenstraße 6 • 49393 Lohne
 Fon 04442 9350-0 • Fax 04442 9350-93
 bs@kks-kanzlei.de • www.kks-kanzlei.de

PLZ 5
Rechtsanwalt Oliver Mietzner

 Dunantstr. 4 • 53225 Bonn
 Fon 0228 36039423 • Fax 0228 36039424
 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/


BGH urteilt zur Beweislast bei gutgläubigem Erwerb

Wenn sich der Erwerber eines gebrauchten Fahrzeugs auf den gutgläubigen Erwerb von einem Nichtberechtigten beruft, muss der bisherige Eigentümer beweisen, dass der Erwerber sich die Zulassungsbescheinigung Teil II (früher: Kraftfahrzeugbrief) nicht hat vorlegen lassen. Kann er dies nicht, so ist zunächst von einer Gutgläubigkeit des Erwerbers

auszugehen. Der Gesetzgeber hat die fehlende Gutgläubigkeit im Verkehrsinteresse bewusst als Ausschließungsgrund ausgestaltet. Derjenige, der sich auf den gutgläubigen Erwerb beruft, muss somit lediglich die Erwerbsvoraussetzungen im Sinne des BGB beweisen, nicht aber seine Gutgläubigkeit.

BGH: Klausel zur Fernabschaltung einer Autobatterie durch den Vermieter für unwirksam erklärt

Eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen eines Mietvertrags über eine Autobatterie, die dem Vermieter eine Fernabschaltung der Batterie ermöglicht, ist nicht zulässig. Die streitgegenständliche Klausel stellt jedenfalls eine einseitige Vertragsgestaltung dar, mit der der Vermieter missbräuchlich die eigenen Interessen auf Kosten der Mieter durchsetzen könnte, ohne deren Interessen angemessen zu berücksichtigen. Durch die allein in der Macht des Vermieters liegende Sperrmög-

lichkeit wird die Last, sich die weitere Nutzung zu sichern, auf den Mieter abgewälzt. Darin liegt jedenfalls dann eine unangemessene Benachteiligung des Mieters als Verbraucher, wenn dieser die Weiterbenutzung seines – gesondert erworbenen, geleasten oder gemieteten – E-Fahrzeugs im Streitfall nur durch gerichtliche Geltendmachung einer weiteren Gebrauchsüberlassung der Batterie erreichen kann.

OLG Karlsruhe urteilt zu den Sicherheitsmaßnahmen und Rechtsfolgen beim Versand von E-Mails im geschäftlichen Verkehr

Beim Versand von E-Mails im geschäftlichen Verkehr bestimmt sich Art und Umfang der erforderlichen Sicherheitsvorkehrungen, soweit von den Parteien hierzu keine ausdrückliche Vereinbarung getroffen wurde, nach den berechtigten Sicherheitserwartungen des maßgeblichen Verkehrs unter Berücksichtigung der Zumutbarkeit. Verstößt der Gläubiger einer Geldforderung gegen von ihm geschuldete Sicherheitsvorkehrungen im Zusammenhang mit dem Versand einer geschäftlichen E-Mail und hat dieser Verstoß zur Folge, dass der Schuldner der Forderung den geschuldeten Geldbetrag auf das Konto eines Betrügers überweist, führt dies nicht zum Erlöschen der Forderung, sondern begründet allenfalls einen Schadensersatzanspruch des Schuldners.

Der Händler, der an einen anderen Händler beispielsweise eine Rechnung via E-Mail versendet, sollte daher unbedingt darauf achten, dass alle möglichen und notwen-

digen Sicherheitsvorkehrungen eingehalten wurden, damit diese E-Mail nicht in Hände von Betrügern oder Hackern gelangt und diese hieran nachträgliche Änderungen vornehmen können. Auf der anderen Seite sollte der zahlende Händler vor der Überweisung einer Rechnung unbedingt überprüfen, ob es irgendwelche Indizien für Unstimmigkeiten mit der Rechnung gibt, bevor er den geschuldeten Betrag überweist, da andernfalls eine Kürzung eines Schadensersatzes aufgrund von Mitverschulden seinerseits in Betracht kommen kann.

(Mehr erfahren auf S. 30 unten)

Save-the-date

Der 17. Deutsche Autorechtstag wird im kommenden Jahr vom 18. – 19. März wieder auf dem Petersberg stattfinden.

18. – 19. März 2024

Bis zu 15 Stunden Fortbildungsnachweis gemäß
§ 15 FAO

17. Deutscher Autorechtstag

Aktuelle Bestandsaufnahmen – offene Rechtsfragen
– richtungweisende Lösungen

- **Update Schadensregulierung, Versicherungsrecht, Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht**
Marcus Gülpén, Fachanwalt für Verkehrsrecht, Berlin; Dr. Matthias Quarch, Vors. Richter beim LG Aachen
- **Aktuelles aus Gesetzgebung und Rechtsprechung**
Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld
- **Haftungsfragen zur KI im Automobilbereich**
N.N.
- **Widerruf und Rücktritt bei Leasing und finanziertem Autokauf**
Dr. Uta Sophie Richter, LL.M., CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbB
- **Functions on demand – rechtliche Herausforderung bei der Vertragsgestaltung und in der Praxis**
Alexander Sievers, Rechtsanwalt, Juristische Zentrale des ADAC
- **Rechtsfragen rund um die E-Mobilität**
Matthias Voigt, ADAC-Technikzentrum; Matthias Giebler, BVfK-Rechtsabteilung
- **Podiumsdiskussion: Rechtsfragen rund um die E-Mobilität**
Teilnehmer: Dr. Kurt Reinking, Rechtsanwalt; Eva Hettwer, Mielchen Hettwer Rechtsanwälte; Matthias Voigt, ADAC-Technikzentrum; Matthias Giebler, BVfK-Rechtsabteilung
- **Buntes rund um Auto und Verkehr – aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats**
Dr. Oliver Klein, Richter beim VI. Zivilsenat des BGH
- **Aktuelle höchstrichterliche Entscheidungen zum Kauf- und Leasingrecht**
N.N.
- **Novelle der Pkw-EnVKV im Hinblick auf die Umstellung von NEFZ auf WLTP**
Ulrich Dilchert, Rechtsanwalt und Geschäftsführer ZDK
- **Aus der Rechtsprechung der Instanzgerichte und der internationalen Rechtsprechung zum Kaufrecht**
Eva Hettwer, Mielchen 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



Kaufrecht

Produktionsfehler vs. allgemein bekannte Beschaffenheit: Kann der Händler ein bekanntes Risiko mitverkaufen?

I. Ein Fall zur Einleitung

Lassen Sie uns zur Veranschaulichung des Problems vorab folgenden – realen – Beispielsfall anführen. Ein Käufer erwirbt bei seinem Händler einen gebrauchten Audi A1. Ein knappes Jahr nach der Übergabe des Fahrzeugs blinkt plötzlich und unerwartet bei einer Autobahnfahrt mit Tempo 120 km/h und mittlerer Last die Motorkontrollleuchte auf. Nach einer Überprüfung des Problems stellte sich ein Motorschaden heraus. Dieser Motorschaden war jedoch alles andere als unerwartet. Vielmehr handelte es sich hierbei um ein bei Audi bereits bekanntes Problem. Der hochgezüchtete 1.4l Motor, welcher stolze 185 PS leistet, gilt als überdurchschnittlich schadensanfällig und nicht sonderlich zuverlässig. Dies war dem Käufer des Fahrzeugs, einem Kfz-Meister bereits vor Vertragsschluss bekannt und hielt ihn auch nicht davon ab, das Fahrzeug zu erwerben.

II. Wie ist die Rechtslage

Zunächst stellt sich immer erst die Frage, ob das verkaufte Fahrzeug mangelhaft im Sinne des Gewährleistungsrechts ist. Denn ein Mangel an einem Fahrzeug liegt nur dann vor, wenn dieses negativ von den subjektiven oder objektiven Anforderungen abweicht. Die objektiven Anforderungen setzen unter anderem voraus, dass es eine Beschaffenheit aufweist, die bei Sachen derselben Art üblich ist und die der Käufer erwarten kann. Bezogen auf unseren Fall heißt das: Weist der besagte Audi A1 mit dem beschriebenen Problemotor eine Beschaffenheit auf, die bei Sachen derselben Art üblich ist oder eben nicht?

Würde man den Verkäufer fragen, dürfte die Antwort eindeutig ausfallen. Bedauerlicherweise hat der Bundesgerichtshof (BGH) vor nicht allzu langer Zeit entschieden, dass ein Fahrzeug sachmangelhaft ist, auch wenn der Mangel regelmäßig bei diesem bestimmten Modell auftaucht. Nach Ansicht des BGH kann der Verkäufer sich nicht aus seiner Verantwortung nehmen, indem er auf ein typisches Problem hinweist, welches bei vergleichbaren Fahrzeugen anderer Hersteller nicht auftritt. Der BGH ermittelt die übliche Beschaffenheit somit herstellerübergreifend, wodurch in unserem Fall der Motorschaden des Audi einen Sachmangel darstellen dürfte, sofern er bei vergleichbaren Fahrzeugen anderer Hersteller nicht auftritt.

III. Wie kann ein Händler bekannte Produktionsfehler mitverkaufen?

Gibt es für Händler dann überhaupt noch die Möglichkeit, Fahrzeuge mit einem bekannten Produktionsfehler zu verkaufen, ohne den kompletten Gewährleistungszeitraum zu bangen, dass der Kunde jede Sekunde mit einer Mängelanzeige an der Tür klopfet?

Hier weiterlesen:



ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

**Bietmann Rechtsanwälte Steuerbera-
ter PartmbB**

 Rechtsanwalt Ulrich Kahlenborn
 Otto-Lilienthal-Straße 15 •
 53879 Euskirchen
 Fon 02251/8133630 • 02251/8133631
 ulrich.kahlenborn@bietmann.eu
 www.bietmann.eu

**STREPPEL Rechtsanwälte Partner-
schaft mbB**

 Rechtsanwalt Mike Peter
 Feithstraße 127 • 58097 Hagen
 Fon 02331 8019-0 • Fax 02331 8019-19
 Peter@streppeel.nrw
 www.streppeel.nrw

HAKE Rechtsanwälte

 Rechtsanwalt K. Martin Hake
 Münsterstr. 5 HAMTEC Haus 4 • 59065
 Hamm
 Fon 02381 30 755 0 • Fax 02381 30 755 25
 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

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


Rechtsfragen beim Handel mit gebrauchten Elektroautos – Verbrauchererwartung vs. Stand der Technik

Theoretisch unterscheiden sich gebrauchte Elektroautos in rechtlicher Hinsicht nicht von gebrauchten Verbrennern. Praktisch jedoch schon, denn beim Elektroauto gibt es ein Bauteil mit Fragezeichen: Die sog. Traktionsbatterie. Sie ist nicht so schnell und kostengünstig gewechselt, wie die Starterbatterie und entscheidet letztendlich über die Lebensdauer eines Elektroautos in wirtschaftlicher Hinsicht.

Hängt die Lebenserwartung nunmehr von dieser Batterie ab, so halbiert sich voraussichtlich das, was man diesbezüglich bisher erwarten konnte. Die „übliche Erwartung“ spielt in rechtlichen Definitionen, wie die des Sachmangelbegriffs, eine große Rolle. Fragt man sich doch schon beim Verbrenner, ob denn ein Vertreter-Auto üblicherweise haltbarer ist als ein Mietwagen, besonders wenn dieser auf den Balearen malträtiert wurde. Das alles geht so lange gut, wie der Verbraucherhorizont und der des erkennenden Gerichts mit der Lebenswirklichkeit auch in technischer Hinsicht korrespondieren. Dann ist beim Elektrogebrauchtwagen nach durchschnittlich zehn Jahren halt „Ende-Gelände“. Das müssten sich nur alle am Geschehen Beteiligten, sowie das Gericht vergegenwärtigen.

Wie sichert sich der Händler richtig ab?

Ein Test der Traktionsbatterie ist bei Hereinnahme des Fahrzeugs dringend anzuraten. Nach neuem Gewährleistungsrecht reicht es allerdings nicht mehr aus, die ermittelten Werte vertraglich festzuhalten und so die Beschaffenheit zu bestimmen. Das Fahrzeug muss neben der vereinbarten, auch der üblicherweise zu erwartenden Beschaffenheit, gemessen an Alter und Laufleistung, entsprechen. Diese müsste

gleichzeitig ermittelt werden, um mögliche Abweichungen nach den neuen, strengen gesetzlichen Vorgaben zu vereinbaren.

Die Angabe konkreter Zahlen bringt gewisse Risiken mit sich, die eingedämmt werden können, wenn man den BVfK-Empfehlungen folgt:

1. Die tatsächliche Restkapazität sollte nach vollständiger Ladung gemeinsam abgelesen und mit entsprechendem Hinweis im Vertrag eingetragen werden.
2. Darüber hinaus sollte der Käufer im Vorfeld und im Vertrag darüber aufgeklärt werden, dass Kapazität und Reichweite mit zusätzlichem Alter und Laufleistung abnehmen und das Fahrzeug in dieser Hinsicht möglicherweise nicht mehr den üblichen Käufererwartungen entspricht.

Entweder entspricht das Fahrzeug den üblichen Erwartungen – dann läge kein Mangel vor – oder es weicht davon ab – dann greift die unter 2. dargestellte Vereinbarung, wobei ein gewisses Restrisiko bleibt, wenn noch keine Gerichtsentscheidung in einem identischen Fall vorliegt. Bis es solche gibt, wird man sich noch etwas gedulden müssen. Die BVfK-Rechtsabteilung empfiehlt bis dahin, dem Käufer während des Verkaufsvorgangs zu verdeutlichen, dass es sich bei der Batterie um ein Verschleißteil handelt und weder die restliche Kapazität, noch die aktuelle Entfernung garantiert werden kann. Zudem empfiehlt es sich, die von der BVfK-Rechtsabteilung entwickelte Zusatzvereinbarung für den Verkauf von gebrauchten Elektrofahrzeugen zu verwenden.

Nach der Mängelrüge des Kunden: wie lange darf die Instandsetzung dauern?

Zur „Angemessenheit“ der Frist zur Nachbesserung

Auch nach den Änderungen im Gewährleistungsrecht muss dem Händler grundsätzlich erst eine angemessene Zeit zur Nachbesserung gegeben werden, bevor der Kunde weitergehend z. B. den Rücktritt vom Kaufvertrag verlangen darf. Eine allgemeingültige Bestimmung, wie viel Zeit dem Händler dafür bleibt, gibt es nicht. Dieser tut aber gut daran, keine Zeit ungenutzt verstreichen zu lassen, sowie im Fall einer Verzögerung die Ursachen zu dokumentieren und im Dialog mit dem Kunden zu bleiben.

Will der Kunde seine Mängelrechte nicht gefährden, sollte er dem Händler das Fahrzeug zur Überprüfung zur Verfügung stellen. Im Regelfall muss der Kunde das Fahrzeug hierfür zum Firmensitz des Händlers bringen. Im Gegenzug darf der private Endkunde einen Vorschuss auf seine Fahrt- bzw. Transportkosten verlangen.

Sobald der Kunde anbietet das Fahrzeug vorzuführen, sollte der Händler zügig reagieren. **Auch ohne ausdrückliche Fristsetzung tickt ab diesem Zeitpunkt die Uhr.** Der Händler muss – sofern sich ein Gewährleistungsfall bewahrheitet – innerhalb einer angemessenen Frist für Abhilfe sorgen. An der Frage, welcher Zeitraum im Einzelfall angemessen ist, entzündet sich

naturgemäß Streit.

Generell gilt: Der Kunde muss dem Händler die Zeit zugestehen, die dieser für die Reparatur bei objektiver Betrachtung aller Umstände benötigt. Es kommt also auf den **konkreten Einzelfall** an, wobei u. a. folgende Aspekte relevant sein können:

- **Art/Komplexität des Defekts:** Die Behebung eines Motorschadens dürfte mehr Zeit beanspruchen als der Austausch eines Klimakondensators.
- **Leistungsschwernisse des Händlers:** Händler hat keine eigene Kfz-Werkstatt, verzögerte Terminvergabe bei hoher Auslastung der Kfz-Werkstätten; Ersatzteile müssen noch beschafft werden; Instandsetzung kann nur durch Hersteller erfolgen (vgl. Software-Update Abgasskandal).
- **Kundeninteressen:** Besondere Eil- und Notfälle, in denen der Kunde dringend auf das Fahrzeug angewiesen ist.

In der anwaltlichen und gerichtlichen Praxis hat sich eingebürgert, dem Händler eine Frist von **14 Tagen** zu gewähren. Der BVfK plädiert für eine längere Standardfrist, da dieser Zeitraum für die gesamte Reklamationsbearbeitung regelmäßig zu kurz bemessen sein dürfte. In dieser Zeit muss die Verbringung des Fahrzeugs mit dem Kunden verabredet und organisiert

werden. Hierauf folgen – oft unter Einschaltung von Fremdwerkstätten mit langer Vorlaufzeit – die Prüfung der Reklamation und ggf. die Reparatur. Letztere kann jedoch erst erfolgen, wenn die benötigten Ersatzteile beschafft sind. Schließlich möchte der gewissenhafte Händler seine Arbeit nach erfolgter Reparatur noch überprüfen. Im Ergebnis dürfte diese Gemengelage dazu führen, dass Kundenreklamationen durchschnittlich nicht mehr innerhalb von 14 Tagen zu erledigen sind.

Ungeachtet der Frage, welche Frist dem Händler realistischere standardmäßig zugestanden werden sollte, ist für jeden Einzelfall anhand der angeführten Umstände zu bestimmen, wie lange der Händler für eine Reparatur brauchen darf. Deshalb sollte der Händler nach einer Mängelrüge keine Zeit verlieren und sofort tätig werden. Sofern sich abzeichnet, dass sich die Reparatur verzögert oder nicht fristwährend erledigt werden kann, sollte dies dem Kunden angezeigt und erklärt werden. Zudem ist der Händler gut beraten, die Verzögerungsgründe zu dokumentieren und bestenfalls zu belegen. Zurückhalten sollte man sich mit eigenen (konkreten) Fristangaben. Hier darf der Kunde erwarten, dass eine vom Verkäufer selbst geäußerte Frist auch angemessen sein wird.

Gewährleistungsrisiken beim Verkauf an Verbraucher ins Ausland

Damoklesschwert Gerichtsstand

Den Absatz durch internationale Verkäufe zu erhöhen kann oftmals lukrativ sein, solange es nicht zu einem Rechtsfall mit dem Käufer beispielsweise aufgrund eines Gewährleistungsfalls kommt. Spätestens dann stellt sich die Frage, wo geklagt wird und welches Recht überhaupt Anwendung findet. Hierbei gilt es zwei verschiedene Konstellationen zu unterscheiden. Den Verkauf an einen Kunden innerhalb der EU und außerhalb der EU.

Verkauf innerhalb der EU

Bei einem Verkauf an einen Verbraucher, welcher in einem EU-Land seinen allgemeinen Wohnsitz hat, bestehen einige Besonderheiten. So sieht die Rechtslage hier vor, dass ein Verbraucher die Klage entweder vor dem Gericht am Sitz des Vertragspartners, also des Händlers in Deutschland, oder des Ortes erheben kann, an dem er selbst seinen Wohnsitz hat. Somit bestünde beispielsweise für einen Pariser die Möglichkeit, in Paris gegen einen deutschen Händler zu klagen.

Anders stellt sich die Sachlage dar, wenn

ein Händler gegen den Verbraucher klagen will. Hierfür sieht das Gesetz vor, dass der Händler den Verbraucher allein an dessen Wohnsitz in dessen Wohnsitzland verklagen kann. Dies gilt auch dann, wenn der Verbraucher die Ware beim Händler vor Ort gekauft hat. Ein Fernabsatzgeschäft ist hierfür somit nicht erforderlich.

Abschließend wäre noch zu klären, welches Recht in einem solchen Fall Geltung erlangt. Trotz Harmonisierung der Verbraucherrechte innerhalb der EU gibt es noch vereinzelt Unterschiede der jeweiligen Länder. In einem solchen Fall greifen sogenannte Kollisionsregeln, die bestimmen, welches Recht anzuwenden ist. Als Grundregel gilt das Recht des Landes, in dem sich der Verkäufer befindet. Eine Ausnahme wird aber beim Verkauf an einen privaten Endkunden gemacht, so dass hier das Recht des Staates, in dem der Kunde seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat, zur Geltung kommt. Der private Endkunde kann zudem von einem Wahlrecht Gebrauch machen und sich für

das Recht des Landes, in dem der Verkäufer sitzt, entscheiden.

Verkauf in ein Drittland

Ähnlich kompliziert wird die Fallgestaltung, wenn der Fahrzeugverkauf mit einem privaten Endkunden aus einem Drittland abgewickelt werden soll. Hier gilt, dass das Mindestmaß an Rechten zwingend dem des heimischen Verbraucherrechts entsprechen muss. Ein ausländischer Verbraucher wird in einem drohenden Gerichtsverfahren somit sowohl durch das deutsche Verbraucherrecht, als auch durch das Verbraucherrecht des eigenen Drittlandes geschützt.

Händler sollten sich dieser Risiken bewusst sein. Im schlimmsten Fall droht ein Rechtsstreit in einem anderen Land unter Anwendung unbekanntes Rechts mit entsprechend hohem Zeit- und Kostenaufwand. Ein Prozess im Ausland kann neben den üblichen Gerichts- und Anwaltskosten mit zusätzlichen Kosten für Dolmetscher und An- und Abreise verbunden sein.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.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
 kanzlei@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
 Semmelweisstr. 12 • 99096 Erfurt
 Fon 0361 21423060
 referat-frenzel@fertig-frenzel.de
 www.fertig-frenzel.de


Zur Bagatellgrenze beim Unfallschaden

BGH vs. BVfK-Unfallbegriff



„Man kann alles verkaufen, muss es nur richtig beschreiben!“ - Diese BVfK-Maxime trifft insbesondere auf den Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen mit Vorschäden zu. Zwar führt nicht jede Beschädigung dazu, dass ein Fahrzeug als Unfallfahrzeug gilt, jedoch ist die Grenze für sog. „Bagatellschäden“ sehr eng zu ziehen.

Vorsicht mit dem Begriff „unfallfrei“ – Die Bagatellgrenze des BGH

Der erfahrene BVfK-Händler hütet sich aus guten Gründen davor, ein Gebrauchtfahrzeug uneingeschränkt als unfallfrei anzupreisen. Praktisch ist dem Händler nur selten die ganze Fahrzeughistorie so detailliert bekannt, dass er eine derart weitreichende Zusicherung verlässlich geben könnte. Rechtlich ist seine Ausgangslage schlicht ungünstig: Der BGH vertritt die Auffassung, die Aussage „unfallfrei“ dürfe nur dann getroffen werden, wenn das Fahrzeug höchstens „Bagatellschäden“ aufweist. Die Grenze für solche nicht offenbarungspflichtigen Schäden zieht der BGH dabei sehr eng:

„Als Bagatellschäden hat der Senat bei Personenkraftwagen nur ganz geringfügige, äußere (Lack-)Schäden anerkannt, nicht dagegen andere (Blech-)Schäden, auch wenn sie keine weiter gehenden Folgen hatten und der Reparaturaufwand nur gering war.“

Daraus wird deutlich, dass der Verkäufer eines Gebrauchtwagens nur in absoluten Ausnahmefällen die Unfallfreiheit mit vollkommener Sicherheit bescheinigen kann. Hiervon ist also – schon in der Werbung – regelmäßig dringend abzuraten!

BGH: Käufer darf beim Kauf eines Gebrauchtfahrzeugs grundsätzlich Unfallfreiheit erwarten

Leider ist auch der umsichtige BVfK-Händler, der auf den Begriff „unfallfrei“ verzichtet, nicht fein raus: Auch, wenn bezüglich der Unfalleigenschaft überhaupt nichts vereinbart wurde, darf der Käufer nach BGH-Rechtsprechung beim Kauf eines Gebrauchtfahrzeugs davon ausgehen, dass

das Fahrzeug keinen über einen „Bagatellschaden“ hinausgehenden Unfall erlitten hat. Zwar dürfte diese Entscheidung auf ältere Gebrauchtwagen nicht ohne Weiteres übertragbar sein. Junge Gebrauchtfahrzeuge jedoch, die vor Verkauf einen Vorschaden jenseits der Bagatellgrenze hatten, sind mangelhaft, sofern hierzu vom Verkäufer – mag es auch aus eigener Unkenntnis sein – nichts mitgeteilt wird.

Bagatellgrenze für Händler schwer greifbar – BVfK-Unfallbegriff als Auslegungshilfe

Die Definition des BGH zur Bagatellgrenze ist nicht trennscharf und muss im Einzelfall ausgelegt werden. Den Handel dürstet es nachvollziehbarerweise nach klaren Abgrenzungskriterien für die Entscheidung, ob die Vorbeschädigung unerheblich oder aber so gravierend ist, dass das Fahrzeug nicht noch als Unfallfahrzeug veräußert werden darf. Hierbei liegt der Gedanke nah, die Grenze anhand der entstandenen Reparaturkosten – soweit bekannt – zu bilden. Dagegen könnte sprechen, dass die Reparaturkosten von verschiedenen Faktoren (z.B. abweichende Stundenverrechnungssätze, Vertragswerkstatt oder freie, Original- oder Austauschteile) abhängen. Pauschale Abgrenzungen wie „Alles, was ins Blech geht“ mögen griffig sein, helfen aber nicht generell weiter.

Der BVfK bietet seinen Händlern und deren Kunden mit einer eigenen Definition des Bagatellschadens eine Auslegungshilfe an, die sich auch im BVfK-Vertrag für den Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen an private Endkunden findet. Dabei fließen mehrere Kriterien ineinander. Schäden, für deren Beseitigung Schweiß- oder Richtarbeiten erforderlich waren, sind stets erheblich. Als bloße Bagatellschäden, mit denen der Käufer rechnen muss, verbleiben nach BVfK-Auslegung

„leichtere Beschädigungen, die unter Umständen zu einer geringfügigen Wertminderung von nicht mehr als 300 Euro geführt haben, sowie deren Reparaturkosten lt. Gutachten die Grenze von 10 % des im Angebot geforderten Kaufpreises nicht überschritten haben.“

Hierdurch dürften die üblichen Spuren, die ein Fahrzeug im Laufe seiner Lebensdauer erfährt, berücksichtigt sein, ohne dass jemand glaubt, dass ein Unfall passiert ist.

Zum Video „Der rechtssichere Kauf und Verkauf von Unfallwagen“:



Vorsicht bei der Verwendung urheberrechtlich geschützter Bilder in der Werbung



Die werbliche Verwendung von Bildern, die nicht selbst erstellt wurden, birgt aufgrund der urheberrechtlichen Schutzrechte Gefahrenpotenzial. Das trifft nicht nur auf Lichtbilder zu, sondern lässt sich beispielsweise auch auf Werke der bildenden Kunst oder Logodesigns übertragen.

Grundsätzliches

Bildwerke unterliegen als persönlich geistige Schöpfungen urheberrechtlichem Schutz und dürfen ohne den Erwerb entsprechender Lizenzen nicht im Rechtsverkehr verwendet werden. Der Urheber muss also angefragt werden und in die Nutzung seines Werkes einwilligen. Bestenfalls wird ein Lizenzvertrag geschlossen, der auch die Reichweite der Veröffentlichung regelt, also beispielsweise die Verwendung in Print- oder Bannerwerbung erlaubt. Andernfalls mag der Rückgriff auf Open-Source-Bilddatenbanken helfen, deren zugrundeliegende AGB umfangreich regeln, in welchen Grenzen eine kostenlose Verwendung der Abbildungen zulässig ist. Beiden Varianten wohnt jedenfalls die Verpflichtung inne, den Urheber des Werkes zu nennen. Die Zuordnung von Bild und Namensnennung muss dabei eindeutig erkennbar und ohne technische Hürden zugänglich sein.

Lichtbildwerke - insbesondere Produktfotos

Bei Fotografien kann ggf. auf eine Lizenzvereinbarung verzichtet werden, nämlich wenn es sich rechtlich gesehen lediglich um ein „Lichtbild“ und nicht um ein „Licht-

bildwerk“ handelt, es dem Foto also schlicht an der geistigen Schöpfungshöhe fehlt. Hier sollte aber nicht vorschnell selbst geurteilt werden, da ansonsten Schadensersatz- und Unterlassungsansprüche des Urhebers drohen können. Ausreichend ist insoweit, dass b e s t i m m t e Lichtverhältnisse zugunsten des Ergebnisses aus-

genutzt oder Gegenstände besonders in Szene gesetzt werden, wovon bei herstellereitigen Fahrzeugbildern nahezu stets auszugehen sein dürfte.

Werke der bildenden Kunst

Wohl überlegt sollte die Einbindung von Kunstwerken auf eigenen Internetpräsenzen oder Social-Media-Auftritten sein, wie ein Fall verdeutlicht, in dem ein BVfK-Mitglied eine Karikatur zu Unterhaltungszwecken auf seiner Facebook-Präsenz veröffentlichte. Darauf sprang eine - laut Google - als „Abmahn-Anwältin“ bekannte Rechtsanwältin an, die dieses Verhalten im Namen des Künstlers beanstandete. Das Tragische an derartigen Fällen: Die von den Rechtsbeiständen verlangten Abmahngebühren übersteigen die Forderungen des Werkstoffschöpfers oftmals um ein Vielfaches. Hier wird mitunter Law-Business in Höchstform betrieben.

Herstellerlogos - die Berührung mehrerer Rechtsgebiete führt zu erhöhtem Risiko

Die Nutzung von Herstellerlogos zu Werbezwecken erfreut sich großer Beliebtheit. In markenrechtlicher Sicht kann der sogenannte „Erschöpfungsgrundsatz“ greifen, der besagt, dass das Recht an einer Marke erschöpft ist, sobald der geschützte und mit dem Markenrecht verbundene Gegenstand vom Hersteller erstmalig rechtmäßig in den Verkehr gebracht wurde. Dies dürfte auf nahezu sämtliche Fahrzeughersteller zutreffen. Zu beachten sind neben dem Markenrecht auch wettbewerbsrechtliche

Aspekte. Insoweit darf nicht der Eindruck entstehen, der Händler unterhalte eine besondere vertragliche Beziehung zum Hersteller. Aspekte, wie die Vertragsbeziehung zu anderen Herstellern, mit deren Logos gleichrangig erworben wird sowie die Bezeichnung als „Spezialwerkstatt“ dürften diesen Eindruck jedenfalls fördern. Auch urheberrechtlich tritt unter dem Markenrecht ähnelnden Bedingungen Erschöpfung ein. Auf Nummer sicher geht, wer sich eine Einwilligung des Urhebers und Markeninhabers einholt.

Primär finanzielle Interessen können Rechtsmissbrauch begründen

Verbände, wie der BVfK, die auf der Liste der qualifizierten Wirtschaftsverbände eingetragen sind, dürfen wettbewerbsrechtliche Ansprüche selbst verfolgen. Das ist jedoch die Ausnahme, bei Urheber- und Markenrechtsverstößen wird es meist der Markeninhaber sein, bei wettbewerbsrechtlichen Ansprüchen der Konkurrent, der die Ansprüche geltend macht. Und genau diese Person oder dieses Unternehmen muss eine Anwaltskanzlei als Mandantschaft gewinnen, um kostenpflichtig abmahnen zu dürfen. Dass dies die Tür zum Law-Business öffnet, liegt nahe, was in manchen Fällen zu einer Zusammenarbeit oder sogar zu einer Scheinfirmierung führt, die allein dem Zwecke dient, die Legitimation zur kostenpflichtigen Aussprache von Abmahnungen zu schaffen. Ist dies der Fall, liegt sogenannter „Rechtsmissbrauch“ nahe, der zur Unzulässigkeit der Abmahnung und mit dieser geltend gemachten Ansprüchen führen kann.

Kosten der Anspruchsverfolgung sind oftmals hoch

Meist wird in einschlägigen Angelegenheiten zur Abgabe einer Unterlassungserklärung aufgefordert, mit der ein Versprechen zur Zahlung einer Vertragsstrafe einhergeht, sollte wiederholt gegen Rechte des Rechteinhabers verstoßen werden. Doch bereits die Aufforderung zur Abgabe der Erklärung verursacht Kosten. Während diese sich im Urheberrecht nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz meist zwischen ca. 500 und 1.200 € bewegen, können sie im Markenrecht auch schon einmal an der 5.000 € - Grenze kratzen, ggf. gleichzeitig geltend gemachte Schadensersatzansprüche und fiktive Lizenzgebühren noch nicht berücksichtigt.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

Spezialisierung:
Steuerrecht
Flick Gocke Schaumburg

 Fritz-Schäffer-Straße 1 • 53113 Bonn
 Fon 0228 9594-0 • Fax 0228 9594100
 bonn@fgs.de • www.fgs.de

Wettbewerbsrecht
**Dr. Christian Vollkamn (merlekerpartner
rechtsanwälte PartG mbB)**

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 57

Arbeitsrecht
Marcus Gülpn (Rechtsanwälte Gülpn & Herzog)

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 57

Strafrecht
**Ulrich Kahlenborn (Bietmann Rechtsanwälte
Steuerberater PartmbB)**

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 61

Oldtimerrecht
**Dr. Götz Knoop (Rechtsanwaltskanzlei Knoop,
Albers)**

- 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

Werbung mit unwahren Endpreisen

BVfK erwirkt einstweilige Verfügung gegen uneinsichtigen Vertragshändler

Aus dem Mitgliederkreis wurde der BVfK auf das auffällige Angebot eines im Saarland ansässigen Renault- und Dacia-Vertragshändlers hingewiesen. Dieser bewarb einen Dacia Sandero zu einem konkurrenzlos günstigen Preis, der im Grunde keine Gewinnmarge mehr zugelassen hätte. Sowohl vom BVfK als auch vom beschwerdeführenden Mitglied des BVfK durchgeführte Testanfragen beantwortete der Händler mal mit dem Verweis auf besser ausgestattete Modellvarianten, mal sollte das beworbene Fahrzeug aber auch erhältlich sein, dann allerdings nur gegen Zahlung zusätzlicher Überführungskosten (ca. 900 €) sowie eines auch auf erneute Nachfrage nicht näher definierten „Auslieferungspakets“ (ca. 100 €).

Die Grundsätze von Preiswahrheit und Preisklarheit gebieten es, den korrekten Endpreis einschließlich all seiner obligatorischen Preisbestandteile anzugeben. Wer Fahrzeuge in den Börsen Mobile.de oder Autoscout24 anbietet, unterwirft sich

zudem dem vom BVfK initiierten „Kodex für den Fahrzeughandel im Internet“, der u.a. auf die geltende Rechtslage verweist und es als unzulässig erachtet, „ein Fahrzeug mit dem Hinweis „zzgl. Überführung“ anzubieten oder zu bewerben“. Einen solchen hielt der fragwürdig werbende Händler nicht einmal für erforderlich, sondern versteckte stattdessen die oben genannten Preisbestandteile, was die Unlauterkeit noch verstärkte.

Nachdem der BVfK eine darauf gestützte Abmahnung aussprach, meldete sich ein Rechtsbeistand des Händlers und stellte eine „unkomplizierte Lösung“ in Aussicht. Als nach dieser Ankündigung kein konkreter Vorschlag folgte und man sich auch nicht bereiterklärte, eine Unterlassungsverpflichtungserklärung abzugeben, sah sich der BVfK schlussendlich dazu angehalten, die wettbewerbswidrige Werbepraxis mittels einer beim zuständigen Landgericht erwirkten einstweiligen Verfügung zu unterbinden.

Abmahngefahr durch Nutzung von iFrames

– Wer haftet für fremde wettbewerbswidrige Inhalte?

Viele Händler arbeiten mit sogenannten iFrames, mit denen extern hinterlegtes Quellmaterial in die eigene Website eingebunden werden kann. Fahrzeugangebote von Online-Börsen beispielsweise können auf diese Weise einfach dargestellt werden, ohne dass sie etwa dupliziert und anschließend verlinkt werden müssten. Mitunter werden per iFrame Inhalte eingespielt, die vollständig von dritter Seite erstellt wurden. Man sollte sich daher regelmäßig der Frage widmen, wer haftet, wenn diese Inhalte wettbewerbsrechtlich zu beanstanden sind?

Im Wettbewerbsrecht gilt der Verschuldensunabhängigkeitsgrundsatz

Mitbewerbern oder abmahnbefugten Verbänden können aufgrund solcher Darstellungen Unterlassungsansprüche gegen denjenigen zustehen, der das iFrame auf seiner Internetseite einbindet, auch wenn dieser nichts von den fehlerhaften Angaben mitbekommt. Wettbewerbsrechtliche Unterlassungsansprüche bestehen verschuldensunabhängig. Wird eine Unterlassungserklärung abgegeben und schuldhaft dagegen verstoßen –

wobei im Falle der Wiederholung ein Verschulden vorausgesetzt wird, auch wenn dies nicht so in der Unterlassungserklärung festgehalten wurde – wird es regelmäßig darauf ankommen, ob der das iFrame einbindende Händler den Wettbewerbsverstoß hätte erkennen können.

Störerhaftung des iFrame-Erstellers?

Eine klassische Störerhaftung gibt es im Wettbewerbsrecht nicht, der Verursacher wird regelmäßig nicht selbst auf Unterlassung in Anspruch genommen werden können, wenn er nicht der Werbende ist. Allerdings kommt eine Haftung als Mittäter in Betracht, die dem in Anspruch genommenen die Möglichkeit eröffnet, sich zumindest teilweise schadlos zu halten, sofern es um die Geltendmachung von Vertragsstrafen- und Schadensersatzansprüchen geht. Die diesbezüglichen Voraussetzungen sind jedoch eher streng und die entsprechende Beweisführung dürfte selten leichtfallen. Bestenfalls kontrolliert man daher die Inhalte, die über das iFrame eingebunden werden und schaltet dieses bei Auffälligkeiten rechtzeitig ab, bis eine Klärung erfolgt ist.

Save-the-date

Der 17. Deutsche Autorechtstag wird im kommenden Jahr vom 18. – 19. März wieder auf dem Petersberg stattfinden.

Pkw-EnVKV – längst überfällige Umstellung von NEFZ auf WLTP und reduzierte Abmahngefahren

Information über Kraftstoffverbrauch, CO ₂ -Emissionen und Stromverbrauch i. S. d. Pkw-EnVKV	
Marke:	Kraftstoff:
Modell:	andere Energieträger:
Leistung:	Masse des Fahrzeugs:
Kraftstoffverbrauch	kombiniert: /100 km
	innerorts: /100 km
	außerorts: /100 km
CO₂-Emissionen	kombiniert: g/km
Stromverbrauch	kombiniert: kWh/100 km
<small>Die angegebenen Werte wurden nach vorgeschriebenen Messverfahren (§ 2 Nm. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der gegenwärtig geltenden Fassung) ermittelt. CO₂-Emissionen, die durch die Produktion und Bereitstellung des Kraftstoffes bzw. anderer Energieträger entstehen, werden bei der Ermittlung der CO₂-Emissionen gemäß der Richtlinie 1999/94/EG nicht berücksichtigt. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebotes, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.</small>	
<small>Hinweise nach Richtlinie 1999/94/EG: Der Kraftstoffverbrauch und die CO₂-Emissionen eines Fahrzeugs hängen nicht nur von der effizienten Ausnutzung des Kraftstoffs durch das Fahrzeug ab, sondern werden auch vom Fahrverhalten und anderen nichttechnischen Faktoren beeinflusst. CO₂ ist das für die Erderwärmung hauptsächlich verantwortliche Treibhausgas. Ein Leitfaden für den Kraftstoffverbrauch und die CO₂-Emissionen aller in Deutschland angebotenen Personenkraftfahrzeugmodelle ist unentgeltlich an jedem Verkaufsort in Deutschland erhältlich, an dem neue Personenkraftfahrzeugmodelle ausgestellt oder angeboten werden.</small>	
CO₂-Effizienz	Auf der Grundlage der gemessenen CO ₂ -Emissionen unter Berücksichtigung der Masse des Fahrzeugs ermittelt.

Das Bundeswirtschaftsministerium hat einen Entwurf zur Überarbeitung der Pkw-EnVKV vorgelegt, zu dem auch der BVfK angehört wurde. Die bereits vor Jahren in der Praxis erfolgte Umstellung des Messverfahrens von NEFZ („Neuer Europäischer Fahrzyklus“) auf das realitätsnähere WLTP-Verfahren („Worldwide Harmonised Light-Duty Vehicles Test Procedure“), bei dem spezifische Sonderausstattung berücksichtigt wird und für das strengere Testbedingungen herrschen, die i.d.R. zu höheren Verbrauchswerten führen, ist damit nun endlich auch im Gesetz angekommen. Daneben bringt die längst überfällige Novelle aber auch noch eine ganze Reihe für den Handel als positiv zu bewertende Neuerungen mit sich.

Verzögerung sorgt für Informations-Chaos bei Verbrauchern und erhöht Abmahnrisiko für den Handel

Natürlich geht es nach Sinn und Zweck des Gesetzes in erster Linie um die Wahrung der Verbraucherinteressen, allerdings lassen die vergleichsweise einfach aufzuspürenden Zuwiderhandlungen die Kassen entsprechender Abmahnvereine klingeln. Der BVfK hat das Wirtschaftsministerium nicht zuletzt deshalb mehrfach zum Tätigwerden animiert, das Thema beim Deutschen Autorechtstag konsequent

platziert und ist schließlich sogar aktiv auf potenzielle Anspruchssteller zugegangen. Auf diese Weise konnte wohl Schlimmeres verhindert werden, denn die vom Wirtschaftsministerium empfohlene Übergangsregelung, die inzwischen gelebte Praxis zu sein scheint, wirkt nicht konsequent zu Ende gedacht.

Die Vergangenheit zeigt Geschehenes, die Zukunft, ob man daraus gelernt hat.

Statt jedoch Vergangenes und Gegenwärtiges zu kritisieren, soll der Blick auf das gelenkt werden, worauf man sich einstellen darf, wenn die Verordnung so in Kraft tritt, wie sie dem BVfK im Entwurf vorliegt:

1. Der Gesetzgeber schlug in einer zurückliegenden Verbändekonsultation im Hinblick auf Online-Werbung vor, dass **es keinen Verstoß gegen die Verordnung darstellen soll, wenn die Sichtbarkeit der Pflichtangaben durch technische Systeme der Diensteanbieter ohne Zutun des Händlers verhindert wird.** Das wurde vom BVfK damals ausdrücklich befürwortet und ist auch in den endgültigen Gesetzesentwurf übernommen worden.

2. Dieser geht aber sogar noch einen Schritt weiter. Zwar müssen die Pflichtangaben leicht erkennbar erscheinen, sobald Angaben zur Motorisierung

gemacht werden. **Bei Online-Werbung soll es aber zukünftig ausreichen, wenn der Verbraucher die Angaben mit einem Klick über eine verlinkte Informationsseite abrufen kann.**

3. Ferner erfolgt im Zuge der Gesetzesnovelle die Klarstellung, dass **von einem Verkaufsort nicht mehr auszugehen ist, wenn der Ort baulich oder in anderer Weise abgetrennt und so gekennzeichnet ist, dass er für jeden Kunden erkennbar nicht der Ausstellung dient.**

Nicht alles, was konkretisiert wird, ist aber zu begrüßen und so kritisiert der BVfK an dieser Stelle ausdrücklich, dass es dem Verbraucher durchaus zuzumuten ist, allein anhand von Hinweisschildern, ggf. gepaart mit einem Absperrband oder ähnlich auffällender Kennzeichnung, zu erkennen, dass die so markierten Fahrzeuge nicht zum Verkauf angeboten werden sollen, denn der verlangte Aufwand steht in keinem Verhältnis zum Bedürfnis, den Verbraucher aktiv durch körperliche Vorrichtungen von der Wahrnehmung etwaig platzierter Lagerfahrzeuge auszuschließen.

Was jedoch in dem Zusammenhang als positiv bewertet werden kann, ist die Klarstellung, dass **kurzzeitig zum Weitertransport abgestellte oder gerade angelieferte Fahrzeuge nicht der Kennzeichnungspflicht unterliegen.** Zu begrüßen wäre es sicherlich, wenn die unbestimmten Begriffe „kurzzeitig“ und „gerade angeliefert“ noch näher konkretisiert würden.

4. Außerdem begrüßenswert ist, dass bereits veröffentlichte **(Archiv-) Werbung ohne Anpassung bestehen bleiben dürfen soll.**

Es bleibt zu hoffen, dass die für den Handel positiven Aspekte in die Endfassung übernommen und die kritikfähigen Bestandteile korrigiert werden, wofür sich der BVfK und andere Handelsverbände eingesetzt haben und weiterhin einsetzen werden. Für die vollständige Stellungnahme des BVfK den QR-Code am Ende des Artikels scannen.

Die Verordnung sollte möglichst zeitnah in Kraft treten, damit die anhaltende Rechtsunsicherheit beseitigt wird.



Wie weit reicht der Schutz einer Marke? Porsche und die Abmahnkanzlei UNIT4 IP treiben es nach Ansicht der BVfK-Rechtsabteilung auf die Spitze

Markenrechtlicher Schutz ist wichtig. Von ihm profitieren nicht nur Hersteller: Auch ein freier Händler kann sein Logo (Bildmarke), seine individuelle Wortschöpfung (Wortmarke) oder eine Kombination aus beidem (Wort-/Bildmarke) schützen lassen und so ein Alleinstellungsmerkmal schaffen, das kein im selben Segment tätiges Unternehmen kopieren darf.

Die Rechtslage

Das Angebot der Replika lässt sich kurz abhaken: Nach dem markenrechtlichen Erschöpfungsgrundsatz darf eine Marke, wie eingangs erwähnt, nur dann beworben werden, wenn die mit ihr versehene Ware mit dem Willen des Herstellers in den Markt eingeführt wurde. Das trifft auf Nachbauten, auf denen meist ohne Zustimmung

anderen Herstellers angebracht werde.

- In einem einstweiligen Verfügungsverfahren einen ähnlich gelagerten Fall betreffend sei man dieser Ansicht bereits gefolgt.

Der BVfK wandte daraufhin u.a. Folgendes ein:

- Soweit auf die Verbindung mit dem Fahrzeug abgestellt wird, lassen die Abmahnenden außer Acht, dass die blickfangmäÙig hervorgehobene und fettgedruckte Überschrift „Volkswagen Golf“ lautet, das vermutlich bekannteste aller hierzulande zugelassenen Fahrzeuge. Lediglich in der nachgelagerten, weniger hervorgehobenen Anzeigenüberschrift wird darauf hingewiesen, dass am Fahrzeug „Porsche-Felgen“ angebracht sind. Auf den Bildern ist das Fahrzeug zudem eindeutig als VW Golf identifizierbar; das Porsche Wappen auf den Felgen hingegen ist so klein, dass es kaum auffällt.

- Darüber hinaus wäre es nach Darstellung der Gegenseite nicht möglich, Bereifung oder sonstiges durch eine Marke gekennzeichnetes Zubehör von Drittanbietern an einem Fahrzeug anzubringen, ohne dass der adressierte Verkehr davon ausgehen könnte, das Fahrzeug stamme insgesamt von diesem Drittanbieter.

- Der Sachverhalt aus der zitierten Entscheidung des Reichsgerichts ist nicht vergleichbar. Ein Heizkissen hat regelmäßig keine vom Verkehr einem bestimmten Hersteller zugeordnete Form. Anders im Automobilssektor, wo nichts mehr als die Form das Produkt eindeutig prägt und dem Verkehr eine Zuordnung ermöglicht. Ein als VW Golf beschriebenes und abgebildetes Fahrzeug dürfte von niemandem ernsthaft als Fahrzeug der Marke Porsche identifiziert werden.

- Ein einstweiliges Verfügungsverfahren bietet nur vorläufigen Rechtsschutz. Die Gegenseite wird meist gar nicht angehört. Vielmehr wird die Rechtslage im anschließenden Hauptsacheverfahren umfassend erörtert. Die Entscheidung hat daher kaum Bedeutung, selbst wenn ein vergleichbarer Fall vorläge.

Markenschutz ist sinnvoll und wichtig, hat aber Grenzen. Diese sind nach unserer Auffassung im geschilderten Fall eindeutig überschritten. Hier scheint es vornehmlich darum zu gehen, den Streitwert und damit die Abmahnkosten hochzutreiben, sei es als Druckmittel oder zur eigenen Bereicherung.



GroÙe Aufregung wegen der weniger begehrten „Telefonscheiben“ von Porsche aus den 1980ern.

Jedoch unterliegt das Recht an der eigenen Marke dem sog. „Erschöpfungsgrundsatz“, der u.a. besagt, dass eine vom Markeninhaber willentlich in den Verkehr gebrachte, mit einer Marke gekennzeichnete Ware von anderen vertrieben und beworben werden darf.

Porsche-Felgen auf VW-Golf – Der Sachverhalt

Dies vorangestellt, sei folgender Fall geschildert: Ein BVfK-Mitglied bot im Wege der Vermittlung einen VW Golf auf einer gängigen Online-Plattform an. Auf den Bildern war eindeutig ein VW Golf zu erkennen, an dem jedoch Felgen des Herstellers Porsche angebracht waren. Darauf wies der Anbieter auch in der Angebotsüberschrift hin.

An dem Umstand störte sich Porsche allerdings und wies die der BVfK-Rechtsabteilung inzwischen bekannte Kanzlei „UNIT4 IP“ an, den Händler abzumahnern. Gleichzeitig störte man sich herstellerseitig an dem Inserat einer Porsche Replika, die als solche gekennzeichnet war.

Den Streitwert sah die Kanzlei bei 300.000 €, sodass sich die anwaltlichen Abmahngebühren auf 4.273,41 € beliefen.

des Herstellers dessen Logo angebracht wird, in den seltensten Fällen zu.

Spannender ist die Frage, ob man Porsche-Felgen am Fahrzeug eines anderen Herstellers anbringen und auf diese Weise bewerben darf. „Warum nicht?“, werden Sie sich sicherlich fragen. Schauen wir uns zunächst die **Argumentation der Gegenseite** an:

- Nach Ansicht von Porsche und der Kanzlei UNIT4 IP deshalb nicht, weil durch die Bewerbung der Porsche-Felgen in der Angebotsüberschrift hinter der Bezeichnung „Volkswagen Golf GTI“ der Bekanntheitsgrad der Marke Porsche ausgenutzt werde.

- Der Verkehr könne das Angebot aufgrund der unterschiedlichen Markenkennzeichnungen (VW-Emblem u. Porsche-Wappen auf den Felgen) so verstehen, als stamme das Fahrzeug insgesamt vom Hersteller Porsche.

- Zur Begründung bezog man sich außerdem auf eine Reichsgerichtentscheidung von 1930: Danach liege eine Markenrechtsverletzung vor, wenn an dem Heizkissen eines Herstellers der mit dem Logo gekennzeichnete Drehregler eines

Risiken bei EU-Nettowarenlieferungen vermeiden: Die Gelangensbestätigung ist der wichtigste Belegnachweis!

Gelangensbestätigung

Anlage 1 zum Umsatzsteuer-Anwendungserlass (zu Abschnitt 6a.4)
Muster einer Gelangensbestätigung im Sinne des § 17a Abs. 2 Nr. 2 UStDV

Bestätigung über das Gelangen des Gegenstands einer innergemeinschaftlichen Lieferung in einen anderen EU-Mitgliedstaat (Gelangensbestätigung)

(Name und Anschrift des Abnehmers der innergemeinschaftlichen Lieferung, ggf. E-Mail-Adresse)

Hiermit bestätige ich als Abnehmer, dass ich folgenden Gegenstand 1) / dass folgender Gegenstand 2) einer innergemeinschaftlichen Lieferung

(Menge des Gegenstands der Lieferung)

(handelsübliche Bezeichnung)

(bei Fahrzeugen zusätzlich die Fahrzeug-Identifikationsnummer)

im

(Monat und Jahr des Erhalts des Liefergegenstands im Mitgliedstaat, in den der Liefergegenstand gelangt ist, wenn der liefernde Unternehmer den Liefergegenstand befördert oder versendet hat oder wenn der Abnehmer den Liefergegenstand versendet hat)

(Monat und Jahr des Endes der Beförderung, wenn der Abnehmer den Liefergegenstand selbst befördert hat)

in / nach 1)

(Mitgliedstaat und Ort, wohin der Liefergegenstand im Rahmen einer Beförderung oder Versendung gelangt ist)

erhalten habe / gelangt ist 1).

(Datum der Ausstellung der Bestätigung)

(Unterschrift des Abnehmers oder seines Vertretungsberechtigten sowie Name des Unterzeichnenden in Druckschrift)

1) Nichtzutreffendes streichen.

Die Zeiten des großen Steuerskandals, bei dem die deutsche Finanzverwaltung den durch grenzüberschreitenden Umsatzsteuerbetrug in Milliardenhöhe entstandenen Schaden durch willkürliches und vereinzelt sogar rechtsbeugendes Vorgehen auch gegen ordentlich und seriös agierende Unternehmen zu minimieren versuchte, sind glücklicherweise vorbei. Dennoch kann die Lehre aus diesem dunklen Kapitel der deutschen Steuergeschichte für jeden Unternehmer, der innergemeinschaftlich handelt, nur lauten, dass in der Anbahnung, Durchführung und Dokumentation dieser Geschäfte sehr sorgfältig gearbeitet werden muss. Die **Gelangensbestätigung** als Nachweis für das Gelangen des Fahrzeugs ins übrige Gemeinschaftsgebiet spielt dabei eine zentrale Rolle.

Die Finanzverwaltung hat ein Muster einer Gelangensbestätigung entworfen und veröffentlicht. Dieser Vordruck ist allerdings nicht an allen Stellen leicht verständlich. Deswegen sei auf folgende Punkte hingewiesen:

1. FIN eintragen

Keine Probleme sollte es an diesem Punkt geben. Bei der innergemeinschaftlichen Lieferung von Fahrzeugen muss auf der Gelangensbestätigung die FIN vermerkt werden.

2. Angaben zum Zeitpunkt des Erhalts/ des Endes der Beförderung des Fahrzeugs

Diese beiden Rubriken sind trotz der Hinweise auf dem Muster vielen Anwendern nicht klar. Es wird offenbar nicht ausreichend deutlich, dass beide Rubriken alternativ zu verstehen sind. Es ist also immer nur eine Reihe auszufüllen. Wer in einer Gelangensbestätigung in beiden Feldern Eintragungen vornimmt, kann sich dem Vorwurf der Widersprüchlichkeit ausgesetzt sehen. Dies mag im schlimmsten Fall dazu führen, dass die Finanzverwaltung die Gelangensbestätigung nicht als tauglichen Belegnachweis akzeptiert.

Der Anwender muss hier die Frage beantworten, wie das Fahrzeug transportiert wird. Die untere Reihe ist für Fälle vorgesehen, in denen der Abnehmer das Fahrzeug ohne Einschaltung einer Spedition selbst beim Verkäufer abholt. Die obere Reihe ist in allen anderen Konstellationen (Fahrzeug wird durch den Verkäufer selbst oder eine – gleich von wem beauftragte – Spedition befördert) auszufüllen.

In beiden Fällen genügt die Angabe des Monats und des Jahres. Ein exaktes Datum wird an dieser Stelle nicht verlangt.

3. Datum der Ausstellung und Unterschrift des Abnehmers/ Vertretungsberechtigten

Diese Felder sind vom Abnehmer auszufüllen, nachdem er das Fahrzeug entweder selbst ins übrige Gemeinschaftsgebiet gebracht hat oder es ihm dort übergeben worden ist.

Selbst wenn bereits weiter oben in der Gelangensbestätigung unter den zuvor aufgezeigten Punkten ein konkretes Datum zum Zeitpunkt des Erhalts/des Endes der Beförderung des Fahrzeugs angegeben worden ist, wäre es hochriskant, das Feld „Datum der Ausstellung der Bestätigung“ frei zu lassen.

Nach Erhalt der Gelangensbestätigung empfiehlt sich eine Überprüfung der Unterschrift. Sollte ersichtlich nicht der Abnehmer oder ein im Handelsregister eingetragener Vertretungsberechtigter unterzeichnet haben, dürfte die Gelangensbestätigung im Streitfall wenig wert sein.

Wer sich weniger Gedanken über etwaige Fehler beim Ausfüllen der Gelangensbestätigung machen möchte, mag sich des BVfK-eigenen DMS AAgent24 bedienen. Dort kann zu jedem angelegten Fahrzeug eine Gelangensbestätigung generiert werden. Der Händler wird durch den Ausfüllprozess geleitet.

Resümierend sei nochmals daran appelliert, dass die vom Abnehmer vorgelegten Nachweise für das Gelangen des Fahrzeugs ins übrige Gemeinschaftsgebiet mit der erforderlichen Sorgfalt überprüft werden. Schließlich trifft den Verkäufer das Risiko, dass die Finanzverwaltung die mögliche Steuerbefreiung wegen fehlender oder unvollständiger Nachweise versagt. Es droht dann die nachträgliche Festsetzung von Umsatzsteuer für diese Geschäfte. Absolut empfehlenswert ist in diesem Zusammenhang der Einbehalt einer Sicherheitsleistung in Höhe der Umsatzsteuer, die dem Abnehmer zurückerstattet wird, sobald dieser alle benötigten Nachweise vollständig erbracht hat.

Zu diesem Zweck hat der BVfK für innergemeinschaftliche Lieferungen eine erklärende Broschüre und für die praktische Anwendung eine Checkliste entwickelt. Die BVfK-Checkliste führt systematisch durch den gesamten Geschäftsprozess und gibt eine Orientierungshilfe, die das steuerliche Risiko bei der Inanspruchnahme der Steuerbefreiung minimieren soll. Beide Dokumente können im BVfK-Shop zum Preis von 25 EUR zzgl. MwSt. bestellt werden. Für BVfK-Mitglieder sind sie im Mitgliedsbeitrag enthalten und stehen im Mitgliederbereich der BVfK-Webseite zum Download bereit.

Kommen, sehen, finden!

Auktionen
für den
Kfz-Handel



Finden Sie Auswahl und Qualität

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.

Registrieren Sie sich jetzt kostenlos auf www.autobid.de und behalten Sie so Ihren Einkaufserfolg im Auge. Jetzt kostenlos registrieren!

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



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG



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

Ihre Händler-Neuwagenvermittlungsplattform
mit Rabatten bis zu 40%

UNSERE ARGUMENTE FÜR IHREN ERFOLG:

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



*Wir sprechen
Auto!*

Jetzt
kostenlos
anmelden:
acd-mobil.de

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



BASIS 0,00 €

- ACD-Neuwagenplattform mit 32 Marken zu Top-Konditionen
- Online-Vermittlungsvertrag mit individueller Provisionsgestaltung
- keine Mindestlaufzeit

Unser Vermittlungsportfolio:



Mit Kurzzulassungen zu nahezu unschlagbaren Preisen!