

motion

DAS MAGAZIN DER AUTOHÄNDLER

33. AUSGABE, JAHRGANG 2025
Schutzgebühr: 5,- Euro



1975 1981 1990 2000 2025

5 JAHR ZEHNTE freier Kfz-Handel



1975: DER EU-NEUWAGENHANDEL NIMMT FAHRT AUF

1981: MERCEDES-HYPE IN DEN USA

1990: ENDE DER DDR MANGELWIRTSCHAFT: DIE WESTAUTOS ROLLEN NACH OSTEN

2000: MIT DEM BVFK IN EIN NEUES ZEITALTER DES AUTOHANDELS

2025: EIN VIERTELJAHRHUNDERT BVFK UND ÜBER 1000 MITGLIEDER SIND EIN GRUND ZUM FEIERN

BvFK · Bundesverband freier Kfz-Händler · Bundeskanzlerplatz 5 · 53113 Bonn

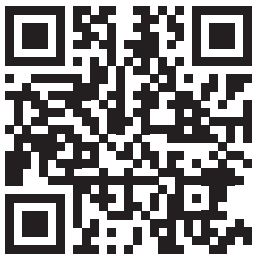


automotive cloud solution

DEINE BRANCHENEXPERTEN FÜR

- FAHRZEUG- UND LEADMANAGEMENT
- WORKFLOW MANAGEMENT FÜR ANKAUF UND VERKAUF
- AUTOHAUS WEBSITE
- FAHRZEUGSHOP
- SEO, SEA & SOCIAL MEDIA

JETZT TESTEN

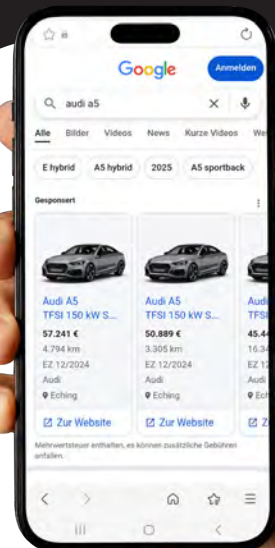


Google
VEHICLE ADS



AUTOS SCHNELLER
VERKAUFEN

NEU!



BACKUP





Sehr geehrte *motion*-Leserinnen und -Leser,

die Zeiten sind aus vielen Gründen unruhig, wenn nicht gar instabil. Da sich schlechte Nachrichten besser verkaufen lassen als gute, hieß es früher: „*die Stimmung ist schlechter als die Lage!*“. Heute scheint es umgekehrt zu sein. Nicht nur die Wetterfrösche, auch viele Wirtschaftsvertreter malen apokalyptische Bilder. Ja, die Rede vom Niedergang der deutschen Automobilindustrie ist verführerisch, fast schon omnipräsent. Doch sie ist falsch. Was sich derzeit in der deutschen Schlüsselindustrie abspielt, ist kein Todeskampf, sondern eine tiefgreifende Transformation, die über die Zukunft eines ganzen Landes entscheiden wird. Hohe Kosten, schwache Nachfrage, starker Wettbewerb – die Liste der Herausforderungen ist lang. Bleibt die Branche stehen, droht der Abstieg vom stolzen Autoland zur bloßen Industrieprovinz. Nun braucht es Mut zu harten Schnitten und eine glasklare Agenda, um die Krise als Chance zu begreifen.

Eine Kernschmelze in der Wertschöpfungskette. Seit 2019 fielen in der Autoindustrie über 100.000 Arbeitsplätze weg, allein 50.000 zwischen Juli 2024 und Juni 2025. Elektroautos sind weniger aufwendig zu bauen, benötigen weniger Personal – ganze Motorenwerke verlieren ihre Daseinsberechtigung. Bis 2035 könnten weitere 190.000 Jobs verschwinden. Das alte Paradigma „mehr Stückzahlen = mehr Profit“ ist tot.

Versäumnisse und eine Kultur der Beharrlichkeit. Manager der „Generation Bleifuß“ verschliefen die Elektrifizierung. Während Tesla schon 2012 ein Massen-E-Auto präsentierte, brauchten Volkswagen und Mercedes zehn Jahre. Der ehemalige Daimler-Boss Dieter Zetsche verkaufte sogar seinen Tesla-Anteil, überzeugt, die Zukunft liege im Verbrenner. Gleichzeitig belasteten hohe Energiekosten, Bürokratie und Lohnnebenkosten den Standort. VDA-Präsidentin Müller beklagt sinkende Wettbewerbsfähigkeit, Mercedes-Chef Källenius warnt vor Deindustrialisierung.

Hinzu kommt **Skepsis im Inland:** Überteuerte Leasingrückläufer und Angst vor dem Batterie-Exitus bremsen das Geschäft mit gebrauchten Stromern. Die späte Rache einer subventionsgetriebenen Preisspirale. Nach überstandener Entziehungskur aus dem Paradies der 0%-Rabatte landen nun die Neuwagenpreise auf dem Boden der Markt-Tatsachen. Gleichzeitig verbessern sich Qualität und Reichweite. Es ist Käuferzeit.

Schrumpfen als Überlebensstrategie. VW-Chef Blume setzt auf die längst überfällige Schrumpfkur. 35.000

Stellen sollen bis 2035 gestrichen werden. Zum Vergleich: VW beschäftigt 680.000 Mitarbeiter für neun Millionen Fahrzeuge, Toyota produziert elf Millionen mit knapp der Hälfte – und doppelter Rendite. Unterausgelastete Werke gefährden die Profitabilität, Schließungen sind unausweichlich.

In China erscheinen alle zwei Jahre neue Modelle, doppelt so schnell wie in Deutschland. Chinesische E-Autos kosten dort oft 15.000 bis 20.000 Euro, deutsche selten unter 40.000. Doch Experten sind überzeugt: Mit schnelleren Prozessen könnten auch deutsche Hersteller mithalten.

Stärken: Hardware, Marken, Liquidität. Trotz allem stammen sieben von zehn in Deutschland verkaufte Elektroautos von hiesigen Herstellern. Chinesische Marken spielen in Europa bisher eine Nebenrolle. Deutschland bleibt zweitgrößter Produktionsstandort weltweit. Zudem verfügen VW, Mercedes und BMW über starke Marken und prall gefüllte Kassen: Mercedes hat 33 Milliarden Euro Liquidität im Industriegeschäft, VW 28,4 Milliarden.

Bei Software sind andere voraus, doch in Hardware ist Deutschland Weltklasse. Der Weg führt über Partnerschaften und eine weitere Verlagerung von Produktionen ins Ausland, während der teure Standort Deutschland sich verkleinern muss.

Eine Agenda 2030 für das Autoland: Weniger Subventionen für Käufer, stattdessen ein Transformationsfonds für Qualifizierung, Verlagerung und Werksschließungen. Nur stabile Rahmenbedingungen sichern Wettbewerbsfähigkeit – unabhängig von Regierungswechseln.

Mit langem Atem, klugen Entscheidungen und etwas Selbstbewusstsein kann Deutschland auch in zehn Jahren noch Autoland sein. Noch ist alles offen. Vielleicht erleben nicht die europäischen, sondern die chinesischen Hersteller bald ihren „Detroit-Moment“.

Die Autoindustrie steht nicht vor ihrer Beerdigung, sondern vor einem Boxenstopp: Ballast raus, neu auftanken. Das E-Auto bleibt, doch auch mit Verbrennern wird weiterhin Geld verdient. Für freie Händler heißt das: flexibel bleiben. Denn die Kleinen profitieren, während große Tanker nur schwer Kurs ändern. Wie der BVfK die Freiheit und Unabhängigkeit seiner Mitglieder mit modernen digitalen Lösungen, hoher Rechtskompetenz, klugen Strategien und guten Partnerschaften fördert, lesen Sie in dieser neuen Ausgabe der *motion*, ebenso wie die spannende Geschichte eines halben Jahrhunderts freien Autohandels, für dessen goldene Anfangszeit der 107er Mercedes auf dem Titelbild in besonderer Weise steht.

Gute Erkenntnisse und alles Gute für den Autohandel!

Ansgar Klein

Geschäftsführender Vorstand / Präsident BVfK e.V.



Ein Vierteljahrhundert BVfK

Die Weichen für die Zukunft sind gestellt.

Seite 10



Der Mobilitätswandel verlangt

kluge Lösungen. Der BVfK beseitigt die Batterieangst

Seite 6



Künstliche Intelligenz

Eine Revolution auch im Autohandel?

Seite 28

5	Who is Who	36-37	Interview mit DAT-Geschäftsführer Jens Nietzschmann
6-8	Ja zum Mobilitätswandel!	38	Liquidität schnell und unkompliziert
10-11	BVfK-Jubiläumskongress 2025	40-41	BVfK-Digital
12-14	5 Jahrzehnte freier Kfz-Handel	42-43	Fragwürdiges
16-17	BVfK 2.0	44-45	Mitgliedernews
18	Branchennews	46-47	Der BVfK
20-22	Veranstaltungen	48-50	BVfK-Händlerportraits
23	EU-Neuwagenhandel in Turbulenzen	51	Bürokratie
24	Zustandsnoten für Oldtimer	52-52	Brisantes
25	Das BVfK-Garantiesystem - jetzt mit HV-Batteriemodul	54-55	18. Deutscher Autorechtstag
26	BVfK-Jahresumfrage 2025	56-57	Urteile
27	Kfz-Zulassung - Probleme ohne Ende, oder ein Ende der Probleme?	58-61	Kaufrecht
29	Kfz-Internet - Partnerschaft auf Augenhöhe, oder Diktat der Stärke?	62	Werbung mit Sternen und Kundenbewertungen
30	BVfK-Legal	63	KBA-Rückruf = Gewährleistungsfall?
31	Freier Autohandel - stark, unabhängig, zukunftsfähig	64	Rechtssicherheit beim Vermittlungsgeschäft
32	Qualitätssiegel „BVfK-Qualitätshändler“ bei Autoscout24.	66	Tricks mit Billig-Finanzierung
34-35	Qualitäts-Autohändler	67-68	Wettbewerbsrecht
		69	Neue Bürokratie
		70	Steuerrecht

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

Auflage: 7.000, der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten · Satz: Elmar Elberskirch · Druck: Messner Medien GmbH

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

ADAC – AHB – Allcardealers – audaris – Autobid – Autoscout24 – Bezahl.de – EAIVT – ELN – DAT – DEKRA – DEUVET – Deutscher Autorechtstag – Deutscher Verkehrsgerichtstag – e.Consult – Gothaer Allgemeine Versicherung – GSG Garantie-Service – GGG – GTÜ – HaCoBau – IMTF – KFZ-Pfandkredithaus Wittlich – mobile.de – Santander Consumer Bank – SECONTEC – TÜV Rheinland – Wettbewerbszentrale – ZDK

Dr. Ekkehard Pott

Präsident DEUVET

Dr. Ekkehard Pott bringt seit Ende März 2025 als neuer Präsident frischen Wind in den DEUVET. Der bereits 2014 als Ingenieur mit den meisten VW-Patenten (> 100) ausgezeichnete Motorenentwickler blickt u.a. auf drei Jahrzehnte Entwicklungsarbeit an Verbrennungsmotoren mit immer geringeren Emissionen zurück. > s.S. 16



Prof. Dr. Ansgar Staudinger

Präsident VGT und ART

„Der BVfK hat durch viele Jahre ein Expertenwissen gewonnen, ist aber jung geblieben und hält mit technischen Entwicklungen, neuen Angebotsstrukturen im Vertrieb ebenso Schritt wie bei Veränderungen rechtlicher Rahmenbedingungen.“ > s.S. 20



Guido Kutschera

DEKRA-Deutschlandchef

„Die kontinuierliche Professionalisierung des Gebrauchtwagengeschäfts ist in neuem Maß auf die Arbeit des BVfK zurückzuführen.“ > s.S. 18



Michael Schreiner

BVfK-Händler der 1. Stunde

Michael Schreiner steht stellvertretend für die BVfK-Mitglieder der ersten Stunde. Das 1992 gegründete Unternehmen praktiziert erfolgreich die BVfK-Qualitätsstandards. > s.S. 22



Enzo Damiano

Qualitäts-Autohändler 2025

Eine von vielen positiven Kundenstimmen: „Wir sind sehr begeistert. Herr Damiano hat jede Frage die wir ihm gestellt haben bis ins kleinste Detail beantwortet. Er ist ein sehr ehrlicher Autoverkäufer zuverlässig und zuvorkommend. Wir würden jederzeit wieder dort ein Auto kaufen. Sehr zu empfehlen.“ > s.S. 34



Who is Who

Aydin, Murat – Cars & style by Ay, Dillenburg	34
Ball, Wolfgang – Vorsitzender Richter am BGH a.D., Vorstandsmitglied des Deutschen Autorechtstags	42
Belfanti, Marco – President EAI VT	11
Buchali, Diana – Geschäftsführerin AHB Autohandel-Bedarf GmbH	66
Budde, Carsten – Budde Automobile GmbH, Warstein-Belecke	20
Damiano, Enzo – Enzo Damiano Automobile, Tuttlingen	5, 34
Dilchert, Ulrich – Geschäftsführer ZDK e.V.	17
Donnerbauer, Anton – Geschäftsführer TOHA Automobil-Vertriebs GmbH	60
Finder, Sebastian – KFZ-Finder, Kall-Krekel	34
Flor, Michael – Carnona, Rabenau	34
Frei, Thorsten – Bundesminister für besondere Aufgaben, Chef des Bundeskanzleramtes im Kabinett Merz	22
Göçer, Emrah – EXmobile.de, Albstadt	34
Gorski, Roman – Triebwerk e.K., Duisburg	45
Hamacher, Markus – Geschäftsführender Gesellschafter ELN Systems GmbH, BVfK-Verwaltungsratsmitglied	10, 24
Jänig, Torsten – Geschäftsführer ACD-Mobile.de	53
Juntermann, Marc – Autohaus Juntermann, Korschbroich; BVfK-Verwaltungsratsmitglied	45
Knoll, Jan – Geschäftsführender Vorstand MOTO0 eG	10, 43
Knoop, Dr. jur. Götz – FFachanwalt Verkehrsrecht / Spezialist Oldtimerrecht, Sprecher des BVfK-Oldtimerreferats	51
Kutschera, Guido – Vorsitzender der Geschäftsführung DEKRA Automobil GmbH	5, 18
Kynast, Maik – Bereichsleiter Vertrieb Mobilität, Santander Consumer Bank AG	38
Lehmann, Mark – Vertriebsvorstand der Auktion & Markt AG	36
Niedermayer, Heinz – Auto Niedermayer GmbH, Neukirchen	20, 45
Nietzschmann, Jens – Geschäftsführer DAT	31, 36
Pott, Dr. Ekkehard – Präsident DEUVET	5, 16
Prahl, Thomas – CEO der GGG-Gruppe	32
Quambusch, Sven – Geschäftsführer 1A Fahrzeugkompass GmbH	58
Reinking, Dr. Kurt – Rechtsanwalt und Vorstandsmitglied des Deutschen Autorechtstags	14
Schaaf, Egor – Key Account Manager Cooperations & Acquisitions, Santander Consumer Bank AG	38
Schattenkirchner, Silvia – Leiterin Verbraucherrecht bei ADAC e.V.	65
Schmidt, Matthias – Head of Sales Kleinanzeigen	10
Schmitz, Sascha – Autozentrum Schmitz, Mönchengladbach	44
Schneider, Franz-Josef – P+S Mobil GmbH, Bad Breisig	56
Schreiner, Michael – Autohaus Schreiner, Bergisch Gladbach	5, 22
Schubert, Dr. Matthias – Bereichsvorstand Mobilität TÜV Rheinland	68
Staudinger, Prof. Dr. Ansgar – Präsident Deutscher Autorechtstag & Verkehrsgerichtstag	5, 20
von der Forst, Alexander – Automobilhandel von der Forst GmbH, Selfkant	44
von Wolfersdorff, Vera – Vorstandsvorsitzende der GGG AG	32
Wittlich, Christoph – KFZ-Pfandkreditthaus Wittlich, Dierdorf	38
Wittlich, Thomas – KFZ-Pfandkreditthaus Wittlich, Dierdorf; BVfK-Verwaltungsratsmitglied	38



Ja zum Mobilitätswandel!

Mit der BVfK-Lösung: Turbo für gebrauchte Stromer

Umweltschutz und Geschäftsinteresse im Einklang

Der Bundesverband freier Kfz-Händler hat sich in den vergangenen Jahren als verlässliche Stimme für einen realistischen Mobilitätswandel etabliert. Statt auf ideologische Richtungen zu setzen, verfolgt der Verband einen pragmatisch-technologieoffenen Kurs: Fortschritt ja – aber mit Augenmaß unter Beachtung wirtschaftlicher Vernunft und klarer Orientierung an den Interessen der Kfz-Händler. Mit dem Projekt „Turbo für gebrauchte Stromer“ zeigt der BVfK exemplarisch, wie sich die Interessen aller Beteiligten in Einklang bringen lassen. Ziel ist es, den stagnierenden Markt für gebrauchte E-Autos zu beleben, Vertrauen bei Verbrauchern zu schaffen und den Mitgliedsbetrieben neue Ertragsperspektiven zu eröffnen.

BVfK bringt Bewegung in den Markt

Während der öffentliche Diskurs oft allein auf Elektromobilität fokussiert, betont der BVfK, dass Mobilität vielfältig und technologieoffen bleiben muss. Ob Verbrenner, Batterie- oder Wasserstoffantrieb – entscheidend ist, dass die Lösungen praktikabel, nachhaltig und bezahlbar bleiben.

Viele Händler stehen der Elektromobilität zwar grundsätzlich aufgeschlossen, aber zurückhaltend gegenüber. Während sich insbesondere unverkaufte Leasingrückläufer stapeln, ist die Nachfrage verhalten – vor allem wegen Unsicherheiten rund um Batterielebensdauer, Wertverlust und Haftungsrisiken. Hinzu kommen explodierende Strompreise, insbesondere an den Ladesäulen. Autokäufer wollen in erster Linie ihr Portemonnaie und erst dann die Umwelt schonen.

Statt zu warten, hat der BVfK reagiert: Er analysiert die technische Entwicklung von Antriebs- und Batterietechnik, ergründet die Marktprobleme und entwickelt wie gewohnt praxisnahe Konzepte, die Vertrauen schaffen und wirtschaftliche Perspektiven eröffnen.

Das Schreckgespenst heißt Antriebsbatterie – oder?

Die größte Hürde beim Handel mit gebrauchten Elektrofahrzeugen ist und bleibt die Angst vor der Antriebsbatterie. Für viele Kunden ist das Herzstück des Stromers ein Buch mit sieben Siegeln: Wie lange hält sie wirklich? Was kostet ein Austausch? Und wie stark sinkt der Wert des Autos, wenn die Batterie an Leistung verliert? Diese Unsicherheiten bremsen die Nachfrage – und machen den Wiederverkauf für Händler oft zum Risiko.

Tatsächlich hängt der Wert eines gebrauchten Stromers entscheidend von der Restkapazität und dem Gesundheitszustand der Batterie ab. Doch einheitliche Messme-

thoden fehlen, wodurch Testergebnisse unterschiedlich ausfallen, und auch die Hersteller geben ihre Daten nur begrenzt frei. Das Ergebnis: Misstrauen auf Kundenseite und Zurückhaltung im Handel.

Der BVfK begegnet dieser Unsicherheit mit praxisnahen und marktgerechten Lösungen. Mit seinem neuen Garantiekonzept für Antriebsbatterien schafft der Verband eine verlässliche Grundlage, die Vertrauen auf beiden Seiten stärkt.

Gleichzeitig setzt der BVfK auf den Dialog mit Industrie und Politik. In seinen Forderungen macht der Verband deutlich: Für einen funktionierenden Markt braucht es mehr Transparenz und Fairness. Hersteller müssen Batteriedaten freigeben, Systeme standardisiert und Reparaturen herstellerunabhängig möglich werden. So wandelt sich das vermeintliche Schreckgespenst zur Chance für den freien Handel: Wer Offenheit, Kompetenz und Sicherheit vermittelt, kann auch im schwierigen Segment der gebrauchten E-Autos erfolgreich bestehen.

Sicherheit als Schlüssel: Das BVfK-Garantie- und Vertrauenskonzept

Ein zentrales Element des Projekts ist die BVfK-Batteriegarantie, die das Vertrauen in gebrauchte Elektrofahrzeuge stärkt. Sie dient als Sicherheitsnetz für Händler und Käufer gleichermaßen – nicht als starres Instrument, sondern als pragmatische Lösung, um den Markt in Bewegung zu bringen.

Die entscheidende Frage: Wer bezahlt für die defekte Batterie? Für die Antwort, ob Händlergewährleistung oder Käuferferrisiko fehlt es an Erfahrungswerten und Vergleichbarkeit, um die Grenze zwischen üblicher Erwartung und Mangelhaftigkeit (insbesondere bei der Kapazität der Antriebsbatterie) zu ziehen.

Die Garantie soll Unsicherheiten bei potenziellen Käufern reduzieren und geht über die Herstellergarantie hinaus.

- **Umfang und Dauer:** Die Garantie sichert Käufer zusätzlich zu den Garantien der Hersteller ab. Sie greift, wenn die Batteriekapazität unter einen Wert sinkt, der die Reichweite spürbar einschränkt.
- **Abwicklung:** Ziel ist es, durch technische Maßnahmen die versprochene Kapazität wiederherzustellen.
- **Lösungen bei Mangel (Unwirtschaftlichkeit):** Ist die Wiederherstellung der Kapazität nicht möglich oder unwirtschaftlich, stehen dem Kunden zwei Optionen zur Verfügung, die das Risiko für Kunden und Händler begrenzen und kalkulierbar machen:

Fortsetzung auf Seite 8 >



Unser Anspruch:

Zuverlässige Energie

DEKRA Batterie-Schnelltest

Die Restkapazität der Antriebsbatterie ist ein zentraler Faktor. Der Schlüssel zur Analyse des Gesundheitszustands liegt in einem schnellen, zuverlässigen, unabhängigen Test. Der DEKRA Batterie-Schnelltest für Elektroautos schafft Transparenz über die verbleibende Batteriekapazität durch eine zuverlässige Analyse. Sprechen Sie mit uns unter **0800.333 333 3**.

dekra.de/batterie-schnelltest





Ja zum Mobilitätswandel! (2)

1. Rückgabe: Rückgabe des Fahrzeugs zum ursprünglichen Kaufpreis abzüglich einer fairen Nutzungsgebühr.

2. Kompensation: Eine Einmalzahlung als Ausgleich für den Qualitäts- oder Kapazitätsverlust der Batterie, wenn das Fahrzeug behalten wird.

- Absicherung: Die Garantie basiert auf einem über 20 Jahre alten Spezialmodell einer nur Verbandsmitgliedern zugänglichen Händlereigengarantie, die um das Modul für Antriebsbatterien erweitert wurde.

Damit löst der BVfK ein Kernproblem: die Angst vor unkalkulierbaren Risiken. Der Verband setzt nicht auf teure Prämien oder Förderinstrumente, sondern auf Vertrauen durch Transparenz und Verlässlichkeit – ein Ansatz, der Händler wie Kunden gleichermaßen entlastet und den Handel mit gebrauchten E-Fahrzeugen in Schwung bringt.

Das BVfK-Ökosystem: Rundum-Service für Händler

Der BVfK begleitet den Wandel nicht nur politisch, sondern gestaltet ihn aktiv. Mit einem stets wachsenden Händler-Ökosystem bietet der Verband Lösungen, die den Einstieg in den E-Auto-Markt vereinfachen.

Zentrale Bestandteile:

- Recht & Verträge: von BVfK-Juristen entwickelte Kaufverträge, auch speziell für gebrauchte E-Fahrzeuge.
- Digitalisierung: Das BVfK-DMS AAgent24 ermöglicht papierlose Prozesse – vom Fahrzeugankauf über die Vermarktung bis zum Vertragsabschluss.
- Marketing & PR: Bundesweite Kampagnen unter dem Motto „Gebrauchte Stromer bei BVfK-Händlern – sicher und günstig“.

Damit zeigt der BVfK, dass der Mobilitätswandel keine Bedrohung, sondern eine unternehmerische Chance ist – vorausgesetzt, man gestaltet ihn aktiv.

Forderungen an Politik und Hersteller

Parallel dazu richtet der BVfK klare Forderungen an Hersteller und Politik:

- Transparenz durch Datenfreigabe: Objektive Batteriedaten müssen zugänglich sein, um Vertrauen zu

schaffen.

- Normierung der Batteriesysteme: Austauschbare, reparaturfreundliche Systeme sind der Schlüssel zu Kostenkontrolle und Nachhaltigkeit.
- Freigabe von Technologien: Nach dem genialen Vorbild von Philips vor 60 Jahren (durch den Verzicht auf das Patent an Form und Technik der Tonbandkassette wurde man zum Weltmarktführer) sollen Standards geöffnet werden, um Innovationen zu fördern und die Marktentwicklung zu stabilisieren.

Starke Resonanz aus Medien und Branche

Das Konzept „Turbo für gebrauchte Stromer“, das beim BVfK-Jubiläumskongress im Mai 2025 vorgestellt wurde, stieß auf breites Echo. Zahlreiche Medien und Fachinstitutionen würdigten den Verband als Schrittmacher im Gebrauchtwagenmarkt für Elektrofahrzeuge.

Der ADAC betonte, dass das BVfK-Konzept „ein wichtiger Baustein werden kann, um das Vertrauen der Verbraucher in gebrauchte E-Autos zu stärken“.

Die AUTOBILD hob hervor, dass sich Händler der Problematik bewusst seien und „mit einer intelligenten Lösung für mehr Transparenz reagieren“.

Das Fachmagazin Kfz-betrieb sprach von einem „Turbo für gebrauchte Stromer“, der Unsicherheiten bei potenziellen Käufern abbauen und die Akzeptanz erhöhen könne.

Auch mobile.de zeigte sich beeindruckt von „der Detailtiefe und der frischen Art, mit der der BVfK komplexe Inhalte verständlich und engagiert vermittelt“.

Besonders die Fachportale kfz-betrieb.de und der Deutsche Autoreachtag lobten, dass der Verband nicht nur rechtssichere Rahmenbedingungen schafft, sondern den Markt strukturell stärkt – mit Lösungen, die Vertrauen, Transparenz und Wirtschaftlichkeit in Einklang bringen.

Mit diesem Projekt beweist der BVfK, dass er nicht nur die Interessen freier Händler vertritt, sondern den Wandel des Automobilmarkts aktiv gestaltet – als Partner von Politik, Verbrauchern und Wirtschaft zugleich.

Verbrenner-Aus – vor dem Aus?

Das EU-weite Aus des Verbrennungsmotors ab 2035 steht wieder zur Diskussion. Politik und Industrie setzen zunehmend auf Technologieoffenheit statt auf starre Elektromobilitäts-Vorgaben – eben den Kurs, den der BVfK seit Jahren fordert. Bundeskanzler Friedrich Merz lehnt einen „harten Schnitt 2035“ ab, führende Hersteller warnen, dass ein vollständiger Elektrohochlauf bis dahin unrealistisch sei.

Die Richtung bleibt elektrisch, aber nicht exklusiv. Hybride, synthetische Kraftstoffe und Technologien wie E-Fuels können eine Brücke in die Zukunft sein. EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen betont ein „notwendiges Gleichgewicht zwischen Dekarbonisierung und Technologieoffenheit“.

Für den freien Kfz-Handel bedeutet das: Unsicherheit trifft auf Chancen. Der Markt muss sich auf Vielfalt einstellen – mit E-Autos, Hybriden, alternativen Kraftstoffen und weiterhin Verbrennern. Für den BVfK bestätigt dies seinen Ansatz: Mobilitätswandel pragmatisch und technologieoffen gestalten, stets mit dem Fokus auf die Interessen seiner Mitglieder.

Jetzt ins
Gewinner-Team
wechseln!



25 Jahre BVfK

ERFOLGE FEIERN. ZUKUNFT GESTALTEN.



Seit 25 Jahren ist der BVfK die starke Stimme für den freien Autohandel – und die Erfolgsgeschichte geht weiter. Ihr Engagement hat Maßstäbe gesetzt. Gemeinsam blicken wir nach vorn: Bereit, neue Chancen zu nutzen und die Zukunft des Handels mit innovativen Produkten und Dienstleistungen aktiv zu gestalten.



BVfK-Jubiläumskongress 2025

Das großartige Programm des ereignisreichen Kongresswochenendes startete am Freitagabend mit einer Party des BVfK-Partners ELN im Bikini-Beach-Club am Rhein. Am darauffolgenden Samstag, den 3. Mai 2025, wurde es dann ernster und spannender mit hochkarätigen Vorträgen und Diskussionen im Kameha Grand Hotel, gefolgt von einem exklusiven Abendevent im Rheinrestaurant Rohmühle, gekrönt vom imposanten Feuerwerk der Extraklasse „Rhein in Flammen“ und endete mit einer Mitgliederversammlung am folgenden Tag. Es wurde sich ausgetauscht, neue Kontakte geknüpft und gefeiert.

Zu den Highlights zählte das Impulsreferat „5 Jahrzehnte freier Kfz-Handel – vom Wilden Westen zur Professionalisierung“. BVfK-Chef *Ansgar Klein* spannte einen Bogen über die Entwicklung des freien Kfz-Handels in den fünf Jahrzehnten, bei der auch auf das Ereignis der Verbandsgründung eingegangen wurde. *Klein* präsentierte seine 25 Jahre alte „Gründungsuniform“ verbunden mit der Erwartung, dass er diese bereits für einen Nachfolger bereithalte, der die bereits eingeleitete Ära „BVfK 2.0“ zum Erfolg führen werde.

Der darauffolgende Podium-Talk „Dinos vs. Küken“ beleuchtete die unterschiedlichen Perspektiven auf den Kfz-Handel aus der Sicht erfahrener alter Hasen und junger, nicht minder erfolgreicher Unternehmer – ein lebendiger Austausch über Erfolge und Missgeschicke der von ihnen geführten Unternehmen. Teilnehmer waren *Patrik Batz* (GGH GmbH, Wuppertal) und *Sven Quambusch* (1A Fahrzeugkompass GmbH, Düsseldorf).

Um das zentrale Thema „Turbo für gebrauchte Stromer“ ging es auch im Vortrag von *Michael Materla*, der die neuesten Batterietests für Elektrofahrzeuge der DEKRA Automobil GmbH vorstellte. Diese Tests bieten nicht nur Verbrauchern wertvolle Informationen über den Zustand ihrer Fahrzeugbatterien, sondern schaffen auch die Grundlage für einen funktionierenden Gebrauchtmärkte für Elektrofahrzeuge. Ein Highlight war die DEKRA-Be-

schleunigungsfahrt als Teil des Batteriechecks von E-Autos.

Worst-Case Batterie-Exitus – wer zahlt die Rechnung?

BVfK-Jurist *Stefan Obert* eröffnete den Nachmittag mit einem Vortrag über Gewährleistungsrisiken bei Antriebsbatterien. Im anschließenden juristischen Talk diskutierten Ex-VDiK-Geschäftsführer RA *Dr. Thomas Almeroth*, Autorechtspapst RA *Dr. Kurt Reinking* und BGH-Richter a.D. *Wolfgang Ball* das neue Gewährleistungsrecht in Bezug auf die Haftungsrisiken beim Handel mit ge-



v.l.n.r.: Ansgar Klein (BVfK), Markus Hamacher (ELN), Matthias Schmidt (Kleinanzeigen), Jan Knoll (MOTOO)

brauchten Elektrofahrzeugen. In einem Punkt war man sich einig: die Antwort liegt nicht nur im Detail, sondern auch in der Zukunft, denn es fehlen Erfahrungen über die normale Haltbarkeit auf der einen und die typischen Defekte auf der anderen Seite, die zum Käuferisiko zählen.

DUH: Umwelttritter oder abgebrühte Abzocker?

BVfK-Wettbewerbsjurist *Matthias Giebler* referierte zum Brennpunkthema: „Abzocke im Umweltkostüm: Die DUH kehrt die Ecken aus. Neue Abmahnwellen bei Softwarefehlern“ und berichtete von neuen, fragwürdigen Abmahnpraktiken des Abmahnvereins, die nach BVfK-Ansicht die DUH eher als scheinheilig entlarven, da sie zum Beispiel „Umweltsünder“, die Opfer von Software-Serienfehlern sind, zunächst so lange gewähren lassen, bis die Vielzahl von Verstößen die Grundlage für möglichst hohe Vertragsstrafen-Forderungen liefert.

Einen besonderen Moment bescherte *Detlef Szlafka*, Vertriebsleiter West der Santander Consumer Bank, mit seiner Rede „Santander und BVfK - 25 Jahre einer besonderen Partnerschaft“, in der er die besondere Beziehung zum BVfK seit Gründung und das gegenseitige Vertrauen hervorhob.

Zum Thema KI-Lösungen referierte *Dominik Bach*, Geschäftsführer e.Consult®, und gab wertvolle Einblicke in



realistische Szenarien von der Nutzung von KI im Pre-Sale, beim Sale und der Vermarktung sowie der Schadenabwicklung.

Matthias Schmidt, der den gesamten BVfK-Kongress unterhaltsam und kompetent moderierte, beleuchtete die aktuellen Trends und Potenziale des E-Commerce im Kfz-Handel, insbesondere die zunehmende Bedeutung digitaler Verkaufsplattformen. *Schmidt* betonte die Wichtigkeit eines ausgewogenen Marketingmixes und die Notwendigkeit, Leads bis zum Verkauf zu verfolgen. Er ermutigte die Teilnehmer, ihr Marktwissen zu erweitern und ihren eigenen Marketingmix zu ermitteln, um den Verkaufserfolg zu maximieren.

In der anschließenden Podiumsdiskussion diskutierten Experten von e.Consult, Autoscout24 und kleinanzeigen unter der Moderation von *Markus Hamacher* über zeitgemäßes Kfz-Marketing – von Onlineportalen über soziale Medien bis hin zu Suchmaschinenstrategien.

Dr. Ekkehard Pott, frisch gewählter Präsident des DEUVET Bundesverband Oldtimer-Youngtimer e.V., beendete den gelungenen Kongresstag mit einem Vortrag zu aktuellen Herausforderungen rund um die historische Mobilität. Der DEUVET ist die exklusive Interessenvertretung der historischen Mobilität bei Politik und Gesetzgebung in Deutschland und Europa. *Pott* schilderte die politischen Herausforderungen von neuer EU-Altautoverordnung, deren Konsequenzen auf nicht-zulassungsfähige Fahrzeuge wie etwa bei der Definition des „End-



of-Life“-Begriffs und die Zuständigkeit für Verschrottungsentscheidungen. Weitere Themen des DEUVET sind die Ersatzteilversorgung nach Auslaufen der OEM-Ersatzteilbevorratung, die langfristige Versorgung mit regenerativen Kraftstoffen, Materialverbote und regionale Fahrverbotszonen.

■ Feuerwerk der Extraklasse in Pole-Position

In der „Rohmühle“ in exponierter Rheinlage direkt gegenüber der Feuerwerk-Startrampe wurde ab 18:30 Uhr das Abendprogramm eingeläutet – mit Dinner-Menü, Show-Acts der Jazz Devils Company, Tombola, einer Party mit *DJ Ingo* sowie dem spektakulären Feuerwerk „Rhein in Flammen“. Die Currywurst um Mitternacht bildete den kulinarischen Abschluss eines gelungenen Kongresstages.

25 Jahre BVfK

„Die enge Verbindung und Freundschaft zu und mit dem BVfK hat zu einem nachhaltigen Wachstum innerhalb der freien Automobilbranche in Deutschland und darüber hinaus beigetragen.“



Rückblick auf ein Vierteljahrhundert Partnerschaft. Seit 25 Jahren begleitet der BVfK den unabhängigen Kfz-Handel in Deutschland - als verlässlicher Partner von Handelsbetrieben im ganzen Land. Mit Reportagen, Fachbeiträgen und praxisnahen Ratschlägen hat die Motion den Marktakteuren dabei stets zur Seite gestanden. Das erklärte Ziel: die Förderung der unabhängigen Marktteilnehmer - Neu- und Gebrauchtwagenhändler sowie

Kfz-Importeure, die das Fundament der Branche bilden.

Anlässlich dieses Jubiläums würdigt der EAIVT die langjährige Freundschaft mit dem BVfK und seinem Vorsitzenden. Diese enge Verbindung hat nicht nur den Wissensaustausch befähigt, sondern auch die Zusammenarbeit gestärkt und zu einem nachhaltigen Wachstum innerhalb der freien Automobilbranche in Deutschland und darüber hinaus beigetragen.

Unterstützung in Zeiten des Wandels. Der unabhängige Kfz-Handel befindet sich seit jeher im Spannungsfeld von technologischen Umbrüchen, regulatorischen Veränderungen und wachsenden Kundenerwartungen. Inmitten dieses Wandels war der BVfK stets ein verlässlicher Orientierungspunkt - mit praxisnahen Marktkenntnissen, hilfreichen Tipps und fundierten Analysen. Jede Ausgabe der Motion spiegelte die aktuellen Herausforderungen und

Chancen wider und bot Orientierung für Anpassung, Weiterentwicklung und Wachstum.

Eine starke Gemeinschaft. Seine besondere Stärke bezieht der Verband auch aus den Stimmen zahlreicher Mitwirkender: Unternehmer, Händler und Gewerbepartner aus allen Regionen Deutschlands haben die Inhalte mit Erfahrungen und Fachwissen bereichert. So ist eine lebendige Gemeinschaft entstanden, die von geteilten Erfolgen, Herausforderungen und praktischen Lösungen getragen wird.

Blick nach vorn. Der EAIVT ist überzeugt, dass der BVfK auch in Zukunft die Branche mit praxisorientierten Lösungen, neuen Geschäftsideen und authentischen Geschichten bereichern wird. Die Herausforderungen und Chancen der kommenden Jahre werden die inhaltlichen Schwerpunkte weiterhin prägen und dem Verband seine Relevanz sichern.

Zum silbernen Jubiläum freuen wir uns, die gewachsene Freundschaft mit dem BVfK fortzuführen. Die kommenden Jahre versprechen eine noch intensivere Zusammenarbeit - getreu unserem Motto:

Alles Gute für den Autohandel.

Marco Belfanti

President European Association of Independent Vehicle Traders

www.eaivt.org

5 Jahrzehnte freier Kfz-Handel vom Wilden Westen zur Professionalisierung



Anfang der 1970er Jahre fand man Gebrauchtwagen als ungeliebte Inzahlungnahmen bei Vertragshändlern und gelegentlich vor den hohen Mauern und Zäunen der Autoverwerter. Das, was sich noch einigermaßen zusammenflicken ließ, wurde nach vorne geschoben, wo es drumherum noch einigermaßen ansehnlich aussah. Das war die Zeit, da trieb es manchen Oberschüler nach dem Unterricht in die weniger vornehmen Ecken hinter dem Bahnhof, in der Hoffnung auf eine Chance, sein Moped demnächst mit 18 mit ein wenig Zuzahlung gegen einen Käfer eintauschen zu können.

Europäische Grenzöffnung. Werner Friesen aus dem Saarland war damals schon ein paar Schritte weiter. Der aus den ehemaligen Ostgebieten Vertriebene war bereits erfolgreicher Versicherungsvertreter. Bei der Suche nach neuen Geschäftsfeldern schaute er oft über die nahegelegene Grenze nach Frankreich, wo Neuwagen wesentlich günstiger angeboten wurden als in Deutschland und er fragte sich, wie man denn nun die in den „Römischen Verträgen“ von 1957/58 festgelegten Freizügigkeit innerhalb der damals bereits 7 EWG-Staaten nutzen könnte. Mit einem Renault 16 ging es los. Neben den gelben Scheinwerfern mussten nur wenige Dinge umgebaut werden und schon durfte der Franzose mit Frontantrieb und großer Heckklappe auf Deutschlands Straßen rollen. Im Jahr 1975 ging es dann richtig los. Werner Friesen verkaufte die ersten 200 Neuwagen aus Frankreich und wurde so zum Pionier des freien EU-Neuwagenhandels.

Boom in den USA. Der freie Gebrauchtwagenhandel etablierte sich dann Anfang der 1980er Jahre. Es waren weniger die verrosteten Käfer aus den Hinterhöfen, die das Geschäft belebten, als der Drang der US-Amerikaner nach Mercedes, Porsche und BMW, die jenseits des Atlantiks nicht nur begehrter als die dort produzierten Straßenkreuzer waren, sondern auch dank günstigem Wechselkurs richtig preiswert. Damals trat Ronald Reagan sein Amt als US-Präsident an, die amerikanische Wirtschaft blühte auf und der Dollar stieg auf 3,30 DM. Filmstars zeigten sich gerne in Autos aus Germany. In der Straßenfeger-Serie „Dallas“ fuhr Bobby Ewing, ebenso wie Jonathan Hart in „Hart aber herzlich“ einen roten Mercedes SL der Baureihe R107. In Bonn hatten sich derweil ein Diplomatensohn mit internationalen Kontakten und ein umtriebiger, kapitalkräftiger Geschäftsmann zusammengefunden, um die zunehmende US-Nachfrage zu bedienen. Der Fernschreiber mit Bestel-

lungen ratterte ununterbrochen. Geld spielte keine Rolle – die „Amis“ überwiesen stets vorab. Auf einen neuen Mercedes wartete man mindestens ein Jahr, wer schneller zum Zug kommen wollte, zahlte zwischen 5.000 und 10.000 DM Aufpreis. Dementsprechend hoch und nicht verhandelbar waren die Gebrauchtwagenpreise. Auch ein Gastronom aus der Bonner Altstadt spekulierte mit Neuwagenverträgen und fand so Kontakt zu einer sich entwickelnden Szene, die weniger ein Absatz- als ein Beschaffungsproblem hatte.



Globaler Gebrauchtwagenhandel. Doch nicht nur die Amerikaner suchten gute Gebrauchte in Deutschland. Auch in Ländern des Nahen Ostens war die Marke mit dem Stern äußerst begehrt und so wurde der Stammtisch in der Altstadt zum Treffpunkt für die Teams der Überführungs-Konvois in den Libanon. Schiffe konnten wegen der kriegszerstörten Zustände nicht fahren, also mussten die Wagen über Land gebracht werden. Ebenso in anderen wohlhabenden Regionen des Nahen Ostens, wie auch in Japan waren deutsche Luxusmarken gefragt. Und mit jedem in die Europäischen Union aufgenommenen Land öffnete sich in dieser dynamischen Zeit ein weiterer Markt für den freien Autohandel.

Dann fiel die Mauer. Plötzlich stieg die Nachfrage nach älteren Westautos sprunghaft an – die „wiedergewonnenen Mitbürger“ waren schlimmeres gewohnt und nahmen begeistert alles, was aus dem Westen kam. „Nagt an deinem Auto schon der Rost, dann schicke es nach Deutschland-Ost“, zeugte nicht gerade von Respekt und Hilfsbereitschaft gegenüber den wiedergewonnenen Landsleuten, die es eilig hatten, ihre „Rennpappe“ gegen etwas Geräumiges und Elegantes aus dem Westen einzutauschen.

Die EU wächst. Kaum war ein Absatzmarkt erschöpft, tat sich der nächste auf. Als Spanien und Portugal der EU

beitrugen, war der Bedarf enorm. Besonders die Spanier wollten keine Autos mit mehr als 100.000 km auf dem Tacho. Also fuhren die Autotransporter und „Tachodienstleister“ oft gleichzeitig beim Händler vor, damit vor der Abreise nach Süden so „passend gemacht“ werden konnte, wie es passen sollte. Dann kamen die Griechen in die EU, auch dort flossen EU-Gelder über Umwege in die Erneuerung der überalterten Fuhrparks.

Wo Licht ist, ist auch Schatten. Der in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre einsetzende Turbo im EU-Binnenmarkthandel stand nur scheinbar auf steuergesetzlich festen Füßen. Die EU-Nettowarenlieferung an einen greisen Bäckermeister aus Neapel wurde von den Finanzbehörden schnell als Missbrauch der EU-Gesetze erkannt. Die sich entwickelnden Umsatzsteuer-Karusselle richteten beim Fiskus Milliarden-schaden an.

Die Geburtsstunde des BVfK.

Am 16. Januar 2000 wurde schließlich der BVfK gegründet – unter anderem von einem leid-geprüften und zugleich trotzigen Gebrauchtwagenhändler, der mal viel Geld verdient, und auch nicht selten einiges davon verloren hatte. Manchmal erschien ihm Roulette berechenbarer als der Autohandel. Nach der Euphorie der Verbandsgründung und des Aufbruchs folgte schnell die Ernüchterung. Das Startkapital war bald verbraucht, und eine juristische Attacke der damaligen Mobile.de-Eigentümer drohte den Verband zu zerstören. Man wollte den Markenkern beschädigen und gerichtlich verbieten lassen, die BVfK-Händler als „seriös und zuverlässig“ zu bezeichnen. Die erste Instanz folgte den Anträgen der Angreifer, das Berufungsgericht korrigierte das Urteil und attestierte dem BVfK ein funktionierendes Qualitätsmanagement.

Der richtige Anzug. Wie herausfordernd die Anfangsjahre waren, zeigt eine kleine Episode: Für den offiziellen Auftritt als Verbandsvertreter benötigt der ehemalige Gebrauchtwagenhändler ein solides Outfit. Anzug, Hemd, Krawatte und elegante Schuhe wurden zur „Verbandsuniform“. Der Anzug existiert bis heute. Nur die Schuhe hielten die 25 Jahre nicht durch: Die Ledersohlen bekamen irgendwann Löcher, doch es war keine Zeit für Schuster oder Neukauf. Um nicht aufzufallen, hieß es nun für den Vorsitzenden, in einer Gruppe nicht mehr als Erster, sondern stets als Letzter eine Treppe hinaufzusteigen, damit niemand die Löcher in den Sohlen sah.

Kämpfe, Krisen und Klartext. Mobile.de-Themen blieben über die Jahre erhalten – heute im konstruktiven Dialog, damals oft im Streit. 2002 versetzte das neue Gewährleistungsrecht den Gebrauchtwagenhandel in Angst und Schrecken: Der Gewährleistungsausschluss war passé, die Beweislastumkehr entzog dem Autohandel das Grundrecht der Unschuldsvermutung. Doch

jammern hilft nicht und so wurde der BVfK zum Entwickler von ausgewogenen Vertragslösungen und Konzepten für ein günstiges und gleichzeitig konfliktfreies Reklamationsmanagement. Dabei wurde ein breiter Dialog mit Verbraucherverbänden, Kommentatoren des Kaufrechts und Vertretern der Obergerichte entwickelt, der im Jahr 2007 in der Gründung des Deutschen Autorechtstags mündete. So entwickelte sich eine ausgewogene Interpretation des neuen Kaufrechts, was letztendlich auch dem BVfK-Ziel, der Kultivierung des Gebrauchtwagenhandels diene.

Der Steuerskandal. Besonders hart traf jedoch viele Händler, die sich zwischen 1995 und 2005 dem zunehmend florierenden EU-Binnenmarkt widmeten.

Die durch betrügerische Umsatzsteuer-Karusselle aufgeschreckten Finanzämter schickten Überfallkommandos von Steuerfahndern los, die allerdings meist am falschen Ort suchten und dabei mithilfe fragwürdig erlangter Durchsuchungsbeschlüsse eine Vielzahl rechtschaffener Händler heimsuchten, um deren Vermögen einzu-

frieren und diejenigen, die sich wehrten, hinter Gitter zu bringen. Kurz vor Weihnachten gaben viele zermürbt nach und akzeptierten faule Deals. Die juristische Aufarbeitung ergab – meist zu spät: eines der dunkelsten Kapitel staatlicher Willkür und auch hier der Entzug von Grundrechten. So musste der BVfK bereits kurz nach Gründung gegen die Vernichtung von Unternehmerexistenzen im Autohandel kämpfen.

Tachomanipulation - ein Dauerbrenner. Besonders in den Medien galt das Motto: Tachostand runter – Zuschauerquote rauf. Der BVfK stellte sich schützend vor seine Mitglieder, führte die Tachogarantie ein und bot dem ZDF eine Wette an, nachdem in einer Verbrauchersendung behauptet worden war: „jeder dritte Händler dreht am Tacho“ - gerne auch in der Variante „bei jedem dritten Gebrauchtwagen ist der Tacho manipuliert“. Das Wettangebot: Wenn das ZDF auch nur einen BVfK-Händler dabei erwischen sollte, würde es den Mercedes 500 SL von Fußballweltmeister Wolfgang Overath bekommen. Das ZDF stieg auf die Wette nicht ein...

Kultivierung der Branche: Die schwarzen Schafe befanden sich immer im Visier des BVfK, denn unter ihren Machenschaften und dem schlechten Ruf leiden auch seriöse Händler. So kämpfte der Verband regelmäßig gegen Schneeballsysteme, Phantomanbieter und dubiose Praktiken im Internet. Das einst so hilfreiche Kfz-Internet wurde immer mehr zum Problem. Der BVfK titelte „oben die Ganoven“, initiierte den Internet-Kodex für den Autohandel und baute mit der BVfK-Fahrzeugwelt, einem eigenen Ankaufportal und dem Dealer-Management-System AAgent24 zunehmend die digitale Unabhängigkeit der BVfK-Händler aus.



5 Jahrzehnte freier Kfz-Handel (2)

Minenfelder und Widrigkeiten. Die Abwrackprämie 2009 brachte neue Ungerechtigkeiten, etwa gegenüber Tageszulassungen aus dem EU-Raum. Abmahnwellen durch fragwürdige Verbände und zwielichtige Anwälte waren ständige Begleiter. Hinzu kamen der Abgasskandal, Fahrverbote und die Abwehr massenhafter Verbraucherklagen. Die Jahre 2015 bis 2020 waren besonders herausfordernd. Die Attacken von Hyundai und der Versuch einer feindlichen Übernahme des BVfK bedeuteten Stresstests der extremen Art für Verband und Mitglieder mit hohem Gefährdungspotenzial. Am Ende ging man gestärkt mit neuen Erfahrungen und stabilisierten Leitplanken aus den Attacken hervor.

Gefahr erkannt – Problem gebannt: Als die Corona-Pandemie 2020 das Land auf den Kopf stellte, entwickelte die BVfK-Digitalabteilung innerhalb kürzester Zeit „Autokauf vom Sofa aus“, womit die BVfK-Händler in die Lage versetzt wurden, ihre Fahrzeuge trotz Lockdown an den Mann und die Frau zu bringen. Gleichzeitig nutzten chinesische Hersteller die Lieferkettenkrise, um mit verfügbaren Autos auf den Weltmarkt zu drängen, während in den westlichen Autofabriken die Produktion stockte.

Das Geschäft mit der Elektromobilität stellt den Handel vor neue Herausforderungen. Es geht die Angst vor dem Batterie-Exitus um und die BVfK-Juristen, wie auch der Deutsche Autorechtstag widmen sich der Frage, wer für defekte Batterien haftet, deren 5-stellige Ersatzkosten den Zeitwert eines Gebrauchtwagens übersteigen.

Regeln schaffen Vertrauen. Heute blicken wir auf 25 Jahre zurück, in denen der BVfK das negative

Pauschal-Image des „unseriösen Händlers“ zugunsten derjenigen, die es verdient haben, korrigiert hat. Nicht mit bunten Plakaten oder leeren Sprüchen, sondern mit

einem verbindlichen Regelwerk, das die Verbandsmitglieder einhalten müssen. Wer das erfüllt, trägt stolz das BVfK-Siegel an seiner Eingangstür. Es signalisiert den Kunden: Hier gibt es nicht billig, sondern preiswert – und vertrauenswürdig. So wurde viel erreicht. Ein Beispiel für erfolgreiche Lobbyarbeit findet sich auch an den Universitäten, wo man angehenden Rechtsanwälten empfahl, sich zum „Üben“ vor Gericht einen Autohändler als Gegner auszusuchen, da man dann immer gewinnen werde. Um das zu ändern, treffen wir jährlich beim Deutschen Autorechtstag maßgebliche Juristen, Richter und Professoren, um ihnen oben auf dem Petersberg z.B. zu erläutern, warum nicht jeder Defekt ein kaufrechtlicher Mangel ist und sie zu überzeugen, dass es viele Autohändler gibt, denen man vertrauen kann.

Selten vor Gericht, aber dann erfolgreich. Daher werden auch Prozesse, die der BVfK für seine Mitglieder führt, in der Regel gewonnen, was auch daran liegt, dass solche Streitigkeiten, die keine Aussicht auf Erfolg haben, vorher mit hoher Fachkompetenz und Einigungsbereitschaft schnell und kostengünstig erledigt werden.

Es geht ums Geld. Der Erfolg des BVfK hat im Grunde genommen in erster Linie etwas mit der konsequenten Anwendung des Auftrags „Alles Gute für den Autohändler“ zu tun. Daher muss sich jegliches Handeln der prüfenden Frage unterziehen, ob es dem dient, worauf es einem Unternehmer am Ende ankommt: bessere Erträge durch höhere Einnahmen und niedrigere Kosten. Einer der vielen Bausteine: Beim BVfK-Händler gibt es keine billigen, sondern preiswerte Autos. So wird das BVfK-Siegel zur Auszeichnung, die mit dafür sorgt, dass die Kunden Vertrauen gewinnen und man als BVfK-Händler mit guten Argumenten nicht mehr alles über den Preis verkaufen muss.

25 Jahre BVfK

„Wer hätte erahnen können, dass sich dieser anfangs misstrauisch beäugte Newcomer im Laufe der Jahre zu einer etablierten und vielbeachteten Institution entwickeln würde.“



Die Wahrheit einer Absicht ist die Tat, befand Hegel. Eine solche Tat ereignete sich vor einem Vierteljahrhundert, als der „Bundesverband freier Kfz-Händler e.V.“ (BVfK) gegründet wurde. Wer hätte damals erahnen können, dass sich dieser anfangs misstrauisch beäugte Newcomer im Laufe der Jahre zu einer etablierten und vielbeachteten Institution entwickeln würde, die heutzutage einen nicht mehr hinweg zu denkenden Platz in der Autobranche einnimmt.

Ein kurzer Faktencheck: Der BVfK kümmert sich in einzigartig intensiver Weise um seine Mitglieder, indem er z.B. regelmäßig Informationen zu aktuellen Fragen und Problemen des Autohandels erteilt, bei Bedarf vor Gefahren und Fallstricken warnt, günstige Einkaufsmöglichkeiten zur Verfügung stellt, Geschäftsformulare und Garantien anbietet und in zahlreichen Einzelfällen – etwa bei gewährleistungs- oder wettbewerbsrechtlichen Auseinandersetzungen – die betroffenen Händler berät und ihnen Hilfe leistet. Nach außen vertritt er die Interessen des Autohandels mit bemerkenswerter Beharrlichkeit und Ausdauer. Durch seine vielfältigen Aktivi-

täten hat er sich sowohl in der Autobranche als auch in der Öffentlichkeit hohes Ansehen und Respekt erarbeitet. Auch bei politischen Entscheidungsprozessen ist seine Stimme gefragt, wenn es um an- oder bevorstehende Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen des Autohandels geht, wobei die fachlich begründeten Verbandsargumente beim Gesetzgeber bedauerlicherweise nicht immer ein offenes Ohr finden.

Möge es mit dem zahlenmäßig auf mittlerweile gut 1000 Mitglieder angewachsenen BVfK auch künftig bergauf gehen. Die Sterne hierfür stehen gut, sowohl personell und organisatorisch als auch konzeptionell. Ansonsten müssen alle Beteiligten, um Erfolg zu haben, „nur die Fähigkeiten einsetzen, die im jeweiligen Moment gefragt sind“ (Henry Ford).

Last but not least: Herzliche Jubiläumsglückwünsche an die hervorragende Geschäftsführung und an alle für die Erfolgsgeschichte des BVfK verantwortlichen Mitarbeiter sowie weiterhin „Alles Gute für den Autohandel“ (frei nach Ansgar Klein).

Dr. Kurt Reinking

Rechtsanwalt und Vorstandsmitglied des Deutschen Autorechtstags

www.autorechtstag.de



GARANTIE-SERVICE-GMBH

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

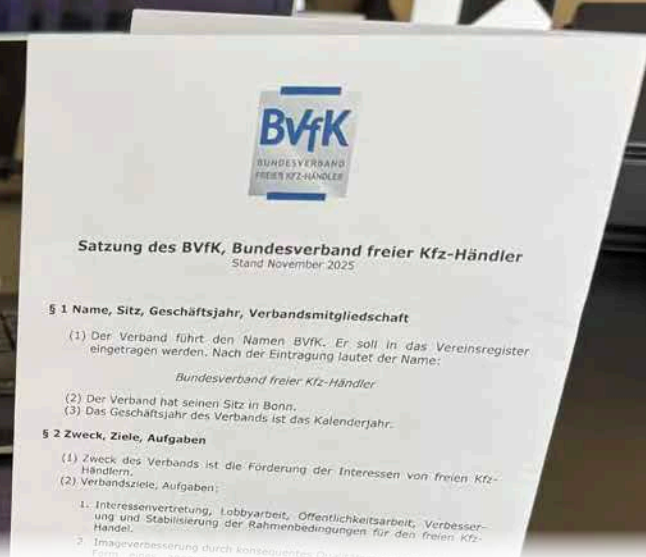
Neuwagen-Anschlussgarantie

- 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.

BVfK-Mitgliederversammlung beschließt Satzungsänderung

- Qualitätsmanagement präzisiert
- Präsidentenamt eingeführt



Im Anschluss an den eindrucksvollen BVfK-Jubiläumskongress tagte am 4. Mai 2025 in Bonn die BVfK-Mitgliederversammlung. Im Mittelpunkt der Tagesordnung standen Änderungen der BVfK-Satzung. Die anwesenden Mitglieder votierten dabei für die

Schaffung eines Präsidiums als zusätzliches Verbandsorgan und möchten zudem zweckmäßige Sanktionsmöglichkeiten bei verbandsschädigendem Mitgliederverhalten in der Satzung verankert sehen.

Angeichts der kontinuierlich steigenden Mitgliederzahlen und der damit wachsenden Bedeutung des BVfK war die Installation eines Präsidiums geboten. Dies soll nun verstärkt repräsentative

wie auch Aufgaben im Lobbybereich übernehmen und gemeinsam mit dem Vorstand die Verbandsziele festlegen. Es soll aus einer Präsidentin oder einem Präsidenten und ggfs. einer Vizepräsidentin oder einem Vize-

präsidenten bestehen. Das Präsidium soll für eine Dauer von fünf Jahren vom Verwaltungsrat gewählt werden. Die Mitgliederversammlung folgte der vorgeschlagenen Satzungsänderung einstimmig und stellte damit die Weichen für die Zukunft.

Ebenfalls einstimmig beschlossen die Mitglieder zweckmäßige Sanktionsmöglichkeiten des Verbandes bei satzungswidrigem und insbesondere verbandsschädigendem Verhalten von Mitgliedsbetrieben. In der Satzung ist diesbezüglich bislang nur der Verbandsausschluss als ultima ratio geregelt. Als milderer Mittel soll einem Mitglied zukünftig das Recht zur Werbung mit der BVfK-Mitgliedschaft – insbesondere das Führen jeglicher Verbands-Signalisationen wie BVfK-Logo oder BVfK-Qualitätszeichen – gegebenenfalls vorübergehend untersagt werden können, wenn es gegen Satzungsvorschriften verstößt, die der Sicherstellung der Qualitätsstandards und der Vermeidung einer verbandsschädigenden Außenwirkung dienen. Beispiele für derartiges Fehlverhalten sind Verletzungen des BVfK-Regelwerks oder Verstöße gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb sowie die Weigerung, an den Verfahren vor der BVfK-Schiedsstelle mitzuwirken. Die BVfK-Mitgliederversammlung setzte mit dem einhelligen Abstimmungsergebnis ein überragendes Signal zur Wahrung des BVfK-Qualitätsanspruchs.



25 Jahre BVfK

„Es freut uns außerordentlich, dass wir die Zusammenarbeit in den letzten Jahren in zahlreichen Themenfeldern ausbauen konnten. Vertrauen und Wertschätzung für die geleistete Arbeit stehen dabei im Vordergrund.“



Ganz herzlich gratuliert der DEUVET – Bundesverband Oldtimer – Youngtimer e.V. seinem langjährigen Partner BVfK zu einem überaus erfolgreichen ersten Vierteljahrhundert. In vielen Punkten decken sich die Herausforderungen unserer Verbände: von der Interessenvertretung gegenüber Politik und Gesellschaft bis hin zum Umgang mit teils sehr ideologisch motivierten Anfeindungen gegen die Aktivitäten unserer Mitglieder.

Es freut uns außerordentlich, dass wir die Zusammenarbeit in den letzten Jahren in zahlreichen Themenfeldern ausbauen konnten. Vertrauen und Wertschätzung für die geleistete Arbeit stehen dabei im Vordergrund. Auch in den nächsten 25 Jahren wird es voraussichtlich nicht an Themen bei der klassischen und modernen Mobilität mangeln, die wir im Interesse unserer Mitglieder gemeinsam und konstruktiv angehen werden.

Wir freuen uns auf die partnerschaftliche Kooperation und wünschen dem gesamten BVfK-Team eine erfolgreiche Zukunft.

Dr. Ekkehard Pott

Präsident DEUVET, www.deuuet.de



Der BVfK stellt die Weichen für die Zukunft

- Ansgar Klein wird Präsident
- Sven Allinger übernimmt schrittweise die operative Gesamtverantwortung

Angesichts eines starken Mitgliederwachstums auf über 1.000 Betriebe stärkt der Bundesverband freier Kfz-Händler e.V. (BVfK) seine Führungsspitze, um der wachsenden Aufgabenfülle bei kontinuierlich steigenden Mitgliederzahlen auch in Zukunft gerecht werden zu können.

Der Verwaltungsrat des BVfK hat in seiner Sitzung am 23. September einstimmig **Ansgar Klein**, den Verbandsgründer und langjährigen geschäftsführenden Vorstand, zum Präsidenten berufen. Parallel dazu wurde entschieden, dass **Sven Allinger**, der bereits heute zentrale Aufgabenbereiche des BVfK verantwortet, als designierter Hauptgeschäftsführer den strategischen Übergang einleiten soll. Hierfür ist eine Übergangszeit bis Mitte 2027 vorgesehen.

Mit der neuen Aufstellung setzt der Verband bei der Neuausrichtung der Führungsspitze auf eine bewährte hausinterne Lösung: Der 35-jährige gebürtige Stuttgarter ist seit 13 Jahren im Verband tätig und verantwortet bereits heute die Organisation der Geschäftsstelle, die Steuerung des Teams sowie den Bereich Veranstaltungen und Digitales. Während die strategische Verantwortung beim Präsidenten **Ansgar Klein** verbleibt, wird **Sven Allinger** schrittweise die operative Gesamtverantwortung übernehmen.

Kontinuität und neue Impulse für die Mitglieder: „Wir haben in den letzten 25 Jahren – gegen alle Widerstände – eine bemerkenswerte Erfolgsgeschichte geschrieben und den BVfK als die starke Stimme des freien Kfz-Handels etabliert. In diesem Jahr haben wir zudem die Schallmauer von 1.000 Mitgliedern durchbrochen. Ich bin überzeugt, dass wir mit der neuen Führungsstruktur unsere Schlagkraft weiter erhöhen und für die Zukunft bestens aufgestellt sind“, erklärt **Ansgar Klein**, Präsident und Geschäftsführender Vorstand des BVfK.

Sven Allinger betont: „Unsere Mitglieder können sich auf das verlassen, was den BVfK stark macht: Eine starke politische Interessenvertretung und verlässliche Services, die sich am Betriebsalltag des Kfz-Handels orientieren. Darauf bauen wir auf und werden gleichzeitig neue Wege gehen, um unseren Mitgliedern die bestmögliche Unterstützung zu bieten. **Ansgar Klein** und ich werden weiterhin sehr eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten. So stellen wir gemeinsam sicher, dass die politische Verbandsarbeit und die Services für unsere Mitglieder weiterhin auf gewohnt hohem Niveau laufen, thematisch erweitert und stetig optimiert werden.“

In der Sitzung wurde auch der Gesamtvorstand des BVfK – mit **Ansgar Klein** (Geschäftsführer), **Wilfried Vasen** (2. Vorsitzender) und **Stephanie Pieper** (Schatzmeisterin) – im Amt bestätigt.

25 Jahre BVfK

„Der BVfK ist für den ZDK, wie auch in den Ministerien, ein wertvoller Gesprächspartner in Fragen des Handels mit Gebrauchtwagen geworden.“



Als vor zweieinhalb Jahrzehnten der BVfK das Licht der Welt erblickte, wurde er neugierig beäugt.

Es stellte sich die Frage, wie er sich aufstellen und was er bewirken würde. Beide Fragen sind (nicht erst) jetzt beantwortet.

Der BVfK ist ein wertvoller Gesprächspartner in Fragen des Handels mit Gebrauchtwagen geworden und ist auch in den Mi-

nisterien ein Gesprächspartner. Auch in wettbewerbsrechtlichen Fragen tauschen sich die Verbände auf hohem Niveau aus.

Mit dem ADAC führen unsere Verbände schon seit 18 Jahren erfolgreich den Deutschen Autorechtstag durch.

Wir gratulieren dem BVfK herzlich zu seinem Jubiläum und wünschen ihm eine erfolgreiche Zukunft.

Ulrich Dilchert

Geschäftsführer Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V.
www.kfzgewerbe.de

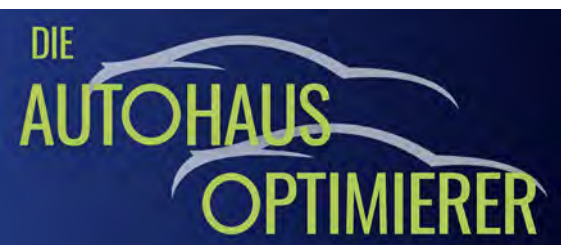
Neue B2B-Börse: Santander Used Car Trade

Die Santander Bank baut ihr Remarketing neu auf. Etwa ein Viertel

der zwei bis sechs Jahre alten Leasingrückläufer wird nun über die eigene Plattform an registrierte Händlerpartner vermarktet. In den nächsten Jahren soll der Anteil auf 50 Prozent wachsen. Exklusive Fahrzeuge,

transparente Auktionsformate und internationale Ausrichtung sowie Qualität statt Masse sollen die Partnerschaft zum Handel weiter stärken.

Hier finden Sie weitere Informationen >



In Zeiten zunehmender Kündigungen von Vertragshändlern gewinnt das Angebot der Partner-Plattform des BVfK „Die Autohaus-Optimierer“ zunehmend an Bedeutung. Hier bündelt der Verband Kompetenzen

und Bausteine, mit denen es leicht möglich ist, den Geschäftsbetrieb eines Autohauses auch nach Vertragskündigung ohne Hersteller in gewohntem Umfang aufrechtzuerhalten. Dabei sorgt ELN dafür, dass insbesondere die Beschaffung von Neuwagen wie gewohnt funktioniert und ermöglicht so gewinnträchtige

Geschäfte ohne Kapitalbindung. Die Werkstatt-Genossenschaft Motoo optimiert mit einem Bündel von Maßnahmen und Leistungen den Werkstattbetrieb und sichert so die guten Renditen in diesem Geschäftsbereich. Der BVfK liefert nach dem Motto „Ihr Dritter Mann“ alles, was den Händleralltag erleichtert. Dabei spielen moderne, maßgeschneiderte IT-Lösungen ebenso eine wichtige Rolle, wie das juristische Know-how beim Reklamationsmanagement oder der Abwehr von Abmahnabzocke. Aktuelle Informationen sorgen ebenfalls für optimale und reibungslose Prozesse und helfen bei guten Entscheidungen.

Hier finden Sie weitere Informationen >



Über die Anfänge des BVfK, seine Aufgaben heute und die Voraussetzungen für erfolgreichen Autohandel

Markus Hamacher spricht mit Ansgar Klein im Autohaus-Podcast von ELN „Von 0 auf 100“ über seinen Weg vom Bonner Gastronom zum Autohändler und schließlich zum Verbandsgründer, die aktuellen Herausforderungen, Chancen sowie den Wandel im Kfz-Handel. Hamacher und Klein

sprechen darüber, wie freier Autohandel funktioniert und welche Ratschläge gerade für den Nachwuchs gelten. Klein: „Du musst alles hinterfragen und auf den Prüfstein stellen, Verstaubtes über Bord werfen und nicht zur Kopie des Vorgängers werden, sondern zu deinem eigenen Original.“

Hier können Sie die Folge anhören >



25 Jahre BVfK

„Die kontinuierliche Professionalisierung des Gebrauchtwagengeschäfts ist in nennenswertem Maß auf die Arbeit des BVfK zurückzuführen.“



25 Jahre BVfK – das ist ein echter Meilenstein. Der Verband ist heute eine feste Größe im Kfz-Handel. Er nimmt die Interessen der freien Automobilhändler wahr, hat Stimme und Gewicht in der Branche, mit klaren Botschaften für den Gebrauchtwagenhandel an die relevanten Entscheidungsträger. Die kontinuierliche Professionalisierung des Gebrauchtwagengeschäfts ist in nennenswertem Maß auf die Arbeit

des BVfK zurückzuführen – ebenso wie die insgesamt wahrzunehmende Verbesserung, was das Image und das Ansehen des Gebrauchtwagenhandels angeht.

Zu der erfolgreichen Arbeit des Verbandes trägt nicht zuletzt die personelle Kontinuität an der Spitze bei – auch dazu unser Kompliment!

DEKRA versteht sich seit jeher als Partner des Kfz-Gewerbes – das gilt auch und gerade für den freien Handel: Mit unseren Dienstleistungen rund ums Gebrauchtfahrzeug stehen wir den Händlern zur Seite. Ob das Fahrzeugbewertungen oder Zustandsberichte sind, ob es darum geht, mit dem DEKRA Siegel für Gebrauchtfahrzeuge geprüfte Qualität zu belegen, oder ob mit unserem Batterietest der Markt für gebrauchte Elektrofahrzeuge angekurbelt wird – bei DEKRA sind Sie richtig.

Auch wir feiern in diesem Jahr Jubiläum: Seit 100 Jahren setzt sich DEKRA für Sicherheit und Nachhaltigkeit ein. Von Jubilar zu Jubilar gratulieren wir dem BVfK recht herzlich zu einem Vierteljahrhundert erfolgreicher Arbeit und wünschen für die kommenden Jahrzehnte ebenso viel Erfolg!

Guido Kutschera

Vorsitzender der Geschäftsführung DEKRA Automobil GmbH
www.dekra.de



Der Gamechanger im E-Gebrauchtwagenmarkt.

Im Gebrauchtwagensegment der Hybride und reinen Elektrofahrzeuge ist derzeit kaum Bewegung. Man könnte auch sagen: Der Markt parkt. Das ist kein Wunder, denn es existieren mehr Theorien als Erfahrungswerte über die Lebensdauer der Antriebsbatterien.

Für den Gebrauchtwagenhandel bedeutet das bislang zu wenig Planungssicherheit. Auch die durchaus an E-Mobilität interessierten Halterinnen und Halter scheinen bei den immer noch hohen Anschaffungskosten auf verlässliche Haltbarkeits-Prognosen für die Hochvolt-Akkus und damit auf mehr Zukunftssicherheit zu warten. Die Hersteller versprechen zwar mehrjährige Werksgarantien, diese sind allerdings in den meisten Fällen an eine regelmäßige und lückenlose Wartung durch teure Werkstätten der jeweiligen Marken gebunden. Wer einmal fremdgeht, verstößt sozusagen gegen den E-Vertrag, und die zuvor glückliche Garantie-Beziehung findet plötzlich ein jähes Ende.

Man muss den E-Gebrauchtwagenmarkt zwar als Zukunftsmarkt begreifen, doch zu viele Unsicherheiten auf allen Seiten bedeuten schwierige Zeiten für die Elektromobilität.

Nur neue Ideen bringen den Markt ins Rollen. Deshalb kommt die Lösung jetzt aus der Branche selbst: Auf dem BVfK Jahreskongress im Mai 2025 präsentierte Vera von Wolffersdorff (Vorstandsvorsitzende der GGG AG) die Lösung des Problems: ein **Garantie-Zusatzpaket**, das

endlich die Hochvoltbatterie selbst miteinschließt. Diese High Voltage Garantien sind eine echte Revolution für den E-Gebrauchtwagenmarkt. Das bemerkt auch die Fachpresse: So bezeichnet *markt intern Automarkt und Tankstelle* (22/25) die neue GGG High Voltage Garantie auf deren Titelseite als „Gamechanger“ für den Vertrieb von gebrauchten E-Autos in ganz Deutschland.

Die GGG Gruppe ist seit über 50 Jahren der starke Partner für den Gebrauchtwagenhandel. Die GGG Versicherungs-

AG bietet die Versicherungsprodukte und die GGG GmbH hilft mit ihren Garantiepaketen bei der Auslagerung des Schadenmanagements bei den Händlerinnen und Händlern. Beides sorgt für eine erhebliche Steigerung ihrer Produktivität sowie der Planungssicherheit. Bei ihren Handelspartnerinnen und -partnern gilt die GGG Gruppe als „der Maßschneider unter den Garantieanbietern“ und ist für höchst individuelle Garantie-Serien bekannt.

Ob Verbrenner, Hybrid oder vollelektrisch – dank der neuen GGG High Voltage Garantie lässt sich ein umfassender Rundum-Schutz für alle Fahrzeuge abschließen. Ab jetzt sogar

inklusive der Hochvoltbatterie. Das bringt die lange herbeigesehnte Sicherheit in den E-Gebrauchtwagenhandel. Der Zukunftsmarkt kann starten!

Alle Informationen zur neuen GGG High Voltage Garantie finden Sie jetzt unter: www.ggg-garantie.de/highvoltage



Von Anfang an im Team BVfK: Die GGG-Anzeige in der ersten Ausgabe der motion 01/2000



EIAVT Prague 2025

Dirk van Meir, Vice President



Vizepräsident Dirk van Meir ehrt Marco Belfanti für 20 Jahre Präsidentschaft

EIAVT Kongress 2025 in Prag

Der europäische Kongress des freien Autohandels unter der Leitung der EIAVT ist ein Phänomen: 350 Teilnehmer von 166 Unternehmen aus 28 Ländern agieren dort nicht als Konkurrenten, sondern als eine große Familie.

Dieses einzigartige Erfolgsrezept ist eng mit Marco Belfanti verbunden. Der Schweizer übernahm vor 20 Jahren das Ruder der EIAVT und baute beharrlich einen neuen Europaverband auf. Statt sich selbst feiern zu lassen, ermöglichte er Tausende erfolgreiche B2B-Geschäftsabschlüsse über Landesgrenzen hinweg. Die Teilnehmerliste der EIAVT gilt als das „Who is Who“ der erfolgreichen freien Kfz-Händler.

Das zentrale Fundament dieses Erfolgs

ist Vertrauen und Freundschaft, beschrieben als das „Öl im Getriebe guter Kaufleute“. Wer auf fragwürdige Mittel zur Gewinnoptimierung setzt, ist hier fehl am Platz. Das Vertrauensprinzip steht über allem, denn Misstrauen führt zu „Sand im Getriebe“ und Energieverlust. Das Motto ist klar: Gute Laune ist entscheidend für gute Geschäfte, und wer um jeden Euro kämpft, hat diese meist nicht.

Marco Belfanti und seinem Team gebührt großer Dank.

Tom Versweyveld aus Belgien wurde neu ins EIAVT-Präsidium gewählt, um an dieser Erfolgsgeschichte mitzuwirken.



Carsten Budde und Heinz Niedermayer - zwei erfolgreiche Schwergewichte des freien Handels liefern den Beweis: Bei EIAVT und BVfK begegnen sich keine Rivalen, sondern Freunde.

25 Jahre BVfK

„Der BVfK hat durch viele Jahre ein Expertenwissen gewonnen, ist aber jung geblieben und hält mit technischen Entwicklungen, neuen Angebotsstrukturen im Vertrieb ebenso Schritt wie bei Veränderungen rechtlicher Rahmenbedingungen.“



Ein Vierteljahrhundert ist zweifellos ein bedeutsamer Anlass, um ihn als Verband zu feiern. Und so gratuliere auch ich ganz herzlich zu diesem besonderen Geburtstag. In der Autowelt zählt ein Fahrzeug mit 25 Jahren zu den Youngtimern.

Der BVfK hat durch viele Jahre ein Expertenwissen gewonnen, ist aber jung geblieben und hält mit technischen Entwicklungen, neuen Ange-

botsstrukturen im Vertrieb ebenso Schritt wie bei Veränderungen rechtlicher Rahmenbedingungen. Als Stichworte mögen hier die E-Mobilität und der Gebrauchtwagenhandel mit Elektroautos, das Dilemma mit den Antriebsbatterien, der Direktvertrieb, Agenturmodell, Online-Handel oder die Umsetzung der Warenkaufrichtlinie dienen. Langsam ergeben sich in Bezug auf die letzte Schuldrechts-

modernisierung erste Entscheidungen der Justiz zu den neuen Spielregeln. Hier hat der BVfK schon früh vor den Fallstricken gewarnt und Hilfestellungen gegeben.

Schaut man zurück, so kommt dem einen oder der anderen hier sicherlich der Song 25 Years von der Gruppe The Catch in den Sinn. Und es ist nicht von der Hand zu weisen, wer als Mitglied beim BVfK anheuert, hat einen guten Fang gemacht. Doch so ein Blick zurück sollte einen nicht zu Sentimentalitäten hinreißen und selbst in diesem Magazin nicht allzu sehr e-Motion-al werden lassen.

Denn der BVfK bleibt für seine Mitglieder ebenso in der Zukunft unverzichtbar, um wirkungsvoll als Interessensvertreter zu handeln. Eine gewichtige Stimme im Autohandel, die sich Gehör verschafft und der die Politik noch mehr Aufmerksamkeit schenken sollte.

Prof. Dr. Ansgar Staudinger

Präsident des Deutschen Verkehrsgerichtstages und des Auto-Rechtstages

IAA Mobility 2025

München wird zum Schauplatz des deutsch-chinesischen Duells

Mit über einer halben Million Besucherinnen und Besuchern, 750 Ausstellern aus 37 Ländern und mehr als 350 Weltpremieren sieht sich die IAA Mobility 2025 in München auf der Erfolgsspur. Die Mischung aus klassischer Fachmesse und so genanntem Open Space in der Innenstadt soll nach Angaben des Veranstalters 94 Prozent der Gäste positiv bewertet haben.

Besonders ins Rampenlicht rückten diesmal die chinesischen Hersteller: Marken wie BYD, Xpeng oder Chery präsentierten sich mit kraftvollen Auftritten, kündigten Markteintritte an oder bauten ihre Präsenz in Europa massiv aus. BYD etwa will sein Händlernetz in Deutschland verdreifachen. Noch liegt der Marktanteil chinesischer Marken hierzulande niedrig, doch ihr Tempo und

Selbstbewusstsein sorgten für Spannung.

Die deutschen Platzhirsche hielten dagegen: Volkswagen setzte mit seiner neuen E-Kleinwagen-Familie ein starkes Signal, BMW beeindruckte mit dem ersten Modell der „Neuen Klasse“ samt 800-Kilometer-Reichweite, und Mercedes wie Porsche zeigten technologische Highlights vom Schnellladen bis zum Wireless Charging.

Auffällig: Die Messe rückte wieder stärker das Auto ins Zentrum, während Fahrräder und ÖPNV eine kleinere Rolle spielten. Proteste von Klimaaktivisten blieben vergleichsweise leise. Klar ist: München bleibt die Bühne der globalen Mobilität – mindestens bis 2031. Die nächste IAA Mobility steigt vom 7. bis 12. September 2027.



GOLDENE AUSSICHTEN FÜR SIE. **MIT SILVERDAT.**

SilverDAT: die smarte Anwendung für eine schnelle, präzise Reparaturkostenkalkulation und eine professionelle Gebrauchtfahrzeugbewertung. Und vieles mehr.

Mit SilverDAT kalkulieren Sie Reparaturkosten einfach und zuverlässig. Sie haben Zugriff auf die Daten der Automobilhersteller, finden im Handumdrehen OEM-Reparaturanleitungen und erledigen – dank passender Schnittstellen – die Abwicklung mit den Versicherungen einfach über die Software.

SilverDAT ermöglicht Ihnen zudem eine einfache, präzise und aktuelle Gebrauchtfahrzeugbewertung unter Berücksichtigung sämtlicher wertbeeinflussender Faktoren. Dank VIN-Abfrage identifizieren Sie Fahrzeuge einfach, schnell und präzise - innerhalb von Sekunden.



Jetzt mehr erfahren bei der kostenlosen Live-Demonstration auf:
www.dat.de/webinare/info-webinare

DEKRA feiert „100 Jahre Sicherheit und Vertrauen“



Kanzleramtsminister Thorsten Frei überbrachte die Glückwünsche der Bundesregierung.

Am DEKRA Gründungsort Berlin wurde am 3. Juli 2025 der runde Geburtstag der Prüfgesellschaft mit Partnern aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft gefeiert.

1925 gegründet, ist DEKRA von einem Berliner Verein für Fahrzeugprüfungen zu einer globalen Expertenorganisation mit 48.000 Mitarbeitenden in rund 60 Ländern gewachsen. Heute reicht das Leistungsspektrum von Mobilität über Industrie und Umwelt bis zu digitalen Technologien.

„Sicherheit ist nicht statisch – sie verändert sich mit der Welt, in der wir leben“, sagt CEO Stan Zurkiewicz. DEKRA gestaltet aktiv Megatrends wie Digitalisierung, KI und Nachhaltigkeit mit. Dazu gehören KI-Validierung, Cybersicherheit und Wasserstoffsicherheit ebenso wie die Entwicklung vertrauenswürdiger Digitalservices.

Prägende Rolle in Deutschland, klare Ausrichtung in die Welt

Ob Einführung der Hauptuntersuchung 1951, Aufbau eines Prüfnetzes in Ostdeutschland oder der internationale Ausbau ab den 1990ern – DEKRA prägt seit 100 Jahren Verkehrssicherheit und treibt seine globale

Strategie konsequent voran.

Neue Felder, gleiche Mission

Heute reicht das Portfolio von Mobilität über Industrie und Umwelt bis zu digitalen Technologien. Mit dem Lausitzring betreibt DEKRA Europas größtes Testzentrum für automatisiertes Fahren und setzt Maßstäbe in KI-Validierung, Cybersicherheit und Nachhaltigkeit. Am Lausitzring entstand jüngst ein hochmodernes Testzentrum für Antriebsbatterien von Elektroautos.

Prüfkompetenz für die Welt von morgen

Mit den **Digital Trust Services** prüft DEKRA nicht nur Technik, sondern auch Resilienz gegenüber Cyberangriffen, KI-Ethik und digitale Sicherheit – für Vertrauen in neue Technologien.

Der BVfK-Vorstand Ansgar Klein nutzte die Gelegenheit zu Gesprächen mit DEKRA-Deutschlandchef Guido Kutschera, dem Nachwuchsrennfahrer David Schumacher, sowie dem ehemaligen ZDK-Hauptgeschäftsführer Dr. Kurt Christian Scheel, der nun die Geschicke des neu gegründeten VDA leitet. Übereinstimmend stellte man fest, dass es gelte, sich den gemeinsamen Zukunftsaufgaben zu stellen.

25 Jahre BVfK

„Seit seiner Gründung hat der Verband den freien Kfz-Handel geprägt, Maßstäbe gesetzt und sich als starkes Sprachrohr für Qualität und Seriosität etabliert.“



Der Bundesverband freier Kfz-Händler e.V. feiert sein 25-jähriges Bestehen – und wir gratulieren herzlich zu diesem besonderen Jubiläum!

Seit seiner Gründung hat der Verband den freien Kfz-Handel geprägt, Maßstäbe gesetzt und sich als starkes Sprachrohr für Qualität und Seriosität etabliert.

Ein eindrucksvolles Beispiel hierfür war der große Jubiläumskongress am 3. Mai 2025 im Kameha Grand Hotel mit abwechslungsreichem Programm, einem festlichen Abend in der Rohmühle und dem imposanten Feuerwerk „Rhein in Flammen“. Diese Feierlichkeiten haben eindrucksvoll gezeigt, wie lebendig und bedeutend die Gemeinschaft des BVfK ist.

Auch wir begleiten den Verband seit einem Vierteljahrhundert als

Mitglied der ersten Stunde. Seit unserer Gründung im Jahr 1992 stehen bei uns im Autohaus Michael Schreiner in Bergisch Gladbach, die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden sowie ein fairer, transparenter Autohandel im Mittelpunkt. Ob Jahreswagen - oder Gebrauchtwagen, kompetente Beratung oder umfassender Service – wir legen großen Wert darauf, dass unsere Kundschaft nicht nur ein Auto, sondern auch Vertrauen mit nach Hause nimmt.

Der BVfK ist für uns und viele Kolleginnen und Kollegen seit jeher ein starker Partner, ein Motor für Weiterentwicklung und ein Garant für die hohen Standards, auf die sich alle Mitglieder verpflichten. Für diese wichtige Arbeit möchten wir ausdrücklich Danke sagen.

Wir wünschen dem Verband weiterhin viel Erfolg, eine starke Gemeinschaft und noch viele weitere Jubiläen.

Michael Schreiner

Autohaus Schreiner

www.autohaus-schreiner.de

EU-Neuwagenhandel in Turbulenzen

schärferer Wettbewerb, sinkende Margen

Der EU-Neuwagenhandel lebt im Wesentlichen von der Überproduktion, und die Situation war bei den meisten Herstellern eigentlich immer ein verlässlicher Faktor. Doch dann kamen die Pandemie und damit die Lieferkettenstörungen. Die Ware wurde knapp und die Lieferzeiten stiegen gleichzeitig mit den Preisen. Wer es schaffte, den Lockdown mit einem gut funktionierenden Online-Geschäft zu umgehen, hatte zunehmende Probleme, die Nachfrage zu bedienen. Allerdings wurde auch nach Corona mit weniger Umsatz mehr Geld verdient.

Nun hat sich das Blatt erneut gewendet: Das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage ist gekippt. Nachdem es wegen der Lieferengpässe zu wenige Autos gab, mit denen man viel Geld verdienen konnte, gibt es nun zu wenige Käufer, was die Preisspirale munter nach unten dreht. Der Wettbewerb wird schärfer und die Margen sinken.

Das wäre für gesunde Unternehmen ein beherrschbares Problem, doch wie gesund sind die meisten Player? Und

bedeutet Größe auch gleichzeitig Stärke? Oder potenziert sich nicht im gleichen Maße das Risiko? Wer das nicht berücksichtigt, mit den gesunden Gewinnen nicht umsichtig wirtschaftet und Rücklagen für die absehbar bevorstehenden schwierigeren Zeiten bildet, gerät ins Schleudern.

Der Kampf ums Überleben geht einher mit einer Zunahme an Lockvogelangeboten und anderen fragwürdigen Praktiken. Es ist dann die Aufgabe der Wettbewerbschüter wie BVfK, ZLW und Wettbewerbszentrale, nicht nur für faires Konkurrieren zu sorgen, sondern bei den Händlern auch das nötige Bewusstsein für den umfangreichen Schaden zu entwickeln, der durch instabile Marktverhältnisse angerichtet wird.

Und da nicht alles gottgegebenes Schicksal ist, gilt es die Stellen zu erkennen, an denen sich die unmerklichen Ursachen für Verluste ereignen. Der Kunde, der nicht kommt, da er mit falschen Endpreisen weggelockt wurde und der Vertrauensverlust beim Autokäufer durch die in den Insolvenzen untergegangenen Anzahlungen.

bezahl  de

Für Autohäuser gemacht: Schnellere Liquidität und weniger manueller Aufwand

Von Rechnungsstellung bis Mahnwesen: Optimieren Sie Ihr gesamtes Zahlungsmanagement mit unserer Komplettlösung.



Modernes Bezahlerlebnis



Zeitgemäße Zahlungsarten



Live-Bezahlstatus



100% Datenqualität



Zustandsnoten für Oldtimer - BGH fordert Verbindlichkeit

Vorsicht bei der Erwähnung im Kaufvertrag

Die Bedeutung von Beschaffenheitsvereinbarungen wird im Fahrzeughandel häufig unterschätzt. Ihre Abgrenzung zu bloßen Wissensmitteilungen ist schwierig – ihre rechtlichen Folgen jedoch gravierend. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat nun ebenfalls bestätigt, dass Zustandsnoten für Oldtimer regelmäßig als verbindliche Beschaffenheitsvereinbarung gelten.

Was steckt dahinter?

Nach dem Gewährleistungsrecht gilt eine Sache als mangelfrei, wenn sie die vereinbarte Beschaffenheit aufweist. Wird ein Oldtimer mit der Note „2–3“ beschrieben, bedeutet das: Weicht der tatsächliche Zustand ab, liegt ein Sachmangel vor.

Anders ist es bei bloßen Wissensmitteilungen – etwa „lt. Vorbesitzer“ oder „lt. Gutachten“ – die lediglich fremdes Wissen weitergeben.

Doch auch hier gilt: Entspricht die Angabe nicht den üblichen Erwartungen (z. B. bei Tachomanipulation), kann dennoch ein Mangel bestehen.

Kein Schutz durch Gewährleistungsausschluss

Im entschiedenen Fall hatten Privatleute einen Oldtimer verkauft. Die Vorinstanzen sahen in der Zustandsangabe „siehe Gutachten – Note 2–3“ nur eine Wissensmitteilung. Der BGH wertete sie hingegen als Beschaffenheitsvereinbarung. Grund: Ein Gutachten ist typischerweise zeitlich älter als der Kaufvertragsschluss. Der Käufer ist aber nicht an einem zeitlich zurückliegenden Zustand interessiert, sondern am aktuellen Zustand. Eine solche Vereinbarung kann laut BGH nicht durch einen allgemeinen Gewährleistungsausschluss ausgehebelt werden.

Fazit

Der Fall zeigt: Formulierungen im Kaufvertrag sind entscheidend. Händler sollten klar kennzeichnen, wenn sie fremde Informationen weitergeben, und nur gesicherte Angaben als eigene übernehmen. Bei abweichenden oder negativen Eigenschaften empfiehlt sich eine ausdrückliche Vereinbarung nach den gesetzlichen Formvorgaben – etwa mit den BVfK-Formularen. So lassen sich spätere Streitigkeiten vermeiden.

25 Jahre BVfK *„In Zeiten wachsender regulatorischer Herausforderungen, digitaler Umbrüche und struktureller Marktveränderungen ist eine unabhängige, kompetente Interessenvertretung freier Händler wichtiger denn je.“*



Ein Vierteljahrhundert gelebter Unternehmertegeist, unermüdliches Engagement und eine klare Haltung für Qualität und Fairness im automobilen Handel – dazu gratuliere ich dem BVfK im Namen der ELN Systems GmbH von Herzen!

Seit seiner Gründung im Jahr 2000 hat sich der Bundesverband freier Kfz-Händler zu einer festen und verlässlichen Größe in der deutschen Automobilwirtschaft entwickelt. In Zeiten

wachsender regulatorischer Herausforderungen, digitaler Umbrüche und struktureller Marktveränderungen ist eine unabhängige, kompetente Interessenvertretung freier Händler wichtiger denn je. Der BVfK gibt dieser Stimme seit 25 Jahren Gewicht – fundiert, konstruktiv und mit spürbarer Leidenschaft für die Branche.

Die Jubiläumstagung am 3. Mai 2025 in Bonn war ein beeindruckendes Zeugnis dieser Stärke. Der inspirierende Austausch unter Branchenprofis, das hochkarätige Vortragsprogramm und die hervorragende Organisation haben einmal mehr gezeigt, was den BVfK auszeichnet: Nähe zu seinen Mitgliedern, Weitsicht in der Verbandsarbeit und die Fähigkeit, ein starkes Netzwerk zu schaffen.

Mit der ELN Systems GmbH waren wir gerne als Aussteller vor Ort und haben die Gelegenheit geschätzt, viele langjährige Partner, Mitglieder und neue Interessenten persönlich zu treffen. Der direkte Dialog mit dem freien Handel ist für uns nicht nur selbstverständlich, sondern Teil unserer eigenen DNA. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit dem BVfK und seinen Mitgliedern – auf dem Weg in eine digitale, faire und zukunftsorientierte Handelswelt.

Herzliche Glückwünsche zum 25-jährigen Jubiläum!

Markus Hamacher

Geschäftsführender Gesellschafter ELN Systems GmbH, BVfK-Verwaltungsratsmitglied

www.eln.de

Das BVfK-Garantiesystem

Jetzt mit HV-Batteriemodul



Das BVfK-Garantiekonzept hat sich als umfassende Lösung für freie Kfz-Händler etabliert, die den Spagat zwischen Kundenzufriedenheit, Rechtssicherheit und wirtschaftlicher Effizienz meistern wollen. Auf vielfachen Wunsch der Mitglieder entwickelt, wird das System in Fachkreisen als besonders praxisnahes All-round-Paket gelobt.

Hinter der zentralen Idee „Ihr Dritter Mann“ steckt ein Konzept mit dem Anspruch, Garantie- und Gewährleistungsfälle zu 100 Prozent im Händlerinteresse zu lösen, ohne die Kundenzufriedenheit zu beeinträchtigen. Dafür steht ein kompetentes Team zur Verfügung, bei dem erfahrene Kfz-Meister und spezialisierte Juristen sowie erfahrene Praktiker aus dem Kfz-Handel für perfekte Abläufe sorgen. Das Ziel: Kundenärgere professionell steuern und Kosten senken, ohne die Gewährleistungsrisiken aus dem Auge zu verlieren.

Das BVfK-Garantieteam übernimmt dabei in enger Abstimmung mit Händler, Kunden und Werkstatt die Koordination der Reparaturen, erkennt unberechtigte Reklamationen, reguliert berechnete Ansprüche der Kunden und erlangt so in fast allen Fällen eine Erledigungserklä-

rung des Kunden. Gelingt dies nicht, greift die Rechtschutzkomponente. Sie schützt den Händler vor unberechtigten Folgekosten – auch vor Gericht.

Finanziell profitieren Händler in mehrfacher Hinsicht. Ungenutzte Guthaben werden zurückerstattet, nach Möglichkeit gelangen sie in den Genuss von Vorsteuerguthaben. Speziallösungen wie die BEV-Batteriegarantie ergänzen das System. Diese Batteriegarantie für gebrauchte E-Autos sichert den übermäßigen Kapazitätsverlust der Antriebsbatterie ab und sorgt für optimale Kundenzufriedenheit, ohne den Worst-Case kalkulieren zu müssen. Das wirkt sich äußerst günstig auf die Rücklagenkalkulation aus, die derzeit bei rund 130 Euro für das BEV-Garantiemodul liegt.

Mit dem BVfK-Garantiesystem inklusive Batteriegarantie profitieren Händler von Kostensenkung, Betrugsschutz, Rechtssicherheit und mehr Kundenvertrauen – ein praxiserprobtes Instrument für den erfolgreichen und zeitgemäßen Gebrauchtwagenhandel.

Weitere Informationen
anfordern >



REINIGUNGSTÜCHER AUF DER ROLLE



AHB[®]

SOLUTIONS



- ✓ **UNIVERSAL**
- ✓ **WASCHBAR**
- ✓ **UMWELTFREUNDLICH**
- ✓ **75 MICROFASERTÜCHER
AUF DER ROLLE**
- ✓ **WIEDERVERWENDBAR**

ENTDECKEN SIE UNSERE NEUEN 2026ER KATALOGE



MIT VIELEN
NEUHEITEN &
LÖSUNGEN FÜR
IHREN BETRIEB

WWW.AHB-SHOP.COM



BVfK-Jahresumfrage 2025

- Nur 23 % melden bessere Geschäfte als im Vorjahr – die vergebene Durchschnittsnote liegt bei 3,2
- 66 % klagen über Internetbörsen, 45 % über das Gewährleistungsrecht
- China holt auf – Händler erwarten in den nächsten fünf Jahren einen deutlichen Zuwachs chinesischer Neufahrzeuge – auf Kosten europäischer Hersteller.

Der BVfK hat den freien Kfz-Händlern erneut den Puls gefühlt. Die Auswertung zeigt ein durchwachsendes Bild der Stimmung unter freien Kfz-Händlern. Mit einer Gesamtnote von 3,2 bewerten sie den bisherigen Geschäftsverlauf 2025 eher verhalten. Zwar meldet knapp ein Viertel (23 %) ein besseres Jahr als 2024, doch 37 % sprechen von einer Verschlechterung, bei durchschnittlich 30 % Umsatzabweichung.

Auch der Blick nach vorn ist vorsichtig: Für die kommenden sechs Monate erwarten nur 12 % eine Verbesserung, während über die Hälfte (54 %) von einer Stagnation ausgeht. Optimismus herrscht dort, wo interne Faktoren greifen – etwa durch Prozessoptimierungen, besseren Einkauf oder Umzug an günstigere Standorte. Dagegen bremsen Kostensteigerungen bei Onlinebörsen, eine erschwerte Fahrzeugbeschaffung, Personalmangel und die politische Lage viele Betriebe aus.

Hauptprobleme: Börsen, Recht und Bürokratie

Besonders deutlich kristallisiert sich der Ärger über Internetbörsen heraus: 66 % der Händler nennen sie als größte Herausforderung – vor allem wegen der Preispolitik (60 %) und der zunehmenden Gängelung wie beispielsweise durch den „Anrufanalyst“ (16 %).

Auch das Gewährleistungsrecht (45 %), Probleme bei Kfz-Zulassungen (30 %) und steuerliche Fragestellungen (10 %) sorgen für Unmut. Immer wieder genannt werden zudem Phishing, Fake-Accounts und betrügerische Online-Angebote.

Marktstruktur und Absatz

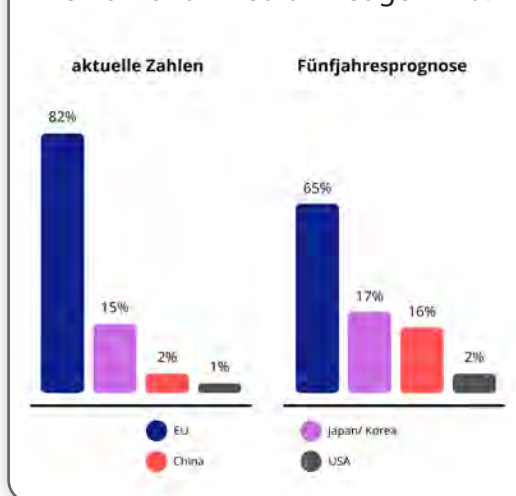
Die Mehrheit der befragten Betriebe handelt nach wie vor mit Gebrauchtwagen (77 %), gefolgt von (EU)-Neuwagen (30 %) und Jahreswagen (24 %). Die durchschnittliche Standzeit bis zum Verkauf liegt bei 67 Tagen. Pro Betrieb werden im laufenden Jahr rund 190 Fahrzeuge verkauft. Die angebotenen Gebrauchtwagen sind im Schnitt 6,7 Jahre alt.

Europa dominiert – China im Aufwind

Bei den Neufahrzeugen stammen aktuell 82 % der

Modelle von europäischen Herstellern. Japan und Korea folgen mit 15 %, während chinesische Marken bislang nur 2 % ausmachen. Doch der Blick in die Zukunft zeigt Bewegung: In der Fünfjahresprognose erwarten die Händler, dass der Anteil chinesischer Fahrzeuge deutlich steigt, während europäische Anbieter an Boden verlieren dürften. Gründe sind vor allem aggressive Preisstrategien, schnelle Modellzyklen und die zunehmende Verfügbarkeit günstiger E-Fahrzeuge aus China – ein Trend, der den Wettbewerb im Importgeschäft spürbar verschärfen könnte.

Herkunft von Neufahrzeugen in %



Transformation der Mobilität

Bei der Frage nach der künftigen Antriebsform zeigt sich der freie Handel pragmatisch: Niemand hält den Verbrennungsmotor für ein Auslaufmodell, 50 % rechnen vielmehr damit, dass er „noch lange eine wichtige Rolle“ spielen wird.

Nur 10 % sehen den Elektromotor als künftige dominierende Antriebsart, während 40 % ihn als eine von mehreren Lösungen betrachten. In den Kommentaren wird deutlich: Bezahlbare E-Kleinwagen fehlen, insbesondere von deutschen Herstellern. Zudem bezweifeln viele, dass sich vollelektrische Antriebe im Nutzfahrzeugbereich kurzfristig durchsetzen werden. Ein Händler bringt es auf den Punkt: „Elektro wird im Pkw-Markt in etwa zehn Jahren dominieren – bei Lkw noch nicht.“

E-Autos bleiben Nischenprodukt

Von einem Durchbruch der Elektromobilität kann im freien Handel keine Rede sein: Nur 1 % der Befragten handelt überwiegend mit Elektrofahrzeugen, 49 % gelegentlich, die restliche Hälfte gar nicht. Entsprechend sehen 50 % den Verbrennungsmotor weiterhin als tragende Säule der Mobilität. Nur 10 % glauben an eine Dominanz des Elektromotors, während 40 % ihn als eine von mehreren Lösungen ansehen.

Trotz der angespannten Lage überwiegt eines: das Vertrauen, dass der freie Kfz-Handel mit vereinter Stimme auch in unsicheren Zeiten bestehen kann.

Kfz-Zulassung - Probleme ohne Ende, oder ein Ende der Probleme?

Wer bei Google „Kfz-Zulassung“ und „Frust“ eingibt, findet ein endloses Sammelsurium an Schlagzeilen: Mainz, Bonn, Wuppertal, Frankfurt, Münster – quer durch die Republik dasselbe Bild. Stundenlange Wartezeiten, überforderte Mitarbeiter und verzweifelte Bürger. Autohändler, die auf Auslieferungen warten, bleiben auf ihren Kosten sitzen.

Natürlich sind die Kassen der Kommunen leer. Doch die Ursachen liegen tiefer: Während in Verwaltungen neue Stellen für Öffentlichkeitsarbeit, Umweltmanagement und Verkehrsüberwachung entstehen, bleiben ausgerechnet die serviceorientierten Bereiche wie die Kfz-Zulassungsstellen auf der Strecke. Ein Beispiel: In Bonn wurden nach dem Amtsantritt der ersten grünen Ober-

bürgermeisterin 2021 rund 600 neue Verwaltungsstellen geschaffen – aber keine Verstärkung in der Gebühren-finanzierten Zulassungsstelle.

Stattdessen rüstete das Ordnungsamt auf: neue Streifenwagen, mehr Kontrolleure, weniger Parkplätze. Der Autofahrer wird zum Gegner erklärt – und wer dennoch ein Auto zulassen will, braucht Geduld und gute Nerven. Kein Wunder, dass die Wähler in Bonn inzwischen die Reißleine zogen: Die grüne Rathauspitze wurde bei der letzten Wahl abgewählt.

Einzelfall? Wohl kaum. Der Frust über deutsche Amtsstuben ist längst flächendeckend – und zeigt, wie Verwaltungspolitik am Bürger vorbeifährt.



Digitale Kfz-Zulassung - zu schön, um wahr zu werden

Während die Kfz-Zulassungsstellen bereits in Erwartung der Entlastung durch die internet-basierte Fahrzeugzulassung personell abrüsten, hakt es mit der Umsetzung von i-Kfz-Stufe 4 an vielen Stellen.

In der nun ausgerollten Stufe 4 ist es natürlichen und juristischen Personen möglich, alle Kfz-Zulassungsvorgänge wie An-, Ab- und Ummeldung vollständig online durchzuführen, ohne persönlich bei der Zulassungsstelle erscheinen zu müssen. Die Authentifizierung erfolgt über die BundID mit Online-Ausweisfunktion für Privatpersonen oder über ein Unternehmenskonto und ELS-TER-Zertifikat für juristische Personen.

Nach Abschluss des Vorgangs kann der vorläufige Zulassungsnachweis ausgedruckt und am Fahrzeug ange-

bracht werden, um mit den noch nicht gesiegelten Kennzeichen sofort am Straßenverkehr teilzunehmen. Die offiziellen Dokumente und Siegel sollten innerhalb von zehn Tagen postalisch zugestellt werden.

Die Probleme betreffen vor allem die technische Infrastruktur der Zulassungsstellen, die Personalknappheit, die Software des Kraftfahrt-Bundesamtes, die Ausweis-App sowie die Online-Portale der Zulassungsbehörden. Die Umsetzung der digitalen Zulassung unterscheidet sich stark zwischen den verschiedenen Zulassungsbezirken.

Wenngleich inzwischen auch Erstzulassungen von Neufahrzeugen möglich sind, bereiten diese bei EU-Neufahrzeugen noch erhebliche Probleme, da das KBA auf die hierfür benötigten Herstellerdaten oft nicht zugreifen kann.

ZULEX - Online-Lösung für Profis

Die vom Bonner IT-Unternehmen cronn GmbH entwickelte Zulassungssoftware ZULEX ist eine iKfz-basierte Lösung, die über die Anbindung an die Großkundenschnittstelle des Kraftfahrt-Bundesamtes die vollständige Abwicklung aller iKfz-Vorgänge ermöglicht. So lassen sich zum Beispiel Neuzulassungen oder Außerbetriebsetzungen komplett online durchführen – und das ohne lästige Behördengänge oder händisches Ausfüllen von Dokumenten!

Das ZULEX-Team ist nicht zu beneiden, denn neben der operativen Entwicklungsarbeit musste man in die Wirklichkeit des Wahnsinns deutscher Kfz-Zulassungsstellen

eintauchen. Nicht nur mit den 2-3 Behörden rund um den Kirchturm eines Autohändlers, sondern bundesweit, Landkreis für Landkreis, Stadt für Stadt.

Der BVfK, durch Ansgar Klein vertreten, konnte sich überzeugen, dass sich das 25-köpfige Team mit hoher digitaler Kompetenz, Ausdauer und starken Nerven durch den Dschungel der großen Herausforderungen kämpft, um den Kfz-Händlern einen Mehrwert von bereits beeindruckender Qualität zu liefern.

Weitere Informationen
zu ZULEX >



Pragmatische Intelligenz

Wie KI den Autohandel wirklich verändert

Künstliche Intelligenz (KI) dominiert die technologische Agenda wie nie zuvor und hat sich als zentrales Thema der technologischen Entwicklung etabliert. Das Potenzial reicht von bahnbrechenden Fortschritten beim autonomen Fahren bis hin zu fundamentalen Veränderungen im alltäglichen Arbeiten. Während die Vision von selbstfahrenden Fahrzeugen und intelligenten Systemen beeindruckt, ist die Realität oft noch von der Notwendigkeit pragmatischer, klar definierter Lösungen geprägt.

Die große Vision

Der Hype um Künstliche Intelligenz ist allgegenwärtig. KI wird als „die neue Art und Weise, wie man das Computing durchführt“ beschrieben und ist in unzähligen Anwendungen, Produkten und Präsentationen präsent. So auch in Nvidias Auftakt-Keynote zur CES 2025: „Ein kleiner Schritt nach dem anderen und ein großer gemeinsamer Sprung“ – Worte, die an Neil Armstrongs berühmten Ausspruch erinnern und die Bedeutung dieser Technologie unterstreichen. Sundar Pichai, CEO von Google, formuliert es noch pointierter: „KI könnte die tiefgreifendste Technologie sein, die die Menschheit je entwickelt hat.“ Auch im Automotive-Bereich scheint kein Weg mehr an ihr vorbeizuführen – weder im Fahrzeug selbst noch bei dessen Entwicklung und Vertrieb.

Die Realität im Autohandel

Abseits dieser imposanten Entwicklungen stellt sich die Frage: Wie viel von diesem „gigantischen Sprung“ ist im unternehmerischen Alltag angekommen? Eine AUTOH-AUS-Umfrage zeigt: KI kommt bei mehr als einem Drittel der Handelsbetriebe zum Einsatz, meist nur punktuell. 22 Prozent der Befragten denken über eine künftige Nutzung nach.

Die Erwartungen an KI im Autohandel sind hoch – von automatisierten Fahrzeugbewertungen über Preisprognosen bis hin zu autonom agierenden KI-Agenten. Doch oft sind diese Vorstellungen eher medialer Hype als technische Realität. Ein verbreiteter Irrtum ist die Annahme einer übergeordneten „Super-KI“, die verschiedenste Aufgaben zentral steuert. Tatsächlich existieren solche umfassenden Systeme (noch) nicht. Stattdessen werden hochspezialisierte Einzellösungen entwickelt, die exakt auf eine Aufgabe zugeschnitten sind.

Auch das vermeintlich autonome Lernen ist ein Missverständnis: Systeme „lernen“ im Alltagseinsatz nicht selbstständig weiter. Die Lernphase erfolgt unter kontrollierten Bedingungen mit kuratierten Daten. Neue Erkenntnisse oder Marktveränderungen erfordern aktives Einpflegen und erneutes Training.

Hype oder Hilfe?

Der Begriff KI-Agent ist als „Top-Technology-Trend 2025“ in aller Munde. Er verspricht Systeme, die nicht nur

Aufgaben ausführen, sondern eigenständig handeln, Ziele verfolgen und Prozesse anstoßen. Die Vision ist verlockend: KI-Agenten sollen den klassischen Chatbot ablösen. Gartner prognostiziert, dass bis 2028 ein Drittel aller Business-Software KI-Agenten enthalten wird.

Doch die Realität zeigt eine große Lücke zwischen Anspruch und Wirklichkeit. Viele als „Agenten“ bezeichnete Systeme sind bei näherem Hinsehen eher einfache Automatisierungen. Eine Studie der Carnegie Mellon University („The Agent Company“) ergab, dass das beste Modell (Google Gemini) gerade einmal 30 % der Aufgaben vollständig löste, während GPT-4o in über 90 % der Fälle scheiterte.

Experten warnen daher vor überzogenen Erwartungen. Gartner selbst spricht von einem Trend zur „Rückabwicklung von Agentenprojekten“ – über 40 % sollen bis 2027 scheitern, oft wegen unklarer Ziele und zu hoher Kosten.

Konkrete Chancen

Dass KI im Handel sinnvoll eingesetzt werden kann, zeigen zahlreiche Beispiele. In der Kundenkommunikation erleichtern Chatbots Terminvereinbarungen oder beantworten häufige Fragen. Gerade Kanäle wie WhatsApp bieten enorme Reichweite und fast 100 % Öffnungsrate. Auf Webseiten verstehen KI-Systeme Kundenanfragen in natürlicher Sprache und beantworten sie präzise, während Telefonassistenten Routinegespräche übernehmen und so Mitarbeiter entlasten.

Auch im After-Sales-Bereich eröffnet sich Potenzial. Kundenzufriedenheit lässt sich steigern, wenn nach einem Werkstattbesuch automatisch Feedback abgefragt wird. Im Hintergrund profitieren Händler von Anwendungen, die Fahrzeugbewertungen erleichtern, Marktpreise analysieren oder Dokumente schneller verarbeiten. Entscheidend ist, dass all diese Systeme nicht isoliert betrachtet werden, sondern in bestehende Abläufe integriert sind und spürbar Arbeit abnehmen.

Die Schattenseite

Neben Chancen dürfen Risiken nicht übersehen werden. KI wird längst auch von Kriminellen eingesetzt – für täuschend echte Phishing-Mails, gefälschte Fotos und Videos oder automatisierte Anrufe mit synthetischen Stimmen. Zudem wirft der Einsatz von KI erhebliche Datenschutzfragen auf, denn Kundendaten müssen sicher verarbeitet und vor Missbrauch geschützt werden.

Pragmatismus statt Illusion

KI ist kein Allheilmittel, aber ein Werkzeug mit großem Potenzial – wenn es richtig eingesetzt wird. Statt auf Visionen selbstlernender Superintelligenzen zu setzen, ist Pragmatismus entscheidend: Klare Use Cases, konkrete Aufgaben und Systeme, die dort eingesetzt werden, wo sie echten Mehrwert stiften.

Kfz-Internet

Partnerschaft?

Fairness?



Partnerschaft auf Augenhöhe, oder Diktat der Stärke?

In der digitalen Autowelt ist einiges in Bewegung: Mobile.de stellt überraschend seinen Eigenhandel ein, bei Heycar hat Hauptgesellschafter Volkswagen den Stecker gezogen und auch die Finanzplattform Yareto hat im Jahr 2025 den Geschäftsbetrieb beendet.

Hochfliegende Visionen und millionenschwere Investitionen sind damit an der Realität eines harten Wettbewerbs gescheitert. Die Entwicklungen zeigen, dass auch finanzstarke Projekte nicht immun gegen Marktmechanismen sind – insbesondere dann, wenn die Bedeutung der freien Händler unterschätzt wird.

Partnerschaft auf Augenhöhe

Daher sind diese Nachrichten weit mehr als Randnotizen. Sie verdeutlichen, wie schnell digitale Geschäftsmodelle ins Wanken geraten. Der Dialog mit den Marktteilnehmern darf nicht fehlen. „Partnerschaft“ darf nicht nur ein wohlklingendes Schlagwort in Präsentationen in Wohlfühlumgebung sein – sie muss im täglichen Miteinander gelebt werden.

Mobile.de im Blickpunkt

Kaum ein Marktakteur steht so im Fokus der Diskussion wie Mobile.de. Seit Jahren kritisieren Händler steigende Kosten, verpflichtende Zusatzfunktionen wie den Anrufanalyst oder das Dialogcenter sowie Eingriffe in die Außendarstellung der Betriebe. Viele empfinden diese Maßnahmen als übergriffig und kostentreibend.

Erfolgreich kritisierte der BVfK die Eigengeschäfte der Börse, die nun plötzlich nicht mehr nur Plattform-

betreiber war, sondern auch zum konkurrierenden Händler wurde. Und das nicht unbedingt mit fairen Methoden. So kamen zum günstig anmutenden Kaufpreis im Preisfeld plötzlich noch obligatorische Zusatzkosten z. B. für Lieferung und Zulassung hinzu. Ein solches Vorgehen steht sogar im Widerspruch zum selbst mitgestalteten und propagierten Kfz-Internet-Kodex standen. Denn unter www.mobile.de/magazin/artikel/kodex-fuer-den-fahrzeughandel-im-internet-17042 findet sich u.a.:

6. Preisdarstellung

Die Händler sind verpflichtet, richtige und wahrheitsgemäße Preisangaben zu machen. Die Preisangabe muss den tatsächlichen Bruttoendpreis einschließlich der Mehrwertsteuer und sämtlicher Nebenkosten enthalten.

BVfK als Hüter des fairen Wettbewerbs

Der BVfK begleitet diese Entwicklungen aufmerksam – mit rechtlichen Prüfungen, Dialogangeboten und, wenn nötig, auch rechtlichen Maßnahmen. Das Ziel bleibt klar: ein fairer Wettbewerb, in dem Händler nicht zum Spielball marktbeherrschender Anbieter werden. Die aktuelle Marktbewegung zeigt: Nachhaltig erfolgreich ist, wer flexibel agiert und digitale Veränderungen selbstbewusst gestaltet. Freie Händler haben die digitale Transformation längst angenommen – sie brauchen keine Bevormundung, sondern faire Regeln, Transparenz und echte Wahlfreiheit. Der BVfK versteht sich dabei als **Interessenwächter**: Er setzt sich dafür ein, dass Partnerschaft im Autohandel nicht zur Floskel verkommt, sondern gelebte Praxis bleibt.



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

BVfK-Legal

Juristische Highlights 2025



Gewährleistungsrecht: Wohlüberlegte Entscheidung erfordert keine Bedenkzeit

Auch im nunmehr vierten Jahr nach der Gesetzesnovelle bleiben die Auswirkungen überschaubar. Die befürchtete Zunahme von Reklamationsfällen ist ausgeblieben. Immerhin gibt es nun erste Urteile hierzu. So machte eine Entscheidung des LG München I (mehr dazu auf Seite 56) zum einen deutlich, dass Händler die vorvertragliche Aufklärung unbedingt dokumentieren sollten. Zum anderen hielten die Richter erfreulicherweise aber eine Bedenkzeit des Kunden zwischen vorvertraglich erteilter Information und Vertragsschluss für nicht erforderlich. Das OLG Köln zeigte hingegen auf, dass Händler den strengen Formvoraussetzungen genügen müssen, wenn sie wirksam bekannte Fahrzeugdefizite an den Kunden „mitverkaufen“ möchten. Die BVfK-Rechtsabteilung hat auch diese Entscheidungen bei der jährlichen Aktualisierung der BVfK-Vertragsformulare berücksichtigt. Mehr zum Urteil des OLG Köln auf Seite 57.

Vertragsformulare für Spezialkonstellationen

Mit dem Projekt „Turbo für gebrauchte Stromer“ hat sich der BVfK zum Ziel gesetzt, den stagnierenden Markt für gebrauchte E-Autos zu beleben. Die BVfK-Rechtsabteilung entwickelte spezielle Vertragsformulare für den Verkauf gebrauchter E-Fahrzeuge und wirkte bei der Ausarbeitung einer passenden Garantielösung mit. Mehr zu diesem Thema lesen Sie ab Seite 6 und auf Seite 18.

Altfahrzeugverordnung gefährdet Gebraucht- und Oldtimerhandel

Ungemach droht aus Brüssel. Dort wird an einer Altfahrzeugverordnung gearbeitet. In der Branche wächst die Sorge, dass die Neuregelung den Handel mit älteren Gebrauchtfahrzeugen und insbesondere Oldtimern und gebrauchten Ersatzteilen unter anderem durch notwendig werdende Nachweise, z. B. für die Verkehrs- oder Funktionstüchtigkeit erheblich erschweren könnte. Der BVfK geht hier im Schulterchluss mit dem DEUVET vor. Weitere Informationen zu diesem Thema erhalten Sie auf Seite 52.

Unlautere Finanzierungswerbung

Die Sicherstellung des fairen Wettbewerbs widmet die BVfK-Rechtsabteilung unablässig besondere Aufmerksamkeit. In diesem Zusammenhang war zuletzt – nach einem Hinweis aus dem Mitgliederkreis – ein Vorgehen gegen einen Händler wegen rechtswidriger Finanzierungswerbung auf einer Social-Media-Plattform unvermeidbar, denn neben dem Fehlen der gesetzlichen

Pflichtangaben waren auch die beworbenen Niedrigzinssätze kalkulatorisch nicht nachvollziehbar. Hintergründe hierzu erfahren Sie auf Seite 66.

Massenabmahnungen der DUH – Fragwürdig in neuer Dimension

Unentwegt unterstützt die BVfK-Rechtsabteilung die Mitgliedsbetriebe im Fall von Abmahnungen der Deutschen Umwelthilfe wegen vermeintlicher Verstöße gegen die Informationspflichten nach der Pkw-EnVKV. Zuletzt gerieten vermehrt Betreiber von Fahrzeugplattformen ins Visier der DUH, von denen in einem sog. Ablasshandel hohe Summen gefordert wurden. So könne man Unruhe bei den erstverantwortlichen Kunden der Plattformen und deren Abwanderung vermeiden, die man dann verschonen werde. Auf dem 18. Deutschen Autorechtstag wurde dieses Vorgehen diskutiert und scharf kritisiert. Der BVfK gehört zu den ausgesuchten Interessenvertretern, wenn demnächst unter dem Dach des Bundeswirtschaftsministeriums über die Weiterentwicklung der Pkw-EnVKV beraten wird, und wird dabei auch auf diese Missstände hinweisen.

Comeback des Abgasskandals

Eine große Rückrufaktion des KBA für bestimmte Volvo-Fahrzeuge wegen des sog. Thermofensters sorgte im Juni für Aufsehen. Darin sieht das KBA in diesen Fällen eine unzulässige Abschalteinrichtung und ordnete ein sofortiges Fahrverbot an. Nach der Rechtsprechung des EuGH können Thermofenster aber ausnahmsweise zulässig sein, wenn sie zum Schutz des Motors erforderlich sind. Rund 130.000 Fahrzeuge könnten betroffen sein. Näheres dazu finden Sie im Beitrag auf Seite 53.

Kältemittel-Bürokratie behindert freien EU-Warenverkehr: F-Gas-Portal erfordert Registrierung

Mit wenigen Ausnahmen verfügt heute jedes Auto über eine Klimaanlage. Wer ein solches aus einem anderen EU-Land einführen oder dorthin verkaufen möchte, muss sich und das Auto im F-Gas-Portal der EU registrieren. Mehr dazu auf Seite 51.

Das juristische Highlight: Der Autorechtstag

Wie jedes Jahr pilgerten Deutschlands Blech-Juristen auch in 2025 auf den Petersberg, um Neues ums Autorecht zu erfahren, zu diskutieren und sich auszutauschen. Mehr über das Ereignis einer durchaus wirksamen Parallelinstanz und insbesondere das Schwerpunktthema „Haftungsfragen beim Elektroauto“ findet sich auf den Seiten 54-56.

Freier Autohandel stark, unabhängig, zukunftsfähig

Marktanteil in 25 Jahren verdoppelt

Der Strukturwandel im Handel ist kein neues Phänomen: Schon in den 1970er-Jahren begann das Sterben der Tante-Emma-Läden und kleinen Tankstellen. Von damals gut 45.000 Stationen (in Westdeutschland) sind heute in Gesamtdeutschland nur noch rund 14.000 übriggeblieben. Viele dieser Standorte haben inzwischen eine neue Bestimmung gefunden – auch als Verkaufsplätze für Automobile.

Wo Persönlichkeit den Unterschied macht. Hier lebt etwas weiter, das anderswo verloren ging: der inhaber- oder familiengeführte Betrieb. Mit Leidenschaft, Engagement und einem klaren Fokus auf Nischen entwickeln freie Händler ein hohes Maß an Kompetenz und Kundenbindung. Während Kundenkontakte in konzerngesteuerten Unternehmen oft nur noch von Zahlen und Excel-Tabellen gesteuert werden, spürt man im freien Handel Engagement und Freude viel unmittelbarer – und bleibt dadurch näher am Menschen.

Zwischen Algorithmen und Abhängigkeiten. Gleichzeitig verändert die Digitalisierung den Handel grundlegend. Onlineplattformen und Softwarelösungen erleichtern vieles, schaffen aber auch Abhängigkeiten. Was früher für wenige Euro im Monat zu haben war, kostet heute ein Vielfaches – und die monatlichen Belastungen steigen kontinuierlich. Natürlich haben sich die Systeme verbessert, doch die Verkaufsquoten und Geschwindigkeiten waren zu Beginn oft sogar höher. Es gilt: „Leads kaufen keine Autos!“

Widerstandskraft und Unternehmergeist. Der freie Autohandel hat sich durchgesetzt. Trotz Risiken, Preis-

druck und technologischen Veränderungen konnte er nicht nur überleben, sondern sich zum vielleicht ertragreichsten Segment der Branche entwickeln. Die DAT stellt fest: der Marktanteil des freien Handels hat sich in den letzten 25 Jahren mehr als verdoppelt.

Wer die Plätze freier Händler neben den imposanten Palästen der Hersteller-Vertreter erlebt, wird bisweilen an das „kleine gallische Dorf“ erinnert, das sich unbeirrt gegen übermächtige Gegner behauptet – mit Unternehmergeist, Flexibilität und Nähe zum Kunden.

Die Mission: Unabhängigkeit sichern. Genau hier setzt der BVfK an: Der Verband unterstützt seine Mitglieder dabei, ihre Stärken voll zu entfalten, und nimmt ihnen Aufgaben ab, die sie von ihrer eigentlichen Arbeit ablenken. Im Mittelpunkt steht dabei die digitale Unabhängigkeitserklärung – ein klares Bekenntnis, die Selbstständigkeit freier Händler zu bewahren und ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Ein großer Beitrag für die Zukunftsfähigkeit der BVfK-Händler.

Fazit: Der freie Autohandel beweist seit Jahrzehnten seine Stärke. Doch auch in dieser Ausgabe der MOTION werden die Herausforderungen von Gegenwart und Zukunft angesprochen und die Probleme ungeschminkt dargestellt. Wer sich champagnertrinkend im gegenseitigen Schulterklopfen übt, verliert schnell den Blick für die Realität. Der BVfK hilft dabei – als Partner, Impulsgeber und Schutzschild gegen Widrigkeiten und Abhängigkeiten – und sorgt dafür, dass freie Händler auch in einer digitalen Welt unabhängig, leistungsstark und erfolgreich bleiben.

25 Jahre BVfK

„Der Verband setzt sich seit einem Vierteljahrhundert für stabile Rahmen- und faire Wettbewerbsbedingungen ein – dies mit dem Fokus auf Qualität und Seriosität“



Die DAT gratuliert dem BVfK ganz herzlich zum 25-jährigen Jubiläum. Der Verband setzt sich seit einem Vierteljahrhundert für stabile Rahmen- und faire Wettbewerbsbedingungen im Automobilhandel ein – dies stets mit dem Fokus auf Qualität und Seriosität im freien Kfz-Handel.

Wir sehen aus unseren Erhebungen für den DAT Report, dass insbesondere der freie Handel in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen hat.

Vor 25 Jahren betrug dessen Marktanteil nur 16 %, der Privatmarkt lag bei 49 %, der Markenhandel bei 35 %. Heute haben sich die

Anteile des freien Handels auf 34 % mehr als verdoppelt. Der Privatmarkt liegt bei 24 % und der Markenhandel bei 42 %. Der BVfK hat in den letzten 25 Jahren zur Stärkung des freien Handels einen wichtigen Beitrag geleistet.

Wir wünschen dem BVfK auch für das kommende Vierteljahrhundert und darüber hinaus weiterhin einen stets detailgenauen und kritischen Blick auf das Geschehen unserer Branche, damit seine Meilensteine und Maßstäbe auch weiterhin stets im Sinne eines fairen Wettbewerbs stehen mögen.

Jens Nietzschmann

Geschäftsführer Deutsche Automobil Treuhand GmbH
www.dat.de



GLA 220 d 8G DCT AMG Nav/Temp/Kamera/Wide/LED/A Sportpaket, Verkehrszeichenerkennung, Sportsitze, Notrufsystem, LED-Sch...

€ 42.490,-¹ Sehr guter Preis

ab € 611,- mtl. Finanzierung berechnen

Kfz-Versicherung vergleichen **CHECK24**

/l/ 13.000 km /p/ Automatik /b/ 140 kW (190 PS) /e/ 140 g/km

aus Wenden GmbH ★★★★★ (141) 110 Braunschweig

GLA 220 CDI 4Matic AutNAVI KAM T-Leder SITZ 18 Heizheizung, Navigationsystem, Elektrische Seitenspiegel, USB, Nebelschein...

€ 19.990,-¹ Sehr guter Preis

ab € 288,- mtl. Finanzierung berechnen

Kfz-Versicherung vergleichen **CHECK24**

/b/ 08/2015 /e/ Diesel /g/km (komb.) 148 l/100 km (ke)

+ Weitere Fahr...

Autokauf ist Vertrauenssache

Bei Autoscout24 erkennen Autokäufer sofort die professionellen BVfK-Händler mit der garantierten Sicherheit.

GLA 220 d 4M+Memory+AHK+Kameras+Reality+MB... zung, Ambientebeleuchtung, Elektrische Seitenspiegel...

€ 42.990,-¹ Sehr guter Preis

ab € 485,- mtl. / 60 Mon.

/l/ 13.500 km /p/ Automatik /b/ 140 kW (190 PS) /e/ 140 g/km

AutoScout24 smyle Onlinekauf & L...

GLA 220 4Matic 7G-DCT

€ 25.700,-¹ Guter Preis

ab € 370,- mtl. Finanzierung berechnen

Kfz-Versicherung vergleichen **CHECK24**

/l/ 28.500 km /p/ Automatik /b/ 03/2018 /e/ Benzin /g/km (komb.) 135 g/km (184 PS) /e/ 152 g/km (komb.) 165 l/100 km (ke)

gerthall

GLA 220 d Urban Style Edition AMG Style 360Kamera... resistent, Sportpaket, Klimaautomatik, ESP, Soundsystem, LED-Scheinwer...

€ 22.900,-¹ Sehr guter Preis

ab € 329,- mtl. Finanzierung berechnen

Kfz-Versicherung vergleichen **CHECK24**

/l/ 156.000 km /p/ Automatik /b/ 05/2019 /e/ Diesel /g/km (komb.) 125 g/km (170 PS) /e/ 145 g/km (komb.) 155 l/100 km (ke)

4 Hasselroth

25 Jahre BVfK

„Es waren Jahre voller Herausforderungen, in denen sich der Bundesverband stets im Interesse des freien Kfz-Handels wie ein Fels in der Brandung gezeigt hat.“



der digitalen Verkaufsplattformen bis hin zum wackeligen Start der Elektromobilität – es hat sich wirklich viel getan, womit sich der stationäre Handel herumschlagen musste.

Es waren Jahre voller Herausforderungen, in denen sich der Bundesverband stets im Interesse des freien Kfz-Handels wie ein Fels in der Brandung gezeigt hat. Das Gütesiegel, das der BVfK nur an die seriösesten und qualitativ besten Händlerinnen und Händler vergibt, hat er mittlerweile ohne Frage selbst verdient.

Wir als Partner des BVfK danken dem Verband und dem starken

Team rund um Ansgar Klein für die großartige Zusammenarbeit, die mit unserer Anzeige in der ersten Ausgabe der motion 01/2000 begonnen hat.

Unser Teamwork hat beim BVfK Jahreskongress 2025 mit dem Start unserer gemeinsamen Garantie-Serie „BVfK 7125E“ einen neuen Höhepunkt erreicht: Seitdem können alle BVfK-Mitglieder exklusiv von dieser vergünstigten Gebrauchtwagen-Garantie profitieren, mit der sich optional sogar die Hochvoltbatterien von BEVs und Hybriden absichern lassen.

Lieber BVfK, wir sagen herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Bestehen! Wir danken euch für eure Stärke, eure Souveränität in herausfordernden Zeiten, eure Unterstützung und die guten Gespräche als Sparringspartner. Jetzt freuen wir uns auf die nächsten erfolgreichen 25 Jahre!

Vera von Wolffersdorff & Thomas Prahl

Vorstandsvorsitzende der GGG AG & CEO der GGG-Gruppe

www.ggg-garantie.de



Carsten Budde
Geschäftsführer
Budde Automobile GmbH

SICHERHEIT ALS ERFOLGSFAKTOR – BUDDE AUTOMOBILE & SECONTEC GMBH.

„Die Aufgabe für Secontec bestand in der Umsetzung eines Sicherheitskonzeptes, um unseren Hauptstandort und die externen Lagerplätze mit rund 400-500 Fahrzeugen zu sichern. Die kompetente und lösungsorientierte Beratung bei uns vor Ort, gepaart mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis, haben uns von Secontec überzeugt. Das Gesamtpaket mit der eingesetzten Technik, der Anwendungsfreundlichkeit und schlussendlich auch den vertraglichen Bedingungen, hat uns bei Secontec am besten gefallen.“ - C. Budde

VIDEOÜBERWACHUNGSKONZEPTE DER SECONTEC GMBH – SICHERHEIT FÜR AUTOHAUS UND CO.

Wenn Leidenschaft für Automobile und Kompetenz in Sicherheit aufeinandertreffen, entsteht mehr als nur ein Projekt – es entsteht eine Partnerschaft.

Das Autohaus Budde ist seit vielen Jahren im Groß- und Einzelhandel mit EU-Neuwagen, Tageszulassungen und jungen Gebrauchtwagen aktiv und steht für persönlichen Service und ein starkes Vertrauensverhältnis zu all seinen Kunden - egal ob Wiederverkäufer oder Privatkunde. Genau dieses Vertrauen wollen wir nicht nur im Verkauf, sondern auch im Umgang mit den wertvollen Fahrzeugen gewährleisten. Denn die Fahrzeuge, die hier täglich bewegt, präsentiert und ausgeliefert werden, sind mehr als nur Transportmittel – sie sind Leidenschaft und Ausdruck von Individualität.

Um diese Werte langfristig zu schützen, setzt Budde Automobile auf die Expertise von SECONTEC, Spezialist für Videoüberwachung und fortschrittliche Sicherheitslösungen.

Auch für uns bei SECONTEC war dieses Projekt ein Paradebeispiel für die gelebte Zusammenarbeit. Unser gemeinsamer Anspruch ist es, nicht nur Technik zu liefern, sondern Sicherheit erlebbar zu machen – durch Konzepte, die präzise auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind.

Mehr als Überwachung – ein Stück Zukunftssicherheit!

Die neue Lösung schützt nicht nur Fahrzeuge und Gelände, sondern stärkt auch das Vertrauen der Kunden in die Marke Budde. Wer hier ein Fahrzeug kauft oder zur Wartung bringt, weiß: Sicherheit wird großgeschrieben. Darüber hinaus schafft die modulare Konfiguration des Konzeptes präventiv Zukunftssicherheit. Bald geplante Standorte, veränderte Abläufe oder zusätzliche Anforderungen lassen sich jederzeit integrieren. Damit ist das Autohaus Budde bereits bestens für kommende Pläne gerüstet – heute und morgen.

Die Kooperation zwischen Budde Automobile und SECONTEC zeigt eindrucksvoll, dass Sicherheit keine Standardlösung ist, sondern das Ergebnis von Partnerschaft, Planung und modernster Technik. Gemeinsam haben wir ein Konzept geschaffen, das Fahrzeuge schützt, Vertrauen stärkt und echte Mehrwerte bietet.



**24 Stunden mobile-
und festinstallierte
Videoüberwachung!**



SECONTEC

www.secontec.de



Stolze Sieger (v.l.n.r.): Emrah Göçer (EXmobile.de), Enzo Damiano (Damiano Automobile), Murat Aydın (Cars & Style by Ay), Michael Flor (Carnona), Sebastian Finder (Kfz-Finder)

Als erster Autohändlerverband hat der BVfK ein verbandsübergreifendes, neutrales Gütesiegel entwickelt und etabliert, bei dem keine kommerziellen Interessen von Unternehmen im Vordergrund stehen, sondern die echten Bewertungen der Kunden. Denn solche Wettbewerbe gehören nicht nur im Sport, sondern auch zwischen Unternehmen in die Hände von Verbänden, damit objektive und sachliche Ergebnisse erzielt werden können.

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 Mausklicks, um eine Bewertung abzugeben. Motivierend wirkt sich die Aussicht auf einen der vielen wertvollen Preise aus, die am Ende der Votingphase verlost werden.

Die Qualitäts-Autohändler 2025:

A2-Autodepot GmbH

Magirusstraße 9a, 31867 Lauenau
www.a2-autodepot.de

autobund GmbH

Uferstraße 8, 08538 Weischlitz
www.autobund.de

Automobile Zimmermann GmbH

Industriestraße 2 a/b, 76344 Eggenstein
www.auto-zimmermann.de

B&G Automobile Ronny Kölling

Chausseestraße 28, 03222 Lübbenau
www.bg-automobile.qualitaetshaendler.de

Carnona

Zum Zollstock 7, 35466 Rabenau
www.carnona.de

Cars & Style by Ay

Frohnhäuser Straße 17, 35683 Dillenburg
www.cars-und-style.de

Damiano Automobile

Gänsäcker 2, 78532 Tuttlingen
www.autohaus-damiano.de



Die Auto Idee GmbH

Industriestraße 10, 96138 Burgebrach
www.dieautoidee.de

e-autowelt Markus Leitner

Arberstraße 6, 94405 Landau a.d.Isar
www.e-autowelt-leitner.de

EXmobile.de

Hechinger Straße 95, 72461 Albstadt
www.ex-mobile.qualitaetshaendler.de

Karimpour Autohandel

Wiesbadener Straße 142, 55252 Mainz-Kastel
www.karimpourautohande.de

KFZ-Finder GbR

Meisenweg 4, 53925 Kall
www.kfz-finder.de

Spranger Automobile e.K.

Grebensteiner Straße 18, 34379 Calden
www.spranger-automobile.de

Wexautomobile GmbH

Kieler Straße 9, 25451 Quickborn
www.wexsuchtdeinauto.de

Werden Sie:

QUALITÄTS-AUTOHÄNDLER

QUALITÄTS
AUTOHÄNDLER



www.qualitäts-autohändler.de

1. Anmelden und bewerben:

www.qualitäts-autohändler.de

2. Aufnahme in die QAH-Voting-Liste:

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

3. Ihr Ausstattungspaket trifft ein

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

Mit
zufriedenen
Kunden Sterne
sammeln!



jetzt anmelden



Das unabhängige Siegel „Qualitäts-Autohändler“ kennzeichnet freie Kfz-Händler, die eine hohe Zufriedenheit bei Ihren Kunden nachweisen konnten.



Interview mit DAT-Geschäftsführer Jens Nietzsche



motion: Herr Nietzsche, „Daten sind das Gold des 21. Jahrhunderts“ ist in aller Munde. Da war die DAT wohl der Zeit voraus. Seit wann sind Sie Dateninstanz der Automobilwirtschaft und wie fing es an?

Jens Nietzsche: Wenn Daten das Gold der Gegenwart sind, dann ist die DAT die Prägestätte, in der dieses Gold verlässlich erzeugt wird. Unser Ursprung liegt in einer Zeit, in der das Auto noch mechanisch klang. Der Fahrzeugwert war das Ergebnis von Erfahrung und Bauchgefühl, nicht der Analyse von mehreren Hunderttausend Transaktionspreisen. Wir haben früh begriffen: wer die Zukunft verstehen will, muss die Gegenwart strukturieren. Genau das tun wir seit über 90 Jahren. Nicht als Agentur, sondern als Gedächtnis der Branche.

motion: Die älteren Gebrauchtwagenhändler sind noch mit dem blauen DAT-Büchlein groß geworden, mit dem man die Ankauf- und Inzahlungnahme-Preise kalkulieren konnte. Inzwischen gibt es wohl ein paar mehr Daten. Das Büchlein hat ausgedient. Ist es nicht komplizierter geworden?

Jens Nietzsche: Komplexer ja – komplizierter nein. Der Marktspiegel war der Kompass im automobilen Dschungel. SilverDAT ist heute ein digitales Universum, das nicht nur mannigfaltige Daten rund ums Auto bereitstellt, sondern ganze Prozesse in Handel und Werkstatt strukturiert. Doch das Ziel ist dasselbe geblieben: Orientierung im Wertechaos.

motion: Was bietet die DAT den Autohändlern außer digitaler Wertermittlung sonst noch an professioneller Unterstützung?

Jens Nietzsche: Wir liefern nicht nur Zahlen, sondern Zusammenhänge. Der moderne Händler ist kein reiner Verkäufer mehr, sondern Dolmetscher zwischen technischer Transparenz und menschlicher Entscheidung. Wir helfen ihm, diese Übersetzung zu meistern. Mit präzisen Daten, neutraler Marktforschung und verlässlicher Systemintegration.

motion: Die so genannte FIN-Abfrage ist für eine korrekte und vollständige Beschreibung eines Gebrauchtwagens nahezu unverzichtbar geworden. Ganz günstig ist diese Dienstleistung allerdings nicht.

Jens Nietzsche: Fehler sind in jedem Fall kostspieliger. Die VIN-Abfrage, so wie wir sie bezeichnen, steht für Vehicle Identification Number, d.h. der Fahrgestellnummer. Diese ermöglicht eine vollständige und individuelle Fahrzeugbeschreibung. Und das nicht nur mit einer Aufschlüsselung der Serien- und Sonderausstattungen, sondern aller Pakete, inklusive ehemaligem Neupreis und dem aktuellen Marktwert einzelner Ausstattungen. Das kann kein gedrucktes Produkt und auch kein KI-System fehlerfrei leisten. Wer einmal erlebt hat, wie eine falsch interpretierte Ausstattung zu einem falschen Inzahlungnahmepreis geführt hat, der weiß: Präzision ist kein Luxus, sondern Versicherung gegen Verlust.

25 Jahre BVfK

„Es ist mitunter sehr hilfreich, auf den Service und die Fachkompetenz einer neutralen Institution wie dem BVfK zurückgreifen zu können.“



Ein Vierteljahrhundert großartige Verbandsarbeit - für die Auktion & Markt AG (Autobid.de) wahrlich ein guter Grund, dem BVfK herzlich zu gratulieren. Bereits seit vielen Jahren schätzen wir die Kooperation und Nähe zu diesem rührigen Bundesverband. Und das, obwohl wir ja kein klassischer Kfz-Handel sind.

Unser Metier ist die Versteigerung von Gebrauchtwagen. Also Auktionen, die jedoch ausschließlich an den professionellen Handel gerichtet sind. Dieser Umstand bringt es mit sich, dass wir

sehr enge Beziehungen zum Kfz-Gewerbe pflegen, insbesondere auch zu den zahlreichen freien Händlern, die als Kunde bei uns registriert sind. Und da ist es mitunter sehr hilfreich, auf den Service und die Fachkompetenz einer „neutralen“ Institution wie dem BVfK zurückgreifen zu können.

Wir wünschen dem Verband weiterhin viel Mut, Kraft und Erfolg bei seinen wichtigen Aufgaben und freuen uns auf die nächsten Jahre der guten Zusammenarbeit.

Mark Lehmann

Vertriebsvorstand der Auktion & Markt AG (Autobid.de)

www.autobid.de

Interview mit DAT-Geschäftsführer Jens Nietzsche (2)

motion: Bisher war es recht schwierig, bei Gebrauchtwagen mit EU-Herkunft, eine zuverlässige Ausstattungsbeschreibung zu erhalten. Ab wann kann der Handel hier mit Verbesserungen rechnen?

Jens Nietzsche: Sofern die Hersteller in den Rohdaten zur VIN-Identifikation an irgendeiner Stelle einen Hinweis hinterlassen haben, für welches Bestimmungsland der Pkw produziert wurde, bieten wir schon heute eine korrekte Darstellung der Ausstattungen. Bei Herstellern, die das nicht für notwendig erachten, arbeiten wir an einer Lösung. Unser Ziel ist klar: ein europäischer Datenraum ohne Grenzen. Wir schaffen eine Art Schengen-Raum der Fahrzeuginformation.

motion: Mit dem DAT-Report beginnt regelmäßig im Januar das Autojahr. Sie analysieren Trends und Käuferverhalten, Marktentwicklungen und den technischen Wandel. Dekarbonisierung und dabei insbesondere die Elektromobilität stehen im Mittelpunkt. Würden Sie für die Leser der Motion einen Blick in die Zukunft wagen? Insbesondere, was die Verbrenner angeht?

Jens Nietzsche: Die Zukunft ist kein Feind des Verbrenners. Elektromobilität ist die moralische Avantgarde der Technik, aber nicht ihr Endzustand. Wir erleben eine Übergangszeit. Von fossiler Mechanik zu digitaler Mobilität. Diese Transformation wird sich noch einige Jahrzehnte hinziehen. Der Verbrenner wird meines

Erachtens niemals ganz verschwinden. Er verwandelt sich vielleicht vom Massenprodukt zum Kulturgut, vom Alltagswerkzeug zum emotionalen Artefakt.

motion: Welchen Ratschlag, welche Empfehlung würden Sie denn freien Händlern geben?

Jens Nietzsche: Bleiben Sie wach, neugierig und datenfest. Der Markt belohnt nicht mehr Lautstärke, sondern Interpretation. Vertrauen entsteht nicht mehr nur durch Nähe, sondern durch Präzision. Und Präzision ist im Kern ein Datenphänomen. Wer also morgen bestehen will, muss lernen, Daten zu lesen wie früher den Motorensound.

motion: Was ist Ihr Lieblingsauto und haben Sie es schon einmal gefahren, oder besitzen Sie es vielleicht sogar bereits?

Jens Nietzsche: Sieht man mal von den unerschwinglichen Dreamcars wie dem Aston Martin DB5 aus 1963 oder auch dem aktuellen Porsche 718 Spyder RS ab, faszinieren mich Fahrzeuge, die noch Charakter zeigen. Autos, die man starten muss, um sie zu verstehen. Fahren ist für mich dabei nicht nur Fortbewegung, sondern auch eine Form des Denkens in Bewegung. Manche Autos bringen uns nicht nur ans Ziel, sondern auch zu uns selbst.

www.dat.de

Wir wissen mehr: der Technische Dienst der GTÜ



TECHNIK BRAUCHT SICHERHEIT

Erweitern Sie gemeinsam mit dem Technischen Dienst der GTÜ das Dienstleistungsportfolio Ihres Kfz-Betriebs. Wir sind berechtigt, Vollgutachten und Einzelabnahmen durchzuführen, und stehen Ihnen mit unserer umfangreichen technischen Expertise vor Ort zur Seite.

www.gtue.de



Inhaber der KFZ-Pfandkredithaus Wittlich OHG
Christoph u. Thomas Wittlich (v.l.n.r.)

Liquidität schnell und unkompliziert

Wittlich beleiht Autos und Boote ohne Schufa

Seit 30 Jahren am Markt, in zweiter Generation und seit vielen Jahren Kooperationspartner* des BVfK: Das **KFZ-Pfandkredithaus Wittlich** unterstützt Händlerbetriebe mit TÜV-zertifizierter, schneller und transparenter Zwischenfinanzierung.

Das Familienunternehmen der Brüder *Christoph* und *Thomas Wittlich* wurde inzwischen zu einem bundesweit tätigen Spezialisten der KFZ-Pfandbeleihung. Der Unterschied zu einigen anderen Anbietern: Diskretion, Seriosität und die Nähe zum Menschen. Die Liquidität steht in der Regel innerhalb von kürzester Zeit zur Verfügung - umgehend per Echtzeitüberweisung.

Ein Praxisbeispiel macht es deutlich: Ein Autohaus nutzt die Pfandkreditleistung, um kurzfristige Engpässe zu

überbrücken oder Spielraum für neue Fahrzeugankäufe zu schaffen.

Weitere Pluspunkte: Volle Kostenkontrolle – taggenaue Abrechnung, maximale Freiheit – keine Laufzeiten, geprüfte Qualität (als erstes TÜV-zertifiziertes Kfz-Pfandhaus Deutschlands arbeitet das Unternehmen seit Jahrzehnten unter strenger staatlicher Aufsicht).

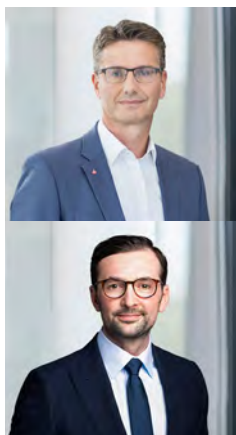
Das Resümee: „Für Händler bedeutet das: absolute Verlässlichkeit, transparente Verträge und einen Partner, der Sicherheit und Seriosität zur Grundlage seines Geschäftsmodells macht.“

www.kfz-pfandkredithaus.de

*BVfK-Händler profitieren von Sonderkonditionen

25 Jahre BVfK

„Diese enge Zusammenarbeit hat uns immer wieder gezeigt, wie wertvoll ein starker Verband ist, der die Interessen seiner Mitglieder mit so viel Energie und Herzblut vertritt.“



Ein Vierteljahrhundert BVfK – das ist wirklich ein beeindruckender Meilenstein! 25 Jahre voller Engagement, Leidenschaft und stetiger Weiterentwicklung – dazu möchten wir dem gesamten BVfK-Team ganz herzlich gratulieren.

Seit vielen Jahren sind wir von Santander mit an Bord – als verlässlicher Partner, der den Kfz-Handel mit innovativen Lösungen unterstützt. Diese enge Zusammenarbeit hat uns immer wieder gezeigt, wie wertvoll ein starker Verband ist, der die Interessen seiner Mitglieder mit so viel Energie und Herzblut vertritt. Dafür möchten wir Ihnen an dieser Stelle ein großes

Dankeschön aussprechen.

Gerade in bewegten Zeiten ist eine starke Partnerschaft unverzichtbar. Sie gibt Rückhalt, Orientierung und schafft Raum für neue Chancen. Wir freuen uns sehr darauf, den BVfK und seine Mitglieder auf der weiteren Reise mit marktgerechten Produkten und Dienstleistungen zu begleiten.

Auf die nächsten erfolgreichen Jahre – gemeinsam mit dem BVfK!

Maik Kynast

Bereichsleiter Vertrieb Mobilität, Santander Consumer Bank AG

Egor Schaaf

Key Account Manager Cooperations & Acquisitions, Santander Consumer Bank AG

www.santander.de

Radikal einfach. Und das sogar dreifach.

GO

Gute Sichtbarkeit
und Reichweite

SMART

Deutlich erhöhte
Sichtbarkeit und alle
KI-Tools für starke Inserate

PRO

Beste Sichtbarkeit, alle
KI-Tools und extra Power
für Ihre Händlermarke

Neue Service-Pakete von AutoScout24

Maximaler Erfolg bei minimalem Aufwand

GO, SMART, PRO – hier kommt das einfachste AutoScout24 aller Zeiten!
Denn ab sofort bündeln wir unsere Leistungen und Tools in drei einfachen
Service-Paketen. Welches Paket passt am besten zu Ihnen? Entscheiden Sie selbst!



Jetzt Service-Pakete
vergleichen!

Auto Scout24

www.autoscout24.de



BVfK- Digital

Passgenaue IT-Systeme
für BVfK-Mitglieder



- » ganzheitliches Dealer-Management-System
- » integrierte Plattformen für C2B- & B2B-Handel
- » BVfK-Verträge und BVfK-Garantieurkunden automatisiert erstellen
- » Neu: Schnittstelle zu autoborse.de



NEU in 2026!

Der AAgent24 wird noch leistungsfähiger

- » BVfK-Kollegenangebote im eigenen Portfolio
- » Rechnungsmodul
- » Finanzierungsrechner
- » Papierlose Kaufverträge

weitere Informationen
finden Sie hier >



BVfK- Fahrzeugankauf

- » Die Option für Fahrzeugbewertung, Ankauf und Inzahlungnahme für die eigene Webseite



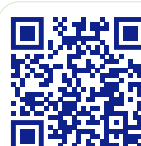
Professionelle Internetpräsenz

- » suchmaschinenoptimiert
- » professionelle Webpräsenz
- » responsive Design
- » Ankauftool mit Wertermittlung inklusive



BVfK- Autowelt

- » Internetbörse exklusiv für BVfK-Mitglieder
- » Fahrzeugimport automatisch aus BVfK-DMS AAgent24



Vorsicht Betrug!

Betrugsversuche im Autohandel sind weiterhin ein großes Problem. Schon der hohe Warenwert macht die Branche für Kriminelle attraktiv. Ihre Methoden sind mittlerweile so ausgefeilt, dass trotz intensiver Aufklärungsarbeit des BVfK immer wieder Händler getäuscht werden.

Grundregel: Niemals ungesicherte Zahlungen an unbekannte Vertragspartner! Der BVfK warnt seit seiner Gründung vor Vorkasse-Zahlungen. Stattdessen sollte ausschließlich Zug-um-Zug abgewickelt werden. Treuhanddienste wie bezahl.de oder der BVfK-Treuhandservice minimieren das Risiko erheblich. Wer Blitzüberweisungen verlangt oder sichere Zahlungswege verweigert, setzt deutliche Warnsignale – besonders bei neuen Kontakten. Nur bei einem gewachsenen Vertrauensverhältnis lässt sich über Ausnahmen nachdenken.

Prominente Namen als Köder

Eine beliebte Masche ist es, sich den Ruf renommierter Unternehmen zunutze zu machen. 2023 etwa tauchte ein gefälschter Katalog auf, angeblich von der Deutschen Bahn, mit auffallend günstigen, aber scheinbar noch realistischen Preisen. Kurz darauf wurden ähnliche Betrugsversuche im Namen von Sixt, Emil Frey, DAT AUTOHUS und Autohero bekannt. Betrüger arbeiten mit täuschend echten Mail-Adressen, Hotlines und angeblichen „Leasing-Rückläufern“. Sogar Webseiten werden kopiert – oft nur mit einer minimal veränderten Domain wie .eu statt .de.

So entlarvt man Betrüger

Da die Methoden stetig angepasst werden, ist ständige Wachsamkeit nötig. Hilfreiche Leitfragen sind:

- Kenne ich das Unternehmen oder habe ich dort schon einmal gekauft?

- Wirkt das Material professionell und glaubwürdig?
- Sind die Preise so niedrig, dass sie unrealistisch erscheinen?
- Stimmen Kontaktdaten, Handelsregistereinträge und Ansprechpartner überein?
- Gibt es einen klaren Ansprechpartner, der auch auf Nachfragen reagiert?

In fast allen Fällen lassen sich bei genauem Hinsehen Widersprüche finden. Besonders gefährlich sind perfekt kopierte Internetseiten oder E-Mails mit nur minimal abweichenden Adressen.

Weitere Betrugsmodelle

Neben gefälschten Katalogen kursieren auch Angebote angeblicher Insolvenzbestände. Hier hilft der Abgleich mit dem amtlichen Anwaltsverzeichnis. Der Zoll berichtet zudem von Phishing-Mails, in denen nach Auktionen falsche Rechnungen versandt werden – teils mit telefonischer Bestätigung durch die Täter. Nicht zuletzt geben sich Betrüger gerne als BVfK-Mitglieder aus, um Seriosität vorzutäuschen.

Fazit

Wer sich vor Betrug schützen will, muss genau hinschauen und Angebote kritisch prüfen. Schon kleine Unstimmigkeiten können entscheidende Hinweise geben. Eine wertvolle Hilfe bieten die ständig aktualisierten Warnmeldungen des BVfK auf www.bvfk.de/warmmeldungen. Und wer trotz aller Vorsicht hereinfällt, sollte den Vorfall sofort an die BVfK-Rechtsabteilung melden.

Hier geht's zu den
BVfK-Warmmeldungen >



25 Jahre BVfK

„Aus der Sicht des Juristen ist insbesondere die vorzügliche Arbeit der Rechtsabteilung hervorzuheben, die die Mitgliedsunternehmen umfassend und kompetent juristisch betreut – eine Dienstleistung von besonderem Wert.“



Der BVfK ist 25 Jahre jung und blickt auf eine für sein junges Alter beeindruckende Erfolgsgeschichte zurück.

Die Zahl der Mitgliedsunternehmen steigt noch immer beständig an und hat pünktlich zum Jubiläum die magische Zahl 1.000 überschritten. Dies zeigt, dass das umfassende Beratungs- und Unterstützungsangebot des Verbands im Autohandel geschätzt wird.

Aus der Sicht des Juristen ist hierbei

insbesondere die vorzügliche Arbeit der Rechtsabteilung hervorzuheben, die die Mitgliedsunternehmen umfassend und kompetent juristisch betreut – eine Dienstleistung von besonderem Wert angesichts der komplexen und immer komplizierteren Verbraucherschutzvorschriften, mit denen sich der Autohandel konfrontiert sieht.

Dem BVfK, seinem rührigen Vorstand Ansgar Klein und seinen Mitgliedsunternehmen ist zu wünschen, dass der nach 25 Jahren ungebrochene Erfolgstrend auch in Zukunft anhält.

Wolfgang Ball

Vorsitzender Richter am Bundesgerichtshof a. D., Vorstandsmitglied beim Autorechtstag

Großer Tanker in stürmische Zeiten

Quo vadis ZDK?



Bereits vor zwei Jahren wurde deutlich, dass es im ZDK brodelt. Prof. Brachatz schrieb im Mai 2023: „Bleibt zu hoffen, dass nicht nur der ZDK-Präsident neu gewählt wird, sondern auch die ZDK-Vorstandschafft eine substantielle Rundumerneuerung erfährt.“ Brachatz Empfehlung, Burkhard Weller zum ZDK-Präsidenten zu machen, wurde nicht gefolgt. Arne Joswig, der kühle Norddeutsche mit großem Harmoniebedürfnis, machte das Rennen.

Ende 2024 dann die Zerreißprobe: Ein eigentlich nur geringfügiger Anlass im Zusammenhang um die rechtlichen Anforderungen an die Durchführung von Abgasuntersuchungen, führte zu einer Eskalation zwischen verschiedenen Gruppen und insbesondere Personen innerhalb des Verbandes.

Ein halbes Jahr später: Der ZDK ist plötzlich führungslos: Präsident und Hauptgeschäftsführer treten im Mai 2025 nach nur rund zwei Jahren Amtszeit kurz nacheinander zurück. Es dauert zwei Monate, bis der bereits nachgerückte Vize zum neuen ZDK-Präsidenten gewählt wird: Thomas Peckruhn wird neuer ZDK-Präsident. Der sich erneut anbietende Burkhard Weller hat erneut das Nachsehen.

Anders als Friedrich Merz übt sich Weller nun nicht mehr in Geduld und verfährt nach dem Motto: Kanzler gibt es nur einen – Präsident geht auch mehrfach, wenn man einen Verband hat und den kann man ja selbst gründen. So legt er gemeinsam mit den Vertragshändlern Peter

Schäfer und Helmut Peter sowie dem ehemaligen ZDK-Hauptgeschäftsführer Dr. Kurt-Christian Scheel den Verband der Automobilhändler Deutschlands, VAD auf Kiel. Weller wird Präsident und beteuert: „Kein Angriff auf den ZDK!“ – Der Präsidentenkollege von ZDK Peckruhn beschwert sich hingegen über Diffamierung. Im Interview im Kfz-Betrieb moniert er: „...Es wurden Unwahrheiten über die politische Arbeit des ZDK verbreitet und alte Geschichten aufgewärmt, die schon Jahrzehnte zurückliegen.“

Gleichzeitig versucht der ZDK mit dem Entwurf einer neuen Satzung den Befreiungsschlag. Des Übels Wurzel soll entfernt, mithin der Vorstand kleiner und effizienter werden. Die Mitgliederversammlung des ZDK am 23. September in Weimar versagt dem vom neuen Hauptgeschäftsführer Jürgen Hasler und langjährigen Bereichsgeschäftsführer Ulrich Dilchert vorgelegten „großen Wurf“ die Zustimmung.

Die nächsten Hiobsbotschaften lassen nicht lange auf sich warten: Am 20. Oktober 2025 meldet die Automobilwoche den Austritt des Landesverbands Bayern aus dem ZDK, am 29. Oktober folgt unter der Überschrift „ZDK zerbricht: Kfz-Landesverbände treten aus“ die Meldung über die Kündigung des rheinland-pfälzischen Kfz-Landesverbands. Auch die hessische Landesorganisation soll zu diesem Zeitpunkt ernsthaft erwägen, neue Wege zu gehen. Damit verliert der ZDK unter anderem seine beiden mitgliederstärksten Landesverbände.

25 Jahre BVfK

„Jeder Erfolg und jede gemeinsam gemeisterte Herausforderung sind Beweise dafür, dass der BVfK weit mehr ist als eine reine Interessenvertretung – er ist eine familiäre Gemeinschaft!“



25 Jahre – das ist nicht nur eine beeindruckende Zahl, sondern vor allem eine Geschichte voller Engagement, Zusammenhalt und gelebter Gemeinschaft.

In diesem Vierteljahrhundert hat der BVfK mit großem Einsatz und viel Herzblut nicht nur Ziele verfolgt, sondern bleibende Werte geschaffen.

Jeder Erfolg, jede Veranstaltung und jede gemeinsam gemeisterte Heraus-

forderung sind Beweise dafür, dass der BVfK weit mehr ist als eine reine Interessenvertretung – er ist eine familiäre Gemeinschaft!

Zum Jubiläum gratulieren wir ganz herzlich.

Auf die vergangenen 25 Jahre – und auf viele weitere erfolgreiche Jahre in der Zukunft!

Jan Knoll

Geschäftsführender Vorstand, MOTOO eG

www.motoo.de

25 Jahre Spranger Automobile



Das Team von Spranger Automobile bei der 25-jährigen Jubiläumsfeier

Das BVfK-Mitglied Spranger Automobile aus Calden feierte in diesem Jahr sein 25-jähriges Bestehen. Seit der Gründung hat sich das Familienunternehmen von Uwe und Silke Spranger-Lappöhn zu einer festen Größe in der regionalen Automobilbranche entwickelt. Zum Jubiläum fand Anfang Juli auf dem Betriebsgelände ein Fest für Mitarbeitende, Kundinnen und Kunden statt.

Neben dem Verkauf von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen bietet Spranger umfassende Serviceleistungen – von Wartung und Reparatur bis hin zu Finanzierungs- und Leasingangeboten. Auch Themen wie Elektromobilität, Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind fest in der Unternehmensstrategie verankert.

Mit ihrem engagierten Team blickt die Geschäftsführung optimistisch in die Zukunft und setzt weiterhin auf Qualität, Verlässlichkeit und Kundennähe.

>>> www.spranger-automobile.de

25 Jahre APEG Automarkt



Das BVfK-Mitglied mit Sitz im Allgäu blickt auf eine beeindruckende Entwicklung zurück: Vom Start in einer unbeheizten Lagerhalle in Kißlegg-Zaisenhofen zum international agierenden Autohaus mit 180 Millionen Euro Umsatz. Mit cleveren Strategien wie dem Umstieg auf Großhandel, Expansion in die Schweiz und Slowenien sowie einer eigenen IT-Plattform (apego) hat sich APEG als starker Partner im B2B- und B2C-Handel etabliert.

Heute beschäftigt das Unternehmen 37 Mitarbeitende, investiert in nachhaltige Energien und unterstützt soziale Projekte wie Plant-for-the-Planet. Auch für die Zukunft ist APEG bestens gerüstet: Ein weiteres Gebäude mit Photovoltaik ist in Planung, sowie zusätzliche Ladesäulen für Elektroautos.

>>> www.automarkt-im-allgaeu.de

Alexander von der Forst gewinnt Deutschen Fairness-Preis 2025

Automobilhandel von der Forst ausgezeichnet



Die Automobilhandel von der Forst GmbH, Anbieter von EU-Neuwagen mit Firmensitz in Selfkant-Tüddern, wurde mit dem Deutschen Fairness-Preis 2025 ausgezeichnet. Die renommierte Auszeichnung wird jährlich vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) und dem Nachrichtensender ntv verliehen.

„Diese Auszeichnung ist eine großartige Bestätigung für unser gesamtes Team – und das Vertrauen, das unsere Kunden uns entgegenbringen“, sagt Geschäftsführer Alexander von der Forst. „Fairness, Ehrlichkeit und Transparenz sind keine Werbeslogans, sondern unser täglicher Anspruch. Dass wir dafür jetzt bundesweit ausgezeichnet wurden, macht uns unglaublich stolz.“

>>> www.neuwagenkauf.com

Sascha Schmitz gewinnt „Goldene Batterie“ 2025

Autozentrum Sascha Schmitz „Bester E-Auto-Verkäufer im freien Handel“



Im Rahmen der diesjährigen „Goldenen Batterie“-Verleihung hat mobile.de Sascha Schmitz vom Autozentrum Schmitz als „Besten E-Auto-Verkäufer im freien Handel“ geehrt. Dies ist bereits die zweite Auszeichnung in dieser Kategorie und unterstreicht Schmitz' herausragende Leistung im Elektrofahrzeugvertrieb.

Besonders beeindruckend für die Jury war die außergewöhnlich niedrige Standzeit der Fahrzeuge auf mobile.de – im Durchschnitt nur 16 Tage – ein echter Benchmark im E-Autohandel. Sascha Schmitz selbst erklärt, dass dieser Erfolg kein Zufall ist, sondern auf einem klaren Konzept basiert: transparente Festpreise statt Rabatte, die Vertrauen schaffen und Kaufentscheidungen beschleunigen.

>>> www.autozentrum-schmitz.de

Gebrauchtwagenaward 2025

BVfK-Händler Niedermayer und Gorski belegen Spitzenplätze

Auto Niedermayer Sieger in der Kategorie Freier Handel

In der Kategorie „Freier Handel“ ist Auto Niedermayer in Neukirchen Gewinner des „Gebrauchtwagen Awards 2025“. Lt. Kfz-Betrieb fußt der Erfolg des freien Autohauses auf einer ausgeklügelten Vertriebsstrategie, die das Unternehmen seit über 20 Jahren kontinuierlich anpasst. Dazu zählen unter anderem ein schlanker Verkaufsprozess, ein ausgefeiltes Provisionssystem, ein starker Fokus auf das Qualitätsmanagement sowie zahlreiche kreative Ideen, die Kunden wie Mitarbeiter begeistern.

>>> www.niedermayer.de



Autohaus Triebwerk aus Duisburg belegt den 3. Platz

Das Unternehmen, gegründet 2012 von Roman Gorski, hat sich auf den Handel hochwertiger Gebrauchtfahrzeuge spezialisiert. Zum Portfolio gehören Modelle der Marken Maserati, Aston Martin, Porsche, Ferrari und Bentley. Triebwerk verkauft jährlich rund 200 Fahrzeuge, etwa ein Drittel davon an Kundinnen und Kunden aus dem europäischen Ausland. Mit sorgfältig ausgewählten Fahrzeugen, transparenten Prozessen und einer klaren Ausrichtung auf Premiumqualität hat sich Triebwerk in der Branche etabliert – und beim Gebrauchtwagen Award 2025 erfolgreich positioniert.

>>> www.triebwerk-niederrhein.de



25 Jahre BVfK

„... die BVfK-Rechtsabteilung zählt zum Besten, was es in unserem Lande gibt, wenn man als Händler juristische Unterstützung braucht.“



Würde man mich fragen, wer oder was den Handel mit gebrauchten Fahrzeugen in den letzten 25 Jahren maßgeblich (mit) geprägt hat, wäre meine Antwort darauf: Der Ansgar Klein mit seinem BVfK!

Erinnern wir uns: Anfang der 2000er Jahre war der typische Gebrauchtwagenhändler ein Einzelkämpfer, der wenig über seinen eigenen Tellerrand herausschaute. Eine Mitgliedschaft in schon einem vorhandenen Verband wurde als überflüssig, weil wirkungslos

angesehen. Zudem kämpfte man mit dem negativen Image eines Berufsstandes, der auf der Beliebtheitsskala der Bevölkerung gefühlt auf dem Vorletzten Platz rangierte.

Genau zu diesem Zeitpunkt etwa, hatte da jemand eine Vision. Mit Blick auf die kommende Änderung des Gewährleistungsrechts 2002 erkannte Ansgar, der einige Mitstreiter um sich geschart hatte, die Notwendigkeit, das Image der sauber arbeitenden Kollegen hervorzuheben. Das BVfK-Schild am Eingang des Autohofes sollte Vertrauen und Sicherheit vermitteln. Die Mitglieder des Verbandes sollten sich untereinander als Kollegen wahrnehmen und sich in einer Solidargemeinschaft gegenseitig beistehen.

Lange dauerte es aber nicht, bis sich bemerkenswerte Erfolge einstellten: Die aufgebaute Rechtsabteilung zählt zum Besten, was es in unserem Lande gibt, wenn man als Händler juristische Unterstützung braucht. Oder denken wir an die Zeit des Steuerskandals der Netto-Warenlieferungen. Die damals gegründete Solidargemeinschaft betroffener und auch nicht betroffener Händler führte mit dazu, die Problematik juristisch als auch politisch bekannt zu machen, und Lösungen anzubieten. Zuletzt erwähnt, die (Massen-) Abmahnung einer Rechtsanwältin, die ohne eine zentrale Anlaufstelle in Bonn und vielen Mitgliedern wohl unentdeckt geblieben wäre.

Lieber Ansgar,

heute ist der BVfK mit all seinen Gremien und Mitgliedern wohl der größte und wichtigste Verband. Du hast eine großartige Truppe an Mitarbeitern für den BVfK gewinnen können. Das Verbandssiegel steht für Sicherheit und Seriosität beim Autokauf. Der BVfK hat eine Stimme, die man nicht mehr ignoriert. Das ist maßgeblich dein Verdienst.

Marc Juntermanns

Mitglied des Verwaltungsrats und Händler der ersten Stunde

www.juntermanns.de



Ihr BVfK-Team

Das können wir für Sie tun – 11 Gründe für Ihre Mitgliedschaft:

1. BVfK-Logo: Gewinne steigern durch Vertrauensgewinn als sichtbares Mitglied der Gemeinschaft seriöser freier Kfz-Händler
2. Stärke durch Solidargemeinschaft: gemeinsam mehr erreichen
3. Lobbyarbeit optimiert Rahmenbedingungen
4. Juristische Kompetenzen minimieren Risiken, lösen Probleme, Vertragsformulare schaffen Rechtssicherheit
5. Sonderkonditionen bei BVfK-Partnern sparen Kosten
6. Das BVfK-Garantiesystem – die „Händler-Vollkasko“ inkl. Reklamationsmanagement und Gewährleistungsrechtsschutz
7. Digital perfekt aufgestellt: eigene SEO-Webseite und Dealer-Managementsystem www.AAgent24.de inklusive
8. Günstiger einkaufen mit der BVfK-Ankaufplattform www.Fahrzeugankauf.de
9. Effizienzsteigerung durch Professionalisierung und Optimierung
10. Mitgliedernetzwerk: so funktioniert B2B-Business schnell und reibungslos
11. BVfK-Newsletter: immer aktuell informiert

Ihr BVfK-Team kümmert sich um alles – nur Autos verkaufen müssen Sie noch selbst, denn das können Sie am besten!



Jetzt Mitglied werden!



Ansgar Klein

Präsident / Vorstand (Gf.)
praesident@bvfk.de



Sven Allinger

Mitglied der Geschäftsführung
geschaeftsfuehrung@bvfk.de



Wilfried Vassen

Mitglied des Vorstands
haendlerberatung@bvfk.de



Detlef Szlafka

Strategie
strategie@bvfk.de



Stephanie Pieper

Schatzmeisterin, Buchhaltung
buchhaltung@bvfk.de



Stefan Obert

Volljurist, Rechtsabteilung
rechtsabteilung@bvfk.de



Matthias Giebler

Volljurist, Rechtsabteilung
rechtsabteilung@bvfk.de



Anke Schell

Rechnungswesen
buchhaltung@bvfk.de



Christoph Wagener

Controlling
buchhaltung@bvfk.de



Elmar Elberskirch

IT-Abteilung
digital@bvfk.de



Waldemar Trommenschläger

IT-Abteilung
digital@bvfk.de



Goran Tesanovic

Garantieabteilung
garantie@bvfk.de



Laura-Ellen Fink

Händlerbetreuung
haendlerberatung@bvfk.de



Angelina Eichler

Sekretariat
rechtsabteilung@bvfk.de



Marc Henning

Auszubildender
haendlerberatung@bvfk.de



**Tatkräftige Pioniere
gesucht**

bewerbung@bvfk.de



Mössmer Automobile OHG



Inhaber:

Kevin Mössmer, 37 Jahre; Christian Mössmer, 55 Jahre

Mitarbeiterzahl: 37

Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft:

Kevin Mössmer: Automobilkaufmann, Wirtschaftsfachwirt

Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler:

Christian M.: 1988, Kevin M.: 2009

Fahrzeuge im Bestand: ca. 550 Stück

Verkaufte Fahrzeuge p.a.: ca. 1800 Stück

Anteil Endkundengeschäft / Händlergeschäft (in %):

Endkundengeschäft 80 %, Händlergeschäft 20 %

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %): 40 %, 60 %

Schwerpunktmarke / -Kategorie:

Skoda, Seat, Cupra, VW - Neu-/Halbjahreswagen

Welche Ziele haben Sie?

Digitalisierung vorantreiben, stets am Ball zu bleiben und als Freier Händler in unserer Größe bestehen zu bleiben.

Was sind Ihre Stärken?

Schnelle, einfache, unkomplizierte Strukturen
- Familienbetrieb

Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz?

Familiäres Betriebsklima, Kundenbindung,
kaum Fluktuation (zufriedene Mitarbeiter)

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Mehr Verlässlichkeit

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Mehr Miteinander, Mehr Wir-Gefühl

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer immer tut was er schon kann, bleibt
immer das, was er schon ist.

Mössmer Automobile OHG

Rudolf-Diesel-Straße 7

87700 Memmingen

www.jahreswagen-memmingen.de



Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 128 Neumitglieder!

Steinfelder Autohaus
49439 Steinfeld - www.steinfelder-autohaus.de

Autohaus Can
72760 Reutlingen - www.autohauscan.com

Hagedorn & Schröder GmbH (Hagedorn Motors)
18311 Ribnitz - www.kfzhagedorn.de

ASESSA GmbH
75428 Illingen - www.assessa.de

Car PM Performance
73431 Aalen

Auto Salon Stuttgart
71093 Weil im Schönbuch

Auto Unis GmbH
46485 Wesel - www.autounis.de

Autowelt MABEL GmbH
74074 Heilbronn - www.autowelt-mabel.com

JB Car Design & Tuning Zentrum
52477 Alsdorf - www.jb-sportwagen.com

Boventa GmbH
72348 Rosenfeld - www.boventa.de

Automobilzentrum BB
71093 Weil im Schönbuch - www.automobilzentrum-bb.de

Koolen Automobile GmbH
52511 Geilenkirchen - www.koolenautomobile.de

Alster Automobile
21493 Schwarzenbek

A24 automobil OHG
16816 Neuruppin - www.a24automobil.de

Tamima Truck GmbH
45884 Gelsenkirchen - www.tamimatruck.de

Weit & Wald GmbH
41066 Mönchengladbach - www.weitundwald.de

Gaschnitz Reifen- u. Autoservice
87616 Marktoberdorf - www.gaschnitz-autoservice.de

ACU Autocenter Urmitz GmbH
56220 Urmitz

Josef Strunz GmbH
95701 Pechbrunn - www.kfz-strunz.go1a.de

OR MOTORS
63868 Großwallstadt - www.or-motors.de

Fahrzeugpflege Sven Eiskirch
82362 Weilheim/Trifhof - www.fahrzeugpflege-eiskirch.de

Autohaus Senkan GmbH
31228 Peine - www.autohaus-senkan.de

KFZ-Kontor Automobilhandel
01237 Dresden - www.kfz-kontor.com

Yama Autocenter GmbH
45329 Essen - www.yamaauto.com

Elias IMPEX Automobile
45143 Essen

Fahrzeughandel G. Wübben GmbH & Co. KG
49688 Hemmelte - www.fahrzeughandel-wuebben.de

Beyond Automobil
28879 Grasberg

DeinAuto Krefeld
47804 Krefeld - www.DeinAuto-Krefeld.de

Autohaus Stern
78187 Geislingen - www.auto-haus-stern.de

Vogel Automobile GmbH
34497 Korbach - www.vogel-korbach.de

Atelier Automobile Bochum
44793 Bochum - www.atelier-automobile.com

Autohaus F&A Mannheim
68165 Mannheim - www.autohaus-funda.qualitaetshaendler.de

Oto Foltys & Slavko Vidić Ihr Autopartner GbR
85551 Kirchheim

SD-Automobile
91187 Röttenbach - www.sd-automobile.com

KB Cars-Braunschweig
38122 Braunschweig

Westmann Automobile
33790 Halle/ Westfalen - www.westmann-automobile.de/

ZETTO SPORTWAGEN GMBH
78532 Tuttlingen - www.zetto-sportwagen.de

ALM Trading GmbH
49835 Wietmarschen - www.alm-trading.de

Autohaus Deluxe OHG
22047 Hamburg - www.autohaus-deluxe.de

Noack & Biallas GbR
16515 Oranienburg bei Berlin - www.noack-bb.de

MKF Automobile GmbH
42281 Wuppertal - www.mkf-automobile.de

Vodel Automobile
08344 Grünhain-Beierfeld - www.vodel-automobile.de

JR Automobile
51515 Kürten - www.jr-automobile.de

Auto Marktplatz Nord
23863 Bargfeld-Stegen - www.automarktplatznord.de

Autohaus Pietrzyk GmbH & Co. KG
29386 Hankensbüttel - www.pietrzyk.de

B19 Automobile GbR Rastani und Yuz
97922 Lauda-Königshofen - www.b19.eu

Automobile Kleinz
55545 Bad Kreuznach - www.automobile-kleinz.de

Autogalerie Montabaur
56410 Montabaur - www.autogalerie-montabaur.de

KLASS-WAGEN Deutschland GmbH
78549 Spaichingen - www.klasswagenautozentrum.com

Auto Minor e.K.
56357 Miehlen - www.autominor.de

Victoria Automobile GmbH
47259 Duisburg - www.victoriaautomobile.de

MUC Motors e.K.
84028 Landshut - www.mucmotors.de

MRS more cars GmbH
63452 Hanau

Auto Schütte
37130 Gleichen Ot. Beienrode - www.autoschuette24.de

directcar by Russmann Leasing GmbH & Co. KG
63843 Niedernberg - www.directcar.de

Schöner Fahren Weide Automobile
47906 Kempen

Speed Up Cars GmbH
59423 Unna - www.speed-up-cars.de

Fast Cars Autohaus
13509 Berlin - www.fastcars.de

Profi-Cars GmbH
48565 Steinfurt

Showroom of Premium Cars GmbH
68753 Waghäusel - www.showroom.gmbh

DK Automobile GmbH
21509 Glinde bei Hamburg - www.dkauto.de

Berlin Customs GmbH
12277 Berlin - www.b-customs.de

Automobilforum Reiter GmbH
90768 Fürth - www.automobilforum-reiter.de

Autohaus Lehner GmbH
92521 Schwarzenfeld - www.autohaus-lehner.de

FRA GmbH
22047 Hamburg

Cronex Automobile UG
42349 Wuppertal - www.cronex-automobile.de

M.A. Motors
73614 Schorndorf-Schlichten - www.m-a-motors.com

WMP-Automobile
22045 Hamburg - www.WMP-Autobmobile.de

KR Automobile
14167 Berlin

Next Car
45476 Mülheim an der Ruhr - www.nextcar-muelheim.de

Markus Wagengut
26936 Stadland - www.wagengut.de

PKW-Lounge.de
28879 Grasberg - www.pkw-lounge.de

KFZ-Tisch
84032 Altdorf/Landshut

ROEMM GmbH
90559 Burgthann - www.roemm.com

Terdo GmbH
56357 Miehlen

Schäfer Automobile GmbH
35781 Weilburg - www.schaeferautomobile.de

AM-Autohaus Hamburg
21031 Hamburg - www.am-autohaus.com

Auto Hempfling
96317 Kronach - www.autohempfling.de

Dein Auto HH GmbH
22041 Hamburg - www.deinautohh.de

Automobilagentur Leonhardt
53604 Bad Honnef - www.autoagentur-leonhardt.de

AUTO AREAL Region Stuttgart
72108 Rottenburg am Neckar - www.autoarealbb.de

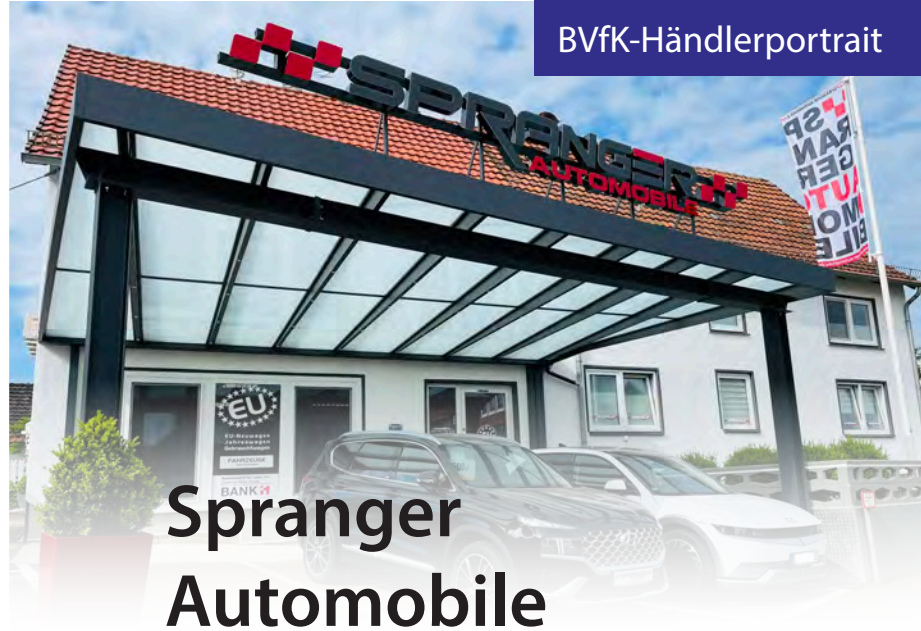
Khorand Motors
65205 Wiesbaden - www.khorand-motors.de

Autoforum Hassoun
78736 Epfendorf

Remarketeers GmbH
45659 Recklinghausen - www.remarketeers.de

USCars Discount UG
27232 Sulingen - www.uscarsdiscount.com

AVG Struck Automobile Vertriebs GmbH
32609 Hüllhorst - www.avgonline.de



Spranger Automobile

Inhaber: Uwe Spranger, 60 Jahre

Standortqualität: Unweit des Flughafens Kassel-Calden

Mitarbeiterzahl: 12

Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft:

Ausbildung zum Automobilkaufmann bei BMW '81-'84,
Ausbildung zum Verkäufer bei BMW '86-'93

Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler:

Seit 1.1.1998 - „Spranger Automobile“ seit 1.7.2000

Zahl der Fahrzeuge im Bestand: ca. 80 Stück

Verkaufte Fahrzeuge p.a.: ca. 450 Stück

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):

Neuwagen 40%, Jahres- u. Gebrauchtwagen 60%

Anteil Endkundengeschäft / Händlergeschäft (in %):

Endkundengeschäft 85%, Händlergeschäft 15%

Schwerpunktmarke / -Kategorie:

EU-Neu-, Jahres- und Gebrauchtwagen der Marken Hyundai,
Skoda, Seat, Cupra, Kia, Opel, VW

Welche Ziele haben Sie?

Auch in Zukunft als Familienbetrieb mit Innovationskraft und
persönlicher Note punkten.

Was sind Ihre Stärken?

Exzellenter Service, ehrliche Beratung und echte Kundennähe
- gestern, heute und morgen

Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz?

Markenungebundenheit im Rhein-Main-Gebiet als eines der
fünf größten Autohäuser mit 500 Fahrzeugen vor Ort.

Welches Hobby haben Sie?

Automobile, gutes Essen - und gute Gespräche mit Freunden

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Zusammenhalt!

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Jeder Tag, an dem du nicht lachst, ist ein
trauriger Tag!

Spranger Automobile
Greibensteiner Straße 18
34379 Calden

www.spranger-automobile.de





Wexautomobile GmbH



Inhaber:

Christoph Wex, 60 Jahre

Standortqualität:

An der Hauptstraße mit 25000 Fahrzeugen am Tag im Durchgangsverkehr. Waschstraße

Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft:

Lehre zum Groß und Außenhandel, anschließend 3 Jahre im elterlichen Betrieb im Hamburger Hafen und dann autodidaktische Umschulung in den Autohandel mit vielen Stationen

Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler: 1995

Fahrzeuge im Bestand: ca. 10 - 20 Stück

Verkaufte Fahrzeuge p.a.: ca. 60 - 100 Stück

Anteil Endkundengeschäft / Händlergeschäft (in %):

Endkundengeschäft 80 %, Händlergeschäft 20 %

Welche Ziele haben Sie?

Mehr Kunden in die Flottenbetreuung zu gewinnen.

Was sind Ihre Stärken?

Ermittlung des wahren Bedarfs des Kunden und dazu das passende Auto zu finden

Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz?

Die Umsetzung der Standortidee. Aufbau eines kleinen Zentrums für den Autofreund im Herzen von Quickborn.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf?

Zeitmanagement und Ablaufplanung. Social-Media-Auftritt um Mobile & Co. unnötig zu machen

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

Dass sie immer zur Stelle sind, wenn man sie braucht.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Stop talking, start acting. Leere Worte gibt es so viele. Es gibt nur ein Ergebnis, wenn man aktiv wird.



Wexautomobile GmbH
Kieler Straße 9
25451 Quickborn
www.wexsuchtdeinauto.de

Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 128 Neumitglieder!

M.A.C. Münster Autogas GmbH
48159 Münster - www.muenster-autogas.de

Autohaus Otto Preusch GmbH & Co. KG
75031 Eppingen - www.autohaus-preusch.de

Adhami Automobile GmbH
71691 Freiberg am Neckar - www.adhamiautomobile.de

Andreas Zimmermann Kraftfahrzeughandels-gesellschaft mbH
41564 Kaarst - www.azkfz.de

Autohaus NT
51107 Köln-Rath - www.autohaus-nt.qualitaetshaendler.de

RS-automotive Herzogenaurach
91074 Herzogenaurach - www.rs-automotive.net

Autohaus Tripodi GmbH
54516 Wittlich - www.autohaus-tripodi.de

Areacars
12353 Berlin - www.areacars.de

Auto und Motorrad Johann Sauer e.K.
82418 Murnau a. Staffelsee - www.ac-sauer.de

AB luxury cars GmbH
10719 Berlin - www.ab-luxury.de

AZ Auto Center Dautphetal
35232 Dautphetal-Friedensdorf - www.az-auto-center.de

Heider Auto-Mix GmbH & Co. KG
25746 Heide - www.heiderauto-mix.de

Auto Billig
01127 Dresden - www.autobillig-dresden.de

Autokreisel Simmern
55469 Simmern - www.autokreiselsimmern.de

Autozentrum Bestwig
59909 Bestwig-Nuttlar

Sieger Automobile e.K.
36341 Lauterbach - www.autohaus-sieger.de

Handicap Fahrzeuge GmbH
37539 Bad Grund -Badenhausen - www.handicap-fahrzeuge.ch

Engel Automobile GmbH
73776 Altbach - www.automobile-engel.de

B2B CarTrading GmbH
21255 Tostedt - www.b2bcartrading.de

Professional Car Solutions GmbH
95326 Kulmbach - www.professionalcarsolutions.de

Autohaus Am Grenzstein GmbH
64560 Riedstadt

Frontal Gutachten & PKW Handel
73728 Esslingen - www.frontal-gutachten.de

Motorwelten Gebrauchtwagen GbR
61381 Friedrichsdorf - www.motorwelten.de

Autoland-Seifert
80687 München

KA-Fahrzeugtechnik GmbH
76829 Landau - www.ka-fahrzeugtechnik.de

Auto Peter München
85521 Riemerling / München - www.autopetermuenchen.de

Schüssler GmbH
63741 Aschaffenburg - www.autovermietung-schuessler.de

Sahinbas Automobile
21629 Neu Wulmstorf / Rübke

Autozentrum Husum
25813 Husum - www.autozentrum-husum.de/

MV CarSolutions
76470 Ötigheim - www.mv-carsolutions.qualitaetshaendler.de

Autocenter Fahrzeugvermittlung
33607 Bielefeld - www.autocenter-fahrzeugvermittlung.de

Autozentrum Rhein Ruhr
46047 Oberhausen

Next Auto GmbH
84069 Schierling - www.nextauto24.de

YOOZT Cars
83623 Dietramszell

Story Auto Import Export BV
NL-4175 LS Haften - www.storyauto-middleeast.com

In letzter Minute:

AutoMoller GmbH
48599 Gronau

Autohaus Maletzki GmbH
12351 Berlin - www.autohaus-maletzki.de

E-Cars Berlin GmbH
10553 Berlin - www.e-carsberlin.de

M&B Automobile
15366 Hoppegarten

Kolbermoor Automobile
83043 Bad Aibling - www.yaman-auto.de

LORD Automobile
70499 Stuttgart - www.lord-automobile.com

Kältemittel-Bürokratie behindert freien EU-Warenverkehr: F-Gas-Portal erfordert Registrierung

Seit Ende September 2024 gilt: Wer Fahrzeuge importiert oder exportiert, die fluorierte Treibhausgase (F-Gase) enthalten – etwa in Klimaanlage –, muss sich im EU-weiten F-Gas-Portal registrieren. Ziel der neuen Verordnung (EU) 2024/573 ist es, die Emissionen bis 2030 um zwei Drittel gegenüber 2014 zu senken; bis 2050 ist der vollständige Ausstieg geplant. Händler berichten bereits von Zollaufforderungen und Verzögerungen bei der Abfertigung.

Registrierung erforderlich

Fahrzeuge gelten als Erzeugnisse mit F-Gasen, daher ist für Import und Export eine Lizenz über das F-Gas-Portal Pflicht. Der Ablauf:

1. EU-Login anlegen
2. Im Portal anmelden und Formular ausfüllen
3. Prüfung durch die EU-Kommission (ca. 10 Tage)

Da sich die Bearbeitung verzögern kann, sollten Händler frühzeitig handeln, um Lieferstopps zu vermeiden.

Betroffene Kältemittel

Früher eingesetztes R134a ist verboten, heute ist R1234yf Standard – und fällt unter die neuen Regelungen. Angaben zum Kältemittel finden sich in der Bedienungsanleitung oder im Motorraum.

Quotenpflicht

Wer jährlich mehr als 10 Tonnen CO₂-Äquivalent an teilfluorierten Gasen in Verkehr bringt, benötigt zusätzlich eine Quotengenehmigung über das Portal.

Fazit

Für Kfz-Händler mit Import- oder Exporttätigkeit ist die Registrierung im F-Gas-Portal unverzichtbar. Frühzeitiges Handeln verhindert Verzögerungen und zusätzliche Bürokratie.

Hier geht's zur
Registrierung >



Abmahngefahr nach Ende der Online-Streitbeilegung – Hinweis von der Webseite entfernen!

Seit dem 20. Juli 2025 ist die Plattform zur Online-Streitbeilegung (OS) Geschichte. Händler, die den vorgeschriebenen Hinweis mit Link noch auf ihrer Webseite haben, sollten diesen dringend entfernen – sonst drohen Abmahnungen. Denn ein Verweis auf eine nicht mehr existierende Schlichtungsmöglichkeit gilt als irreführend.

Die Plattform war 2016 mit großen Zielen gestartet, blieb aber ein Rohrkrepierer: Kaum genutzt von Verbrauchern, akzeptierten Unternehmen europaweit nur in etwa 200 Fällen pro Jahr ein Schlichtungsverfahren.

Wichtig: Auch nach dem Aus der OS-Plattform besteht die Informationspflicht nach dem Verbraucherstreitbei-

legungsgesetz (VSBG) weiter. Kfz-Betriebe müssen also angeben, ob sie an Verfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilnehmen. In der Regel lautet der Hinweis:

„Hinweis gemäß § 36 VSBG: Der Verkäufer wird nicht an einem Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilnehmen und ist hierzu auch nicht verpflichtet.“

BVfK-Mitglieder können zusätzlich auf die BVfK-Schiedsstelle hinweisen, die zwar keine Verbraucherschlichtungsstelle im Sinne des VSBG ist, aber oft eine schnelle und kostengünstige Lösung ermöglicht.

25 Jahre BVfK *„Die Gelassenheit des Präsidenten Ansgar Klein und seines Teams, gepaart mit kontinuierlicher Arbeit an den Herausforderungen führt dazu, dass der BVfK heute die Stimme des Gebrauchtwagenhandels in Deutschland ist.“*



Der Gebrauchtwagenhandel ist sehr facettenreich: Der Handel mit Jahreswagen funktioniert gänzlich anders als der Handel mit klassischen Fahrzeugen, dieser wiederum anders als der jetzt aufkommende Handel mit gebrauchten Elektrofahrzeugen.

Auf diese unterschiedlichen Anforderungen im Gebrauchtwagenhandel kommen immer wieder neue Herausforderungen zu, die sich fast schon nahtlos einander ablösen. Corona mit Verstärkung des Online-Handels; Warenkaufrechtlinie; Förderung und Be-

herrschbarkeit des Handels mit gebrauchten Elektrofahrzeugen; Fachkräftemangel; ...

All diese Herausforderungen bewältigt der BVfK für seine Mitglieder in einer bewundernswerten, erfolgreichen Weise. Die Gelassenheit des Präsidenten Ansgar Klein und seines Teams, gepaart mit kontinuierlicher Arbeit an den Herausforderungen führen dazu, dass der BVfK heute die Stimme des Gebrauchtwagenhandels in Deutschland ist.

Weiterhin wünsche ich viel Erfolg

Dr. jur. Götz Knoop

Spezialist Oldtimerrecht



Neue Altfahrzeugverordnung gefährdet Gebrauchtwagen- und Oldtimerhandel

Die Europäische Kommission arbeitet derzeit an einer umfassenden Reform der Altfahrzeugrichtlinie. Aus der bisherigen Richtlinie 2000/53/EG soll eine unmittelbar geltende Verordnung werden – mit deutlich strengeren Vorgaben für Hersteller, Recyclingbetriebe und künftig auch für Händler. Ziel ist eine geschlossene Kreislaufwirtschaft, in der Fahrzeuge länger genutzt, besser wiederverwertet und ressourcenschonend gebaut werden.

Vom Schrottplatz zur Kreislaufwirtschaft

Bislang regelte die EU-Richtlinie vor allem das Ende des Fahrzeuglebens – also die Entsorgung und Wiederverwertung. Hersteller müssen schon heute bis zu 95 Prozent eines Altfahrzeugs verwerten oder recyceln. Doch laut EU-Kommission reicht das nicht: Noch immer verschwinden jedes Jahr Millionen Fahrzeuge aus den offiziellen Beständen werden exportiert oder unregistriert weiterverkauft. Diese „missing vehicles“ erschweren die Kontrolle über Umweltstandards und Recyclingquoten.

Die neue Verordnung soll deshalb den gesamten Lebenszyklus eines Autos abdecken – vom Produktdesign über die Nutzung bis zur Demontage. Hersteller sollen künftig verpflichtend nachweisen, dass Fahrzeuge leicht zu zerlegen und Materialien wiederzuverwenden sind. Auch Mindestanteile an recycelten Rohstoffen, etwa bei Kunststoffen oder Aluminium, sind vorgesehen.

Strengere Regeln beim Weiterverkauf

Besonders aufmerksam verfolgen Interessenvertreter des Gebrauchtwagenhandels die geplanten Änderungen beim Eigentumswechsel. Der aktuelle Entwurf sieht vor, dass bei jedem Verkauf geprüft werden muss, ob ein Fahrzeug noch als verkehrstüchtig gilt – oder bereits als sogenanntes „End-of-Life Vehicle“ (ELV) einzustufen ist. Das wäre nach derzeitigen Anforderungen z.B. der Fall, wenn es nicht mehr fahrtüchtig und eine Reparatur unwirtschaftlich ist, wesentliche Bauteile fehlen oder eine massive Beschädigung festzustellen ist. Präzisere Kriterien sind noch in Entwicklung.

Künftig soll der Verkäufer nachweisen, dass das Fahrzeug nicht als ein solches Altfahrzeug zu klassifizieren ist. Für private Verkäufe sind zwar Ausnahmen vorgesehen, diese gelten aber voraussichtlich nicht im Online-Handel. Inserate bei digitalen Marktplätzen wie mobile.de oder autoscout24 dürften demnach künftig nur noch mit einem technischen Nachweis veröffentlicht werden können, wobei wie so oft unklar bleibt, ob der Vertragsschluss online erfolgen muss oder das Angebot bereits ausreicht, um die Dokumentationspflicht auszulösen.

Der EU-Rat hat am 17. Juni 2025 ein Positionspapier verabschiedet. Danach sollen Mitgliedstaaten künftig sicherstellen, dass bei jedem Eigentumswechsel die Verkehrstüchtigkeit des Fahrzeugs dokumentiert ist. Von wem steht noch nicht fest; das Europäische Parlament

verhandelt derzeit über die Details. Voraussichtlich reicht eine gültige Hauptuntersuchung. Ist deren Gültigkeit abgelaufen, muss wahrscheinlich ein Gutachten über die Verkehrstauglichkeit eingeholt werden. Geplant ist eine Verabschiedung der Verordnung möglicherweise bereits Ende 2025.

Sorge vor mehr Bürokratie

In der Branche wächst die Sorge, dass die Neuregelung den Handel mit älteren Gebrauchtwagen massiv erschweren könnte. Händler müssten bei jedem Verkauf von Fahrzeugen ohne gültige HU/AU zusätzliche Gutachten, Prüfberichte oder Bestätigungen einholen. „Das kann für kleinere Betriebe schnell zu hohen bürokratischen Hürden führen. Auch höhere Kosten und Haftungsrisiken sind absehbar, wenn Fahrzeuge entgegen der ursprünglichen Annahme als Altfahrzeuge eingestuft werden.“

Hinzu kommt: Der Onlinehandel – mittlerweile Rückgrat des Gebrauchtwagengeschäfts – könnte deutlich komplizierter werden. Plattformen müssten womöglich sogar technische Nachweise prüfen, bevor sie Inserate zulassen, jedenfalls aber Rubriken entwickeln, in denen die notwendigen Informationen eingepflegt werden können.

Der BVfK kritisiert dies ausdrücklich und plant gemeinsam mit dem DEUVET Maßnahmen zur Abschwächung der bevorstehenden Handelshindernisse.

Chancen durch Qualität und Transparenz

Trotz aller Kritik sehen manche Branchenbeobachter auch Chancen. Wenn Käufer künftig auf geprüfte und dokumentierte Fahrzeuge setzen, könnte das Vertrauen in den seriösen Gebrauchtwagenhandel wachsen. Händler, die frühzeitig auf Qualität und transparente Nachweise setzen, können sich vom Wettbewerb abheben. Auch neue Geschäftsmodelle rund um Fahrzeugpässe, Recyclingzertifikate oder technische PrüfserVICES könnten entstehen. Langfristig zielt die EU mit der Reform auf mehr Ressourceneffizienz und Nachhaltigkeit. Fahrzeuge sollen so konstruiert sein, dass sie leichter repariert, wiederverwendet oder recycelt werden können.

Unklare Umsetzung, offener Zeitplan

Noch ist offen, wie streng die Vorgaben in der Praxis ausfallen werden. Während die Mitgliedstaaten in einigen Punkten Erleichterungen insbesondere für Privatverkäufe fordert, drängt das Parlament auf verbindlichere Prüfpflichten. Nach dem geplanten Trilog-Verfahren könnte der finale Text bereits Ende 2025 verabschiedet werden. Für den Gebrauchtwagenhandel bleibt die Lage damit vorerst unübersichtlich. Der BVfK wird das Thema kritisch weiterverfolgen und alle Möglichkeiten ausschöpfen, Nachteile für den Handel zu vermeiden.

Comeback des Abgasskandals?

KBA will tausende Volvo-Fahrzeuge stilllegen

Am 30. Juni 2025 hat das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) den Rückruf von 1.700 Fahrzeugen des Typs Volvo XC60 2.0 mit Dieselmotor und Euro-5-Norm angeordnet. Grund: eine unzulässige Abschalteinrichtung, die eine Stilllegung erforderlich macht. Doch damit dürfte die Affäre nicht beendet sein – rund 130.000 Fahrzeuge mit ähnlicher Motorentechnik könnten ebenfalls betroffen sein. Für den Handel ein Szenario mit erheblichem Konfliktpotenzial.

Welche Fahrzeuge stehen im Fokus?

Zunächst geht es um den Volvo XC60 mit 120 kW-Dieselmotor und Frontantrieb, zugelassen zwischen März 2011 und April 2013. Betroffen ist die Motorvariante e112007/461440*01-05 mit AGR-Ventil. Darüber hinaus könnten aber auch die Motoren D4 und D5 aus den Baujahren 2013 bis 2020 betroffen sein, die in den Modellen XC60, XC90, V90 und S90 verbaut wurden. Damit geraten bis zu 130.000 Fahrzeuge ins Blickfeld.

Die Position des KBA

Das KBA geht von einer klar unzulässigen Abschalteinrichtung aus und ordnete deshalb die sofortige Vollziehung an. Widerstand ist damit zunächst wirkungslos – Volvo müsste Rechtsmittel einlegen und auf eine gerichtliche Entscheidung hoffen. Konkret geht es um das sogenannte Thermofenster: Die Abgasrückführung funktioniert nur zwischen 15 und 30 Grad Celsius. Außerhalb dieses Bereichs steigen die Stickoxidwerte teilweise deutlich über die gesetzlichen Grenzwerte.

Rechtsprechung und Herstellerhaftung

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) sieht Thermofenster nur dann als zulässig an, wenn sie ausschließlich dem

Schutz des Motors vor plötzlichen Schäden dienen. Ob dies zutrifft, ist stets im Einzelfall zu prüfen. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat immerhin klargestellt, dass unzulässige Abschalteinrichtungen Schadensersatzansprüche der Käufer begründen können – und zwar auch bei fahrlässigem Verhalten des Herstellers. Käufer, die ihr Fahrzeug behalten, könnten Rückerstattungen von 5 bis 15 Prozent des Kaufpreises verlangen.

Welche Folgen drohen Händlern?

Grundsätzlich richtet sich der juristische Fokus gegen die Hersteller. Dennoch sind auch Händler nicht aus dem Schneider. Vertragshändler können durch ihre Nähe zum Hersteller stärker in die Pflicht genommen werden. Freie Händler stehen tendenziell besser da, vor allem im Hinblick auf den Vorwurf der arglistigen Täuschung. Unabhängig vom Verschulden greift aber die Sachmängelhaftung: Ein Fahrzeug mit unzulässiger Abschalteinrichtung gilt als mangelhaft. Käufer können innerhalb der Verjährungsfristen Ansprüche geltend machen.

Ein weiterer Unsicherheitsfaktor: die Frage nach Nachbesserung und Fristen. Manche Gerichte hielten Zeiträume von bis zu neun Monaten für zumutbar, um Software-Updates zu entwickeln und bereitzustellen.

Fazit

Der Rückruf von 1.700 Volvo-Fahrzeugen ist vermutlich erst der Anfang. Angesichts der Dimension von potenziell 130.000 betroffenen Fahrzeugen drohen Händlern erhebliche Risiken. Wer in den letzten zwölf Monaten entsprechende Modelle veräußert hat, muss mit Inanspruchnahmen rechnen – es sei denn, eine wirksame Verjährungsverkürzung wurde vereinbart.

25 Jahre BVfK

„25 Jahre BVfK – ein Vierteljahrhundert, in dem sich der Verband als verlässlicher Partner, Impulsgeber und Problemlöser für den freien Kfz-Handel etabliert hat.“



Der BVfK und ACD-Mobil.de – eine Erfolgsgeschichte mit Zukunft

25 Jahre BVfK – ein Vierteljahrhundert, in dem sich der Verband als verlässlicher Partner, Impulsgeber und Problemlöser für den freien Kfz-Handel etabliert hat. Diese Leistung verdient höchste Anerkennung.

Wir von ACD-Mobil.de – hervorgegangen aus dem Kfz-Handel und mittlerweile im zehnten Jahr mit unserer B2B-Online-Plattform aktiv – sind spezialisiert auf die Vermittlung von Neuwagen aus dem deutschen Vertragshandel. Als einziger offizieller Kooperationspartner des BVfK in diesem Bereich wissen wir, wie wichtig starke Partnerschaften auf Augenhöhe sind. Die Zusammenarbeit mit dem BVfK zeigt eindrucksvoll: Wenn Kompetenz, Vertrauen und gemeinsame Ziele

zusammentreffen, profitieren am Ende vor allem die, für die wir alle arbeiten – der freie Kfz-Handel.

Zum 25-jährigen Jubiläum gratulieren wir dem BVfK sehr herzlich und danken für das Vertrauen, die enge Kooperation und die vielen gemeinsamen Schritte, die wir bisher gehen durften. Zugleich gilt unser Glückwunsch auch den Mitgliedern des Verbandes: Sie sind es, die durch ihre Entscheidung für den BVfK den Verband stark und erfolgreich machen.

Wir freuen uns auf viele weitere Jahre konstruktiver Zusammenarbeit – und auf eine gemeinsame Zukunft, die den freien Automobilhandel weiter stärkt.

Torsten Jänig

Geschäftsführer ACD-Mobil.de

www.allcardealers.de

Gebrauchte Stromer und Abmahngefahren im Fokus: Der 18. Deutsche Autorechtstag auf dem Petersberg

Mit seiner 18. Ausgabe konnte der Deutsche Autorechtstag erneut unter Beweis stellen, warum er als wichtigstes Forum für rechtliche Fragestellungen der Automobilbranche gilt. Zwei Tage lang wurde auf dem traditionsreichen Petersberg über aktuelle Entwicklungen in Rechtsprechung und Gesetzgebung diskutiert – mit spürbarer Energie, hochkarätigen Referenten und richtungweisenden Themen. Im Mittelpunkt: die Neufassung der „Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung“ (Pkw-EnVKV) sowie die drängende Frage nach dem rechtssicheren Handel mit gebrauchten Elektroautos.

Wie jedes Jahr gaben Richterinnen und Richter des Bundesgerichtshofs zunächst einen Überblick über die jüngsten Leitentscheidungen. Sie spannten den Bogen vom Kauf- und Leasingrecht über die Verkehrsunfallre-

gulierung bis hin zum Verkehrsstrafrecht. Doch zwischen den präzisen juristischen Analysen offenbarte sich rasch der Grundtenor des gesamten Autorechtstags: Der Spagat zwischen rechtlicher Sicherheit und praktischer Umsetzbarkeit wird für Händler, Anwälte und Verbraucher immer größer.

Ein Brennpunkt, der diesen Spagat besonders deutlich machte, war die Diskussion um die Pkw-EnVKV – jene Verordnung, die seit Jahren für Abmahnwellen in der Branche sorgt. Was eigentlich als Instrument zur besseren Verbraucherinformation gedacht war, gerät zunehmend zum kostenintensiven Fallstrick. Das zeigte sich in der prominent besetzten Podiumsdiskussion, die den ersten Veranstaltungstag beschloss und von *Prof. Dr. Ansgar Staudinger* moderiert wurde. Unter seiner Leitung diskutierten Vertreter aus Handel, Industrie und Verbänden über die Frage, ob die Verordnung ihrem ursprünglichen Ziel noch gerecht wird – oder längst zur Einnahmequelle für Abmahnvereine geworden ist.

Ansgar Klein, geschäftsführender Vorstand und Präsident des BVfK, stellte gleich zu Beginn klar:



„Kein Händler verschafft sich durch das Weglassen von Verbrauchsangaben einen Wettbewerbsvorteil.“ Dass Verstöße gegen die Kennzeichnungspflichten überhaupt über das Wettbewerbsrecht geahndet werden können, sei ein systematischer Fehler. Die Folge seien überzogene Vertragsstrafen und eine erhebliche wirtschaftliche Belastung für Betriebe, während der Umweltschutzgedanke in den Hintergrund trete.

Patrick Kaiser von Toyota Deutschland schloss sich dem an und kritisierte die Überregulierung in Deutschland. Im europäischen Vergleich sei die hiesige Abmahnpraxis einzigartig: „In keinem Nachbarstaat gibt es eine Organisation mit derart weitreichenden Befugnissen wie die DUH.“ Diese Einschätzung teilte auch Stefan Vogel von Autoscout24. Er verwies darauf, dass selbst die überarbeitete Verordnung noch immer zu viel Interpretationsspielraum lasse. Besonders problematisch sei, dass Plattformen wie Autoscout24 bei Massenverstößen oft in fragwürdige „Ablassverhandlungen“ mit der DUH gedrängt würden.

Ulrich Dilchert vom ZDK zeigte sich fassungslos über die „Kleinlichkeit“ mancher Abmahnvorgänge. Bagatelverstöße würden genutzt, um hohe Vertragsstrafen zu erzielen – zum Teil unter Berufung auf fast 20 Jahre alte Unterlassungserklärungen. Matthias Giebler aus der BVfK-Rechtsabteilung forderte daher, dass der Gesetzgeber endlich klare Grenzen zieht: Verstöße gegen die Pkw-EnVKV müssten grundsätzlich als Bagatellen gelten und dürften keine ruinösen Vertragsstrafen nach sich ziehen.

Einigkeit herrschte unter allen Diskutanten darüber, dass die aktuelle Abmahnpraxis mit Verbraucherschutz wenig zu tun hat. Dr. Andreas Ottofülling von der Wettbewerbszentrale bestätigte, dass kaum ein Händler wegen solcher Verstöße tatsächlich Wettbewerbsnachteile erleidet. „Alte Unterlassungserklärungen sind tickende Zeitbomben“, warnte er und forderte ein Ende der missbräuchlichen Abmahnkultur. Der Konsens am Ende des Abends war deutlich: Die Pkw-EnVKV muss grundlegend überarbeitet werden – hin zu einer praxistauglichen, europaweit einheitlichen und rechtssicheren Regelung.

Am zweiten Veranstaltungstag verschob sich der Fokus auf ein Thema, das die Zukunft des Handels prägen wird: den Umgang mit gebrauchten Elektroautos. Denn während Neuwagen mit E-Antrieb längst Alltag sind, herrscht im Gebrauchtmittel noch Zurückhaltung – vor allem wegen der rechtlichen Unsicherheiten rund um die Batterie.

In seinem praxisnahen Vortrag schilderte Ansgar Klein die Bedenken vieler Händler: Die Batterie sei der teuerste und gleichzeitig unberechenbarste Bestandteil eines Elektrofahrzeugs. Ihre Restkapazität oder Lebenserwartung lasse sich bislang kaum prognostizieren. Für Verkäufer bedeute das ein enormes Gewährleistungsrisiko. Doch statt vor dem Thema zurückzuschrecken, warb Klein für eine offensive Lösung: „Wir müssen Vertrauen schaffen – durch transparente Vertragsgestaltung und spezifische Garantielösungen für die Batterie.“ Der BVfK arbeite bereits an einem entsprechenden Konzept, das



den Handel mit gebrauchten Stromern rechtssicher und wirtschaftlich attraktiv machen soll.

Rechtsanwalt Dr. Thomas Almeroth vertiefte das Thema aus juristischer Sicht. Er wies darauf hin, dass es bislang keinerlei gefestigte Rechtsprechung zu Batteriefragen gibt. Händler sollten daher mit Käufern ausdrücklich vereinbaren, dass hinsichtlich der Batterie ein nicht kalkulierbares Risiko bestehe. Nur so lasse sich verhindern, dass unvermeidliche Kapazitätsverluste als Mängel ausgelegt werden. Almeroth machte deutlich, dass die Grenze zwischen Verschleiß und Sachmangel fließend sei – und die Branche dringend klare juristische Leitplanken brauche.

Der Blick auf den Elektrofahrzeugmarkt fügte sich nahtlos in das Gesamtbild des 18. Autorechtstags ein: eine Branche im Wandel, gefordert zwischen Klimazielen, Regulierung und digitaler Transformation. Dabei bleibt das Ziel dasselbe – Rechtssicherheit für Händler, Verbraucher und Hersteller gleichermaßen.

Neben den großen Schwerpunkten bot die Tagung ein gewohnt breites Spektrum juristischer Themen: von der aktuellen Rechtsprechung zu Schadensregulierung und Haushaltsführungsschaden über das Verkehrsstrafrecht bis hin zu haftungsrechtlichen Fragen im Zusammenhang mit Rechtsschutzversicherern. Doch bei aller fachlichen Tiefe lag der eigentliche Wert des Autorechtstags wie immer im offenen Austausch – zwischen Justiz und Praxis, Theorie und Realität, Gesetz und gelebtem Handel.

Der Deutsche Autorechtstag – getragen von ADAC, BVfK und ZDK und geleitet von Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Dr. Kurt Reinking und Wolfgang Ball – hat sich auch in seiner 18. Auflage als unverzichtbare Plattform bewährt. Ob es um die rechtssichere Regulierung von Schadensfällen, um praxisgerechte Verbraucherschutzregeln oder um die Zukunft des E-Auto-Marktes geht – hier wird nicht nur über Recht gesprochen, sondern über die Lebenswirklichkeit einer Branche, die sich im Umbruch befindet.

Mit seiner Kombination aus Fachvorträgen, lebhaften Diskussionen und unmittelbarer Nähe zur Praxis ist der Autorechtstag längst mehr als eine juristische Fortbildung. Er ist der Ort, an dem sich die Zukunft des Autorechts abzeichnet – kontrovers, kompetent und hochaktuell.

www.autorechtstag.de

Jetzt anmelden:

19. Deutscher Autorechtstag

16. – 17. März 2026



LG München zur vorvertraglichen Aufklärung: Wohlüberlegte Entscheidung erfordert keine Bedenkzeit

Ein Urteil des Landgerichts München I dürfte für Erleichterung im Kfz-Handel sorgen. Das Gericht hält die gesonderte Einräumung einer Bedenkzeit zwischen vorvertraglich erteilter Information und Vertragsschluss für obsolet. Zumindest eine der Befürchtungen, die das neue Gewährleistungsrecht hervorrief, hat sich damit vorerst nicht bewahrheitet.

Seit der Gesetzesreform müssen Händler ihre Kunden vor Vertragsunterzeichnung informieren, wenn etwa die Verjährungsfrist auf ein Jahr verkürzt oder eine Abweichung von den üblichen Erwartungen an die Beschaffenheit vereinbart wird. Unklar war bislang, ob dem Käufer anschließend ein Überlegungszeitraum zu gewähren ist. Das LG München I entschied nun: Es genügt, wenn die Information unmittelbar vor der Unterschrift erfolgt. Der Kunde könne dann immer noch vom Vertrag absehen; eine gesetzliche Bedenkzeit sei

weder vorgesehen noch notwendig.

Autorechtspapst Dr. Kurt Reinking begrüßt die Entscheidung als „vernünftig und lebensnah“. Er betont, dass spontane Entscheidungen sowohl im Geschäfts- als auch im Privatleben allgegenwärtig sind. Eine verpflichtende Überlegungsfrist würde den Händler unangemessen binden und daran hindern, das Fahrzeug anderweitig anzubieten. Ein Kunde, der mit den Bedingungen nicht einverstanden ist, muss den Vertrag schlicht nicht abschließen.

Allerdings macht der Fall auch deutlich: Nur wer die Aufklärung lückenlos dokumentiert, ist rechtlich auf der sicheren Seite. Im konkreten Verfahren konnte der Händler per Formblatt beweisen, dass er seiner Pflicht nachgekommen war. Für die Branche bleibt es daher entscheidend, mit rechtssicheren Vertragsdokumenten zu arbeiten.

BGH: Widerrufsbelehrung auch ohne Telefon- oder Faxnummer möglich

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat entschieden, dass eine Widerrufsbelehrung bei Fernabsatzverträgen auch ohne die Angabe einer Telefon- oder Faxnummer gültig sein kann. Anlass war der Fall eines Autokäufers, der Kaufverträge nach acht bzw. elf Monaten widerrufen wollte, weil der Händler in seiner Belehrung nur Post- und E-Mail-Adresse, aber keine Telefon- und Faxnummer angegeben hatte.

Das Gericht wies die Klage ab. Die Begründung: Postschrift und E-Mail-Adresse allein ermöglichen eine schnelle und effiziente Kommunikation. Ein „durchschnittlich informierter Verbraucher“ werde durch das Fehlen einer Nummer für ein „weitgehend überholtes

Kommunikationsmittel“ wie das Telefax nicht von seinem Widerrufsrecht abgehalten.

Dieses Urteil ist ein klares Zeichen gegen die missbräuchliche Ausnutzung vermeintlicher Formfehler durch Verbraucher. Dennoch bleibt die dringende Empfehlung für Unternehmer, zur Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten stets die vom Gesetzgeber vorgesehenen Musterformulare zu verwenden. Zusätzlich wird geraten, Kunden freiwillig darüber zu informieren, dass sie bei einem Widerruf für einen Wertverlust – etwa durch die Zulassung eines Fahrzeugs – haften müssen. Die Bvfk-Formulare setzen diese Vorgaben um.

25 Jahre BVfK

„Ich finde es gut, dass es den BVfK gibt, der uns Autohändlern hilft und Wege aufzeigt, was man tun kann. So etwas hat gefehlt.“



25 Jahre erfolgreicher BVfK ... in der heutigen schnelllebigen Zeit – ist schon eine tolle Leistung. Ansgar Klein, den ich schon aus der Zeit des Autohandels kenne, hatte eine Idee, von der er sicher gar nicht geglaubt hat, dass sie sich so entwickelt.

Eine Lobby hat der Autohandel nie gehabt. Die nicht nachzuvollziehenden Gesetze und Vorschriften, die von Leuten vorgegeben werden, die vom wirklichen Autohandel gar keine Ahnung haben, machen dem Autohandel das Leben schwer.

Hier hat der BVfK gefehlt, der zumindest versucht, etwas Licht in die Grauzone zu bringen und Hilfestellung zu leisten.

Wie schwierig das ist, zeigt sich seit 25 Jahren täglich. Ich finde es

gut, dass es den BVfK gibt der uns Autohändlern hilft und Wege aufzeigt, was man tun kann. Sowas hat gefehlt. Ich selbst habe die juristischen Möglichkeiten des BVfK schon mit Erfolg in Anspruch genommen.

Ein Verband ist nie an seinem Ziel.

Deshalb wünsche ich dem BVfK weiterhin den Ehrgeiz, weiter für uns Händler Möglichkeiten zu finden, uns das Miteinander mit unseren Kunden und den Juristen zu erleichtern. Sollten Sie den Internet-Plattformen wie mobile.de und Auto Scout 24 in Zukunft eine härtere Gangart an den Tag legen würde das sicher jeder Händler begrüßen... hier ist noch Potential nach oben.

Auf weiter gute Zusammenarbeit

Franz-Josef Schneider

Autogalerie, P+S Mobil GmbH

www.autogalerie.de

OLG Köln stellt hohe Anforderungen, wenn „Mängel“ mitverkauft werden sollen

Das Oberlandesgericht Köln (Az. 19 U 24/24) hat die strengen Formvorschriften bei sogenannten „negativen Beschaffenheitsvereinbarungen“ beim Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen an private Endkunden bestätigt. Nach Auffassung des Gerichts darf ein Händler die Ungewissheit über einen möglichen Vorschaden nicht einfach „mitverkaufen“. Außerdem müsse eine solche Vereinbarung klar erkennbar, deutlich vom übrigen Vertragstext abgesetzt und separat vom Kunden unterzeichnet werden.

Der Fall: Unklarer Unfallschaden – klare Konsequenzen

Ein Händler hatte einen 16 Jahre alten Pkw mit rund 112.000 Kilometern verkauft. Im Kaufvertrag war – wie in vielen gängigen Formularen – ein Hinweis enthalten, dass die Unfallfreiheit nicht zugesichert werden könne und das Fahrzeug möglicherweise einen oder mehrere Unfälle gehabt habe. Nach der Übergabe stellte der Käufer einen erheblichen, bislang unbekannten Unfallschaden fest und verlangte die Rückabwicklung des Kaufs.

Das Landgericht Bonn sah die Formulierungen im Kaufvertrag zunächst – im Übrigen zusammen mit der vom BVfK seit langem vertretenen Position – als ausreichend an, um eine Beschaffenheitsvereinbarung über das Risiko eines Vorschadens zu begründen. Der Käufer habe demnach akzeptiert, dass das Fahrzeug „möglicherweise mangelhaft“ sei.

Das OLG Köln beurteilte dies in zweiter Instanz jedoch anders – und stellte sich damit klar auf Seiten des Verbraucherschutzes.

Richter: Risiko für verborgene Mängel bleibt beim Händler

Nach Ansicht des Senats sei es unzulässig, das Risiko verborgener Mängel auf den Käufer zu übertragen. Formulierungen wie „eventuell nicht unfallfrei“ oder „möglicherweise mangelhaft“ seien mit dem Gewährleistungsrecht nicht vereinbar. Der Händler müsse für den Zustand des Fahrzeugs bei Übergabe uneingeschränkt einstehen – auch dann, wenn ihm die Historie nicht vollständig bekannt sei.

Zudem erfüllte die verwendete Vertragsgestaltung nicht die gesetzlichen Anforderungen an eine ausdrückliche und gesonderte Vereinbarung. Die Hinweise auf mögliche Vorschäden waren weder optisch hervorgehoben noch vom übrigen Vertragstext getrennt. Auch eine separate Unterschrift des Käufers fehlte. Damit, so das Gericht, sei keine wirksame negative Beschaffenheitsvereinbarung zustande gekommen.

Praxisrelevanz: Formvorschriften werden streng geprüft

Das Urteil hat Signalwirkung. Es zeigt, dass die Gerichte nach der Reform des Gewährleistungsrechts 2022 die Einhaltung der neuen Informations- und Dokumentationspflichten sehr genau kontrollieren.

Für den Handel bedeutet das: Wer Fahrzeuge an private Endkunden verkauft, muss negative Beschaffenheitsvereinbarungen optisch deutlich hervorheben und sie mit einem separaten Unterschriftsfeld versehen. Pauschale oder versteckte Hinweise im Fließtext genügen nicht.

Empfehlung für die Praxis

Um rechtliche Risiken zu vermeiden, sollten Händler auf geprüfte Vertragsunterlagen zurückgreifen, die die aktuellen gesetzlichen Anforderungen erfüllen. Der BVfK stellt entsprechende Vertragsdokumente bereit, in denen negative Beschaffenheitsvereinbarungen farblich abgesetzt, klar umrandet und mit einem eigenen Unterschriftsfeld versehen sind.

Fazit

Das OLG Köln stärkt mit seiner Entscheidung den Verbraucherschutz und mahnt zur Sorgfalt im Vertragswesen. Händler, die rechtssicher agieren wollen, sollten auf transparente und klar strukturierte Vertragsformulierungen achten – denn Unklarheiten gehen im Zweifel zu ihren Lasten.

Reifenlagerhallen | Reifencontainer | Reifenregale

TOP-Qualität • Best-Preis-Garantie



Direktannahmen | Werkstatthallen | Autohausbau

Individuelle Planung • Preiswerter Systembau



Verkaufspavillons für Gebrauchtwagenplätze

Individuell • Modern • Wertbeständig



HaCoBau GmbH

Über 2000 Referenzen im KFZ-Bereich

Tel. 051 51 - 80 98 76
info@hacobau.de
www.hacobau.de



Reklamationsfall

Wie lange darf die Nachbesserung dauern?

Auch nach den Änderungen im Gewährleistungsrecht bleibt es dabei: Der Händler hat das vorrangige Recht zur Nachbesserung, bevor der Kunde vom Kaufvertrag zurücktreten, den Preis mindern oder Schadensersatz verlangen kann. Erst wenn eine angemessene Frist zur Nachbesserung erfolglos verstrichen ist, dürfen diese Ansprüche geltend gemacht werden. Doch was heißt „angemessen“?

Eine pauschale Zeitvorgabe gibt es nicht. Klar ist nur: Händler sollten nach Eingang der Reklamation zügig handeln, etwaige Verzögerungen dokumentieren und den Kunden aktiv über den Stand informieren. Denn ab dem Moment, in dem der Kunde das Fahrzeug – notfalls gegen Kostenvorschuss – zur Überprüfung bereitstellt, läuft die Uhr.

Die Angemessenheit hängt vom Einzelfall ab. Faktoren sind etwa die Art und Komplexität des Defekts, die Werkstattsituation, die Verfügbarkeit von Ersatzteilen oder die Dringlichkeit beim Kunden. Während ein Motorschaden naturgemäß mehr Zeit beansprucht, könnte ein defekter Klimakondensator schneller getauscht werden. Kommen Engpässe bei Ersatzteilen oder Fremdwerkstätten hinzu, verlängert sich der Zeitraum.

Setzt der Kunde eine Frist, muss diese auch realistisch sein. Das Landgericht Düsseldorf erklärte einen Rücktritt trotz Fristablaufs für unwirksam, weil die Frist von nur 13 Tagen zu kurz bemessen war. In der Praxis hat sich eine Frist von 14 Tagen etabliert – der BVfK hält diese jedoch für zu knapp. Schließlich müssen Fahrzeugüberführung, Schadensprüfung, Teilebestellung, Reparatur und Nachkontrolle in diesen Zeitraum passen, was regelmäßig nicht realistisch ist. Wer zudem nicht über eine eigene Werkstatt verfügt, hat nach aktuellen Medienberichten mit Vorlaufzeiten von durchschnittlich 16 Tagen zu rechnen.

Die Spannweite gerichtlicher Entscheidungen reicht von wenigen Wochen bis zu mehreren Monaten – etwa im Abgasskandal, als Software-Updates erst entwickelt werden mussten. Prognosesicherheit gibt es daher nicht. Umso wichtiger: Händler sollten im Reklamationsfall unverzüglich aktiv werden, Verzögerungen transparent begründen und alle Umstände dokumentieren.

Wer im Dialog bleibt und seine Bemühungen nachvollziehbar macht, minimiert das Risiko von Streitigkeiten.

25 Jahre BVfK

„... ich habe den BVfK als engagierten, manchmal unbequemen, aber immer verlässlichen Partner erlebt.“



25 Jahre BVfK – das ist nicht nur eine Zahl, das ist ein Vierteljahrhundert gelebte Leidenschaft für den freien Kfz-Handel. Ein Verband, der nicht nur gegründet wurde, um bestehende Strukturen zu verbessern, sondern um mutig neue zu schaffen. Und einer, der auch in turbulenten Zeiten Kurs gehalten hat – was wohl nicht zuletzt am Steuermann liegt: Herrn Ansgar Klein.

Ich selbst habe den BVfK und Herrn Klein nun seit vielen, vielen Jahren als engagierten, manchmal unbequemen, aber immer verlässlichen Partner erlebt. Gemeinsam haben wir manch stürmische Phase überstanden – ob in anstrengenden ;) Debatten über Strukturveränderungen (zugegeben: nicht immer zur Freude der Beteiligten) oder in strategischen Gesprächen über die Zukunft des Handels. Als mir noch die GWListe gehörte, haben wir über neue Wege der Zusammenarbeit gesprochen – woraus später das BVfK-eigene Fahrzeugankaufs-Tool entstand. Das war echte Pionierarbeit und kann bei konsequenter Weiterentwicklung zu einem noch größeren Mehrwert für die Mitglieder werden.

Besonders beeindruckt mich bis heute: Der BVfK hat es geschafft, den Ruf unserer Branche nachhaltig zu verbessern. Mit Projekten

wie dem Deutschen Autorechtstag, der Vernetzung auch auf politischer Ebene, der tatkräftigen Unterstützung der Mitglieder im Arbeitsalltag und dem klaren Ziel, fairen Handel als Qualitätsmerkmal zu etablieren. Dass mittlerweile über 1.000 Händler im Verband organisiert sind, ist kein Zufall – sondern das Ergebnis von Beharrlichkeit, klarer Haltung und einem unerschütterlichen Blick nach vorn.

Ansgar Klein selbst ist eine Persönlichkeit, die den freien Handel sehr gut kennt – nicht nur aus Verbandsperspektive, sondern auch aus seiner Zeit im Autohandel. Wer mit ihm spricht, weiß: Hier redet keiner aus der Theorie, hier redet einer aus Erfahrung. Und auch wenn er sich heute öfter auf dem Wasser sieht, als es sein Terminkalender zulässt, steuert er den BVfK seit 25 Jahren sicher durch alle Wellen.

Lieber Ansgar Klein, liebes Team des BVfK, lieber BVfK – herzlichen Glückwunsch zu diesem besonderen Jubiläum. Ich bin dankbar, Teil dieser Reise zu sein, und freue mich auf viele weitere Jahre – für unsere Branche, die Mitglieder und für eine Zukunft, die wir aktiv gestalten und es noch lange heißen wird: Alles Gute für Ihren Autohandel!

Sven Quambusch

Geschäftsführer 1A Fahrzeugkompass GmbH

www.1a-motorbid.de

Nachbesserungskosten

Nur Reparatur, oder auch entgangene Urlaubsfreuden?

Viele Autokäufer gehen selbstverständlich davon aus, dass der Händler bei einem Sachmangel nicht nur für die Reparatur, sondern auch für alle Folgekosten aufkommen muss – etwa für ein Ersatzfahrzeug, Gutachter oder Anwalt. Tatsächlich hängt die Erstattungsfähigkeit dieser Kosten jedoch stark vom Einzelfall ab – und insbesondere davon, ob den Verkäufer ein Verschulden trifft.

Transportkosten: Anspruch mit Grenzen

Unstrittig ist, dass der Verkäufer im Rahmen einer berechtigten Nacherfüllung die Transportkosten tragen muss. Der Käufer kann hierfür sogar einen Vorschuss verlangen, allerdings nur für tatsächlich anfallende Kosten. Bietet der Verkäufer an, das Fahrzeug selbst abzuholen, entfällt dieser Anspruch.

Bei Überführungen auf eigener Achse haben sich 30 Cent pro Kilometer etabliert. Muss der Käufer mehrfach anreisen, summieren sich die Fahrten schnell – mitunter ist ein Transporter dann günstiger. Händler sollten daher stets klären, welche Lösung wirtschaftlich am sinnvollsten ist.

Nutzungsausfall und Ersatzfahrzeug: Nur bei Verschulden

Ein Anspruch auf Nutzungsausfall oder Ersatzwagen besteht nur, wenn der Verkäufer den Mangel oder eine Verzögerung der Nachbesserung verschuldet hat. Das gilt etwa, wenn ein Defekt fahrlässig übersehen oder die Reparatur unnötig hinausgezögert wurde.

Gerade Verzögerungen sind häufig streitentscheidend. Nach Ablauf einer angemessenen Frist können Nutzungsausfallkosten von 30 bis über 100 Euro pro Tag entstehen. Wer ein Ersatzfahrzeug stellt, kann solchen Ansprüchen vorbeugen.

Der BGH entschied jüngst, dass bei einem Oldtimer kein Nutzungsausfallschaden entsteht, da dieser nicht der Grundversorgung diene – ein Urteil, das tendenziell händlerfreundlich wirkt.

Gutachter- und Anwaltskosten: Nur bei Erforderlichkeit

Gutachterkosten sind nur erstattungsfähig, wenn sie zur Feststellung eines berechtigten Mangels notwendig waren. Der Käufer muss dem Verkäufer grundsätzlich lediglich Gelegenheit zur Prüfung geben, nicht aber selbst die Ursache erforschen. Bestreitet der Verkäufer den Mangel oder dessen Umfang, kann ein Gutachten gerechtfertigt sein – häufig genügt jedoch ein Kostenvoranschlag.

Rechtsanwaltskosten gelten als Verzugschaden, wenn der Verkäufer trotz Fristsetzung nicht tätig wird. Nach neuer Rechtslage beginnt die Frist bereits mit der Mangelanzeige automatisch zu laufen. Die Kosten für einen Rechtsbeistand sind dann erst erstattungsfähig, wenn der Verkäufer untätig bleibt oder die Nachbesserung scheitert.

Schäden während der Nachbesserung

Kommt es bei der Reparatur zu weiteren Schäden – etwa durch unsachgemäße Arbeiten oder einen Werkstattunfall – kann der Käufer zusätzliche Ansprüche geltend machen. Bleibt nach einem solchen Ereignis ein Minderwert bestehen, darf er im Einzelfall sogar vom Vertrag zurücktreten.

Auch Folgeschäden, etwa durch nicht korrekt montierte Räder, können haftungsrelevant sein. Der Händler muss dann beweisen, dass ihn kein Verschulden trifft – pauschale Hinweise wie „Radschrauben nach 50 km nachziehen“ reichen meist nicht aus.

Fazit

Im Zusammenhang mit der Nachbesserung drohen zahlreiche Haftungsfallen. Händler sollten Mängelrügen ernst nehmen, Reparaturen zeitnah durchführen und den gesamten Ablauf dokumentieren. Wer transparent kommuniziert und sorgfältig arbeitet, kann die meisten Streitfälle vermeiden. Und wenn es doch zu Auseinandersetzungen kommt, gilt: Frühzeitig rechtlichen Rat einholen – bevor aus einem vermeidbaren Werkstattproblem ein teurer Rechtsstreit wird.

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



PLZ 1

merlekerpartner rechtsanwälte PartG mbB

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



Rechtsanwälte Gülpen & Herzog

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



PLZ 2

Böttcher - Wandel

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



Dr. Blanke | Colshorn

Trift 31 • 29221 Celle
Fon: 05141 92 62 35 • Fax: 05141 21 44 99
katja.sauer@blanke-colshorn.de
www.blanke-colshorn.de



Mielchen Hettwer Rechtsanwälte für Verkehrsrecht

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



PLZ 3

Rechtsanwalt - AnwaltAVR

Rechtsanwalt Dr. Thomas Almeroth
Parkstraße 25a • 31275 Lehrte
Fon 0171 8506 902
AnwaltAVR@gmx.de



Nicht abgenommen / nicht geliefert – nichts verdient?

Wie funktioniert Schadensersatz
gegenüber Kunden und Lieferanten?

Es gibt kaum Ärgerlicheres für Autohändler als wenn Käufer gekaufte Fahrzeuge nicht abholen oder Verkäufer vereinbarte Lieferungen verweigern. Die Ursachen reichen von finanziellen Engpässen über Kaufreue bis hin zu kurzfristig attraktiveren Angeboten. In solchen Fällen stellt sich die Frage: In welcher Höhe kann der entstandene Schaden ersetzt werden? Die BVfK-Rechtsabteilung gibt einen Überblick.

Wenn der Käufer nicht abnimmt

Zunächst ist zu prüfen, ob der Kaufvertrag wirksam zustande gekommen ist. Ein mündlicher Vertrag ist grundsätzlich möglich, sofern sich die Parteien über die wesentlichen Punkte – Fahrzeug und Kaufpreis – einig waren. Schriftliche Vereinbarungen schaffen jedoch Rechtssicherheit.

Verweigert der Käufer die Abnahme, verletzt er damit seine vertraglichen Hauptpflichten. Der Verkäufer kann Schadensersatz verlangen, der über Standgeld, Aufbereitungskosten oder Arbeitsaufwand hinausgeht. Besonders relevant ist der entgangene Gewinn – der Betrag, der nach gewöhnlichem Lauf der Dinge mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartet werden konnte.

Um Berechnungs- und Beweisschwierigkeiten zu vermeiden, hat die Rechtsprechung pauschale Schadensersatzklauseln anerkannt. In den BVfK-Verträgen sind dies 15 % des Kaufpreises bei Neuwagen und 10 % bei Gebrauchten. Voraussetzung ist, dass der Käufer einen niedrigeren Schaden nachweisen kann und der Verkäufer gegebenenfalls Gegenteiliges darlegen darf.

Außerdem muss, sofern kein fixer Abholtermin vereinbart wurde, das Fahrzeug bereitgestellt und eine angemessene Abholfrist gewährt werden. Erst nach Ablauf dieser Frist kann Schadensersatz eingefordert werden.

Wenn der Verkäufer nicht liefert

Auch die Nichterfüllung der Lieferpflicht kann teuer werden. Verkäufer, die ihre Pflichten umgehen wollen – etwa durch unberechtigte Vollmachtsbehauptungen oder plötzlich auftretende Defekte – haften in der Regel für den entstandenen Schaden. Eine fehlende oder unwirksame Vollmacht schützt nicht vor Ersatzansprüchen.

Bei Lieferverzug steht ebenfalls der entgangene Gewinn im Vordergrund. Insbesondere wenn der Ankaufende bereits einen Nachkäufer gefunden hat und seine Marge nachweisen kann, lassen sich konkrete Ansprüche geltend machen. Auch hier kann der hypothetische Gewinn durch Sachverständige ermittelt oder gerichtlich geschätzt werden.

Fazit

Die Nutzung der BVfK-Vertragsformulare bietet Händlern rechtlich abgesicherte Möglichkeiten, pauschalen Schadensersatz geltend zu machen. In vielen Fällen lassen sich Schäden sogar außergerichtlich ganz oder teilweise kompensieren. Klare Kommunikation und konsequentes Vorgehen zeigen dem vertragswidrigen Partner die Konsequenzen auf und erhöhen die Chancen auf Einigung erheblich. Wer auf Vertragserfüllung besteht, kann damit auch in Verhandlungssituationen eine starke Position einnehmen.

25 Jahre BVfK „... ohne euch wäre unsere Branche heute nicht da, wo sie ist.“



25 Jahre BVfK – das ist wirklich ein Grund zum Feiern!

Ein Vierteljahrhundert voller Einsatz, Leidenschaft und Teamgeist für den freien Kfz-Handel – und ich glaube, wir sind uns alle einig: Ohne euch wäre unsere Branche heute nicht da, wo sie ist.

Von Beginn an setzt ihr euch für Fairness, Qualität und Seriosität ein – und das nicht nur auf dem Papier, sondern spürbar im Alltag. Ihr habt Standards gesetzt, die Vertrauen

schaffen – bei uns Händlern genauso wie bei unseren Kunden.

Ich durfte in den letzten Jahren miterleben, wie der Verband immer wieder mutig nach vorne geht: Digitalisierung, neue Mobilitätskonzepte, E-Autos, rechtssichere Verträge, innovative Garantielösungen

– ihr habt nicht nur mitgemacht, sondern oft den Weg bereitet.

Und das Beste: Dabei seid ihr immer authentisch geblieben. Hier geht's nicht um große Worte, sondern um echtes Handeln. Und genau deshalb seid ihr heute über 1.000 Mitglieder stark – und wachst weiter.

Im Namen der TOHA Automobil-Vertriebs GmbH sage ich: Herzlichen Glückwunsch zu 25 Jahren BVfK!

Danke, dass ihr uns Händlern eine starke Stimme gebt – und danke für euren Einsatz, eure Ideen und euren Mut.

Auf die nächsten 25 Jahre – und darauf, dass wir gemeinsam noch viele Veränderungen in unserer Branche gestalten!

Anton Donnerbauer

TOHA Automobil-Vertriebs GmbH

www.toha.de

Händler haftet nicht für klap- pernde Einbauten der Kundin

Irrwitziger Rechtsstreit verursacht 20.000 € Kosten.
Klage gegen BVfK-Händler zurückgenommen.

Nach fast zwei Jahren endete ein kurioser Rechtsstreit endlich zugunsten eines BVfK-Mitgliedsbetriebs: Eine Kundin nahm ihre Klage auf Rückabwicklung eines Kaufvertrags über einen Citroën Jumper zurück. Die BVfK-Rechtsabteilung hatte den Fall von Beginn an begleitet.

Vom Neuwagen zum „Problemfall“

Im Juni 2021 bestellte die Kundin einen neuen Citroën-Kastenwagen, den sie nach der Auslieferung im Dezember desselben Jahres für rund 40.000 Euro zu einem Wohnmobil umbauen ließ. Erst Ende 2022, also fast ein Jahr nach Übergabe, meldete sie beim Händler angebliche Mängel: Das Fahrzeug habe „schlagende Geräusche“, verursacht durch zu geringe Federungsabstände.

Der Händler wandte sich an die BVfK-Rechtsabteilung. Dort bezweifelte man früh, dass der Verkäufer haftbar sei – nicht zuletzt, weil die Beweislastumkehr nach sechs Monaten bereits abgelaufen war (Hinweis: Seit dem 1. Januar 2022 gilt für Verbraucherverträge eine Frist von zwölf Monaten). Zudem war nicht auszuschließen, dass die massiven Umbaumaßnahmen am Fahrzeug die Ursache des Problems waren.

Hersteller zeigte Kulanz – Kundin wollte mehr

Obwohl der Händler sich erfolgreich dafür einsetzte, dass Citroën den Austausch des Federwerks aus Kulanz anbot, wollte sich die Kundin damit nicht zufriedengeben. Ihr Anwalt beantragte ein selbständiges Beweisverfahren – eine Entscheidung, die selbst das Gericht als unnötig bezeichnete. Zweimal regte es an, das kostenlose Kulanzangebot anzunehmen. Dennoch hielt die Kundenseite stur an der aufwendigen Beweisaufnahme fest.

Als diese mangels verfügbarer Sachverständiger ins Stocken geriet, änderte die

Klägerin plötzlich die Strategie: Statt einer Instandsetzung verlangte sie nun die komplette Rückabwicklung des Vertrags – inklusive Rückzahlung von Kaufpreis, Umbaukosten und einem Nutzungsausfall von über 11.000 Euro. Der Streitwert schnellte auf 97.000 Euro hoch.

Gerichtlicher Sachverständiger entkräftet alle Vorwürfe

Mit Unterstützung der BVfK-Rechtsabteilung und einer BVfK-Vertragsanwältin wehrte sich der Händler energisch. Das Landgericht bestellte schließlich einen Sachverständigen – für dessen Gutachten die Kundin 6.000 Euro Vorschuss leisten musste. Dessen Ergebnis fiel eindeutig aus:

„Im streitgegenständlichen Fahrzeug sind exakt die bestellten Fahrwerksbauteile verbaut. Diese weisen keine Beschädigung auf. Die Geräusche resultieren aus der Kombination des stabilen LKW-Fahrwerks mit dem steifen Wohnaufbau. Ein technischer Schaden liegt nicht vor.“

Damit war der Fall entschieden: Kein Mangel, keine Rückabwicklung – und für die Klägerin das bittere Ende eines jahrelangen Prozesses, der sie laut Schätzungen rund 20.000 Euro gekostet haben dürfte.

Fazit: Teurer Irrweg statt einfacher Lösung

Der Fall zeigt eindrücklich, wie schnell ein anfangs lösbares Problem in einen juristischen Albtraum münden kann, wenn Vergleichsbereitschaft und technisches Verständnis fehlen. Der Händler, der von Beginn an sachlich agierte und das Kulanzangebot des Herstellers unterstützte, konnte sich am Ende zu Recht bestätigt sehen. Für BVfK-Mitgliedsbetriebe unterstreicht der Fall, wie wertvoll die rechtliche Begleitung des Verbandes im Streitfall sein kann.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

PLZ 4

Gottschalk Martinsons Part.G

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



Kanzlei van Straelen & Wolfförster

Gelderner Str. 77 • 47623 Kevelaer
Fon 02832 97446 0 • Fax 02832 97446 29
info@rechtsanwalte-vanstraelen.de
www.rechtsanwalte-vanstraelen.de



Linten & Partner Rechtsanwälte mbB

Rechtsanwalt Florian von der Burg
Grugaplatz 2 • 45130 Essen
Fon 0201 7209164 • Fax 0201 7209150
f.vonderburg@linten.de
www.linten.de



mwhs Rechtsanwälte

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



Rechtsanwälte Lodde, Langenfeld & Kollegen

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



PLZ 5

Bietmann Rechtsanwälte Steuerberater PartmbB

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



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-rechtsanwalte.de
www.hake-rechtsanwalte.de



Rechtsanwalt Oliver Mietzner

Dunantstr. 4 • 53225 Bonn
Fon 0228 36039423 • Fax 0228 36039424
ra@rechtsanwalt-mietzner.de
www.rechtsanwalt-mietzner.de



16. – 17. März 2026

Bis zu 15 Stunden Fortbildungsnachweis gemäß
§ 15 FAO

19. Deutscher Autorechtstag

- aktuelle Bestandsaufnahmen
- offene Rechtsfragen
- richtungsweisende Lösungen

- Update Schadensregulierung, Versicherungsrecht, Verkehrsstraft- und Ordnungswidrigkeitenrecht
Marcus Gülden, Rechtsanwalt, Berlin;
Dr. Matthias Quarch, Vorsitzender Richter beim LG Aachen
- Buntes rund um Auto und Verkehr – aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats
Dr. Oliver Klein, Richter beim VI. Zivilsenat des BGH
- Aktuelle Rechtsprechung zum Versicherungsrecht
Michael Fitz, Rechtsanwalt, Köln
- Aktuelles aus Gesetzgebung und Rechtsprechung
Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld
- Reparatur von (Unfall-)Fahrzeugen Teil I: Auswirkung der Reparaturverzögerungen auf die Praxis
Dr. Thomas Almeroth, Rechtsanwalt, Lehrte
- Reparatur von (Unfall-)Fahrzeugen Teil II: Regress der Versicherer ggü. Werkstätten
Marcus Gülden, Rechtsanwalt, Berlin
- Podiumsdiskussion: Reparatur von (Unfall-)Fahrzeugen
- Aktuelle höchstrichterliche Entscheidungen zum Kauf- und Leasingrecht
Dr. Karsten Schmidt, Richter beim VIII. Zivilsenat des BGH
- Aus der Rechtsprechung der Instanzgerichte und der internationalen Rechtsprechung zum Kaufrecht
Eva Hettwer, Rechtsanwältin, Hamburg; Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld
- Ausblick EuGH
Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld
- Einschränkung der Verbraucherrechte beim Kilometerleasingvertrag
Eva Hettwer, Rechtsanwältin, Hamburg
- Rechtsprobleme rund um den finanzierten Autokauf
Dr. Christian Grüneberg, Richter beim XI. Zivilsenat des BGH
- Geldwäscheprävention im Autohandel und in der anwaltlichen Beratung
Andreas Glotz, Geschäftsführer Deutsche Gesellschaft für Geldwäscheprävention

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

Veranstalter:



Werbung mit Sternen und Kundenbewertungen

Infopflichten und Aktualität
beachten!



Kundenbewertungen sind ein wertvolles Marketinginstrument. Positive Rezensionen schaffen Vertrauen und können das Kaufverhalten potenzieller Kunden entscheidend beeinflussen. Entsprechend beliebt ist es, gute Bewertungen von Google oder anderen Portalen auch auf der eigenen Webseite einzubinden. Doch Vorsicht: Wer hierbei nicht auf die rechtlichen Vorgaben achtet, riskiert Abmahnungen.

Seit der Änderung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) im Jahr 2022 gilt: Wer mit Kundenbewertungen wirbt, muss darüber informieren, **ob und wie die Echtheit der Bewertungen überprüft wurde**. Eine Pflicht zur tatsächlichen Echtheitskontrolle besteht zwar nicht, wohl aber zur transparenten Aufklärung. Händler müssen also angeben, ob sie Maßnahmen zur Überprüfung ergreifen – etwa nur Kunden bewerten lassen, die tatsächlich gekauft haben – oder ob sie darauf verzichten. Diese Information sollte in **unmittelbarer Nähe zur Bewertungsanzeige** erfolgen, idealerweise mit einer klaren Formulierung wie:

„Die Echtheit der Bewertungen wurde nicht überprüft.“

Google selbst löst dies mit einem kleinen Informationssymbol neben der Sternebewertung. Aus Sicht der BVfK-Rechtsabteilung wäre es jedoch sicherer, wenn diese Hinweise für den Nutzer direkt sichtbar sind – beispielsweise mit einer Überschrift „Informationen zur Echtheit von Kundenbewertungen“.

Besonders riskant ist die statische Einbindung von Bewertungen, etwa per Screenshot. Diese Methode sorgt dafür, dass die angezeigten Sterne und Durchschnittsbewertungen nicht automatisch aktualisiert werden. Ändert sich die Bewertungslage, wird schnell ein veralteter oder zu positiver Eindruck vermittelt – mit potenziell abmahnfähiger Irreführung. Eine dynamische Darstellung, die stets aktuelle Daten direkt von Google oder anderen Plattformen lädt, ist daher eindeutig vorzuziehen.

Fazit

Kundenbewertungen dürfen und sollen als Werbemittel genutzt werden – sie steigern Glaubwürdigkeit und Reichweite. Doch wer Sternebewertungen oder Rezensionen auf seiner Webseite einbindet, muss auf Transparenz, Aktualität und klare Hinweise achten. Nur so bleibt das gute Kundenfeedback auch rechtlich ein Gewinn.



KBA-Rückruf = Gewährleistungsfall?

... kommt darauf an

Rückrufaktionen des Kraftfahrt-Bundesamts (KBA) sind nicht nur ärgerlich für Fahrzeughalter, sondern bergen auch für Händler rechtliche Fallstricke. Technische Defekte, die zu verpflichtenden oder freiwilligen Rückrufen führen, können nachträglich zu Sachmängelsprüchen, Folgeschäden oder Haftungsfragen führen.

Ursachen und Ablauf von Rückrufen

Hersteller und Händler sind nach dem Produktsicherheitsgesetz verpflichtet, Produkte auf ihre Verkehrssicherheit und Rechtskonformität zu prüfen. Erkennt ein Hersteller, Importeur oder Händler potenzielle Gefahren, müssen diese dem KBA gemeldet werden. Unterbleibt eine eigene Abhilfe, kann das KBA verpflichtende Rückrufe anordnen, deren Nichtbeachtung im schlimmsten Fall zur Versagung der Betriebserlaubnis führen kann. Freiwillige Rückrufe hingegen unterliegen keiner behördlichen Überwachung.

Rückruf vor dem Verkauf: Haftung für Folgeschäden

Bekanntestes Beispiel ist der Abgasskandal ab 2015, bei dem Software-Updates Emissionswerte zwar korrigierten, jedoch teils negative Auswirkungen auf Motor und Verbrauch hatten. Grundsätzlich ist zu prüfen, ob Händler Käufer ungefragt über Rückrufe informieren müssen. Eine pauschale Obergerichtslösung existiert bislang nicht. Der BVfK empfiehlt daher die Verwendung eines „Vertragszusatzes: technische Besonderheiten“, der Käufer über Rückrufmaßnahmen aufklärt und mögliche Risiken auf diesen verlagert. Ohne eine solche Vereinbarung richtet sich die Haftung nach dem üblichen Erwartungshorizont: Erfolgreiche Updates ohne Negativfolgen begründen keinen Mangel; treten jedoch Folgeschäden auf, kann der Händler haftbar gemacht werden.

Rückruf innerhalb der Sachmängelverjährungsfrist

Allein die Tatsache, dass ein Fahrzeug von einem Rückruf betroffen ist, begründet keinen Sachmangel. Freiwillige Rückrufe durch Hersteller oder Importeure führen regelmäßig nicht zu

Haftungsansprüchen. Ein Sachmangel liegt nur vor, wenn die zugrunde liegenden Defekte bereits bei Übergabe bestanden. Besonders relevant sind seit 2022 digitale Fahrzeugkomponenten: Händler müssen Updates bereitstellen und Verbraucher über deren Notwendigkeit informieren. Pflichtverletzungen können hier zu Haftung führen, wobei das KBA bei verpflichtenden Rückrufen die Verantwortung häufig übernimmt.

Unterlassene Rückrufteilnahme durch den Käufer

Nimmt der Halter an einer Rückrufmaßnahme nicht teil, kann der Händler unter bestimmten Bedingungen von der Haftung für daraus resultierende Mängel befreit sein – vorausgesetzt, der Käufer wurde ordnungsgemäß informiert und über die Installation angeleitet. Analog gilt dies für nicht-digitale Defekte: Verweigert der Käufer zumutbare Mitwirkungsakte, ist eine Haftung des Händlers häufig ausgeschlossen.

Folgeschäden durch Rückrufmaßnahmen nach Verkauf

Komplikationen, die durch durchgeführte Abhilfemaßnahmen entstehen, sogenannte „Weiterfresserschäden“, können den Händler unter Umständen ebenfalls betreffen. In der Praxis ist meist der Hersteller primärer Ansprechpartner. Grundsätzlich gilt, dass die üblichen Grundsätze der Sachmängelhaftung Anwendung finden, einschließlich angemessener Nachbesserungsfristen und Bereitstellung des Fahrzeugs am Betriebssitz. Eigenverschulden des Käufers kann die Ansprüche kürzen.

Fazit und Empfehlung

Rückrufmaßnahmen sind ernst zu nehmen: Vor Verkauf sollte eine rechtssichere Vereinbarung über technische Besonderheiten getroffen werden. Nach Verkauf sind verpflichtende Rückrufe zu überwachen, freiwillige auf mögliche Mängel zu prüfen. Updates digitaler Komponenten unterliegen besonderen Regeln, deren Grundprinzipien auch auf „analoge“ Defekte übertragbar sind. Händler profitieren davon, erfolgreiche Abhilfemaßnahmen sicherzustellen, um einstandspflichtige Folgeschäden zu vermeiden.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

Rechtsanwaltskanzlei Engelberg

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



Rechtsanwaltskanzlei Knoop, Albers

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



STREPPEL Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Rechtsanwalt Mike Peter
 Feithstraße 127 • 58097 Hagen
 Fon 02331 8019-14 • Fax 02331 8019-19
 peter@streppel.nrw
 www.streppel.nrw



PLZ 6

Anwaltskanzlei Husser & Dittert

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



Fachanwalt für Familienrecht Johannes Krapp

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



Rechtsanwalt Biegert

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



Rechtsanwälte Leinenweber

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



SCHILLING Rechtsanwälte

Rechtsanwalt Christian Schilling
 Hessenring 107
 D-61348 Bad Homburg v.d. Höhe
 Fon 06172 265 8400 • Fax 06172 265771
 info@autokaufrecht-frankfurt.de
 www.autokaufrecht-frankfurt.de



Je höherpreisiger das Objekt, umso häufiger wird zur Variante des Vermittlungsgeschäfts gegriffen

Rechtssicherheit beim Vermittlungsgeschäft

Wie Kfz-Händler die Gewährleistung ausschließen können

Die Einführung des neuen Gewährleistungsrechts vor einigen Jahren brachte große Sorgen in Händlerkreisen mit sich. Um sich Gewährleistungsproblematiken nahezu gänzlich zu entziehen, setzen einige Akteure im Gebrauchtwagenhandel auf das Vermittlungsgeschäft. Doch Vorsicht ist geboten: Wer sich nicht umsichtig verhält, droht schnell in die Eigenhaftung zu geraten.

Sinn und Risiko des Vermittlungsgeschäfts

Als Vermittler entfallen für den Händler die Anschaffungskosten, und das wirtschaftliche Risiko trägt allein der Verkäufer. Die Marge erschöpft sich zwar meist in einer fixen Provision, was finanziell gegenüber einem gewinnbringenden Verkauf im eigenen Namen schlechter sein kann. Der entscheidende Vorteil liegt aber im Haftungsausschluss und der Möglichkeit, Fahrzeuge schneller „durchzuschleusen“, da der Vermittler auf eigene Untersuchungen verzichten kann und lediglich Angaben des Verkäufers weitergibt.

Grundsätzlich handelt es sich bei dieser Konstellation oft um B2B-, C2B- oder C2C-Geschäfte, nur selten um B2C-Geschäfte. Entscheidend für den Erfolg und die Haftungsfreiheit ist jedoch die korrekte Gestaltung des Auftritts und der Vertragsdokumente.

Die Pflicht zur Offenlegung des Verkäuferstatus

Der Vermittler muss unzweifelhaft als solcher auftreten, um nicht in die Eigenhaftung zu rutschen. Tritt er wie ein Verkäufer auf und kennzeichnet das Fahrzeug ohne sichtbaren Hinweis auf eine Vermittlung, droht ihm die Eigenhaftung, selbst wenn die Gewährleistung wirksam ausgeschlossen wurde.

Obwohl nach Auffassung des BVfK keine Pflicht zur namentlichen Nennung des Verkäufers besteht – dieser kann also anonym bleiben – muss dennoch eindeutig aus dem Vertragsformular hervorgehen, dass es sich um ein Vermittlungsgeschäft handelt.

Wichtiger Hinweis (EuGH-Urteil): Der EuGH hält es für unerlässlich, dass der Verbraucher von der Eigenschaft des Verkäufers als Privatperson oder Gewerbetreibender Kenntnis erlangt. Er müsse wissen, dass der Eigentümer eine Privatperson sei. Werde diese Information nicht präzise mitgeteilt und erwecke der Vermittler dadurch den Eindruck, dass er selbst Eigentümer des Fahrzeugs sei, müsse er sich als Verkäufer behandeln lassen. Ein etwaiger Gewährleistungsausschluss wäre dann unbeachtlich.

Verhaltenstipps zur Vermeidung der Eigenhaftung

Um Direktansprüche des Käufers gegenüber dem Vermittler auf ein Minimum zu reduzieren, sollten Händler folgende Verhaltens- und Vertragsrichtlinien beachten:

1. Korrekte Vertragsgestaltung: Verwenden Sie korrekte Begriffe wie „Agenturgeschäft“ oder „Vermittlungsvertrag“, um den Willen, in fremdem Namen zu handeln, klar darzulegen. Dies entzieht dem Vertrag Auslegungsspielraum. Der BVfK stellt hierfür entsprechende Vertragsformulare zur Verfügung.
2. Vermittlungsauftrag: Zusätzlich sollte ein Vermittlungsauftrag mit dem Verkäufer vereinbart werden, da dieser bei Zweifeln am Vermittlerstatus als wichtiges Beweismittel dient. Er belegt, dass das wirtschaftliche Risiko beim Verkäufer liegt. Auch hierfür hält der BVfK einen Vordruck bereit.
3. Transparenter Auftritt: Der Wille, stellvertretend für den wahren Verkäufer zu handeln, muss unmissverständlich zum Ausdruck kommen. Weisen Sie bereits in der Online-Anzeige auf das beabsichtigte Vermittlungsgeschäft hin, da der Verkäuferstatus kaufentscheidend sein kann. Auch am Verkaufsort sollte durch Preisschilder oder sonstige Hinweise auf die Vermittlung hingewiesen werden.
4. Keine Zusagen oder Tätigkeiten: Erklärungen wie „TÜV-Neu“, Nachbesserungsversprechen oder sonstige eigene Beteiligungen können haftungsbegründend sein. Die Weitergabe von Erklärungen des Voreigentümers ist unschädlich, solange diese nicht als eigenes Wissen präsentiert werden.
5. Wirtschaftliches Risiko vermeiden: Hüten Sie sich vor Fällen der „unechten Inzahlungnahme“, bei denen der Vermittler vorab einen Mindestlös an den Verkäufer auszahlt und vom Mehrerlös profitiert. Da der Vermittler in diesem Fall u. U. das wirtschaftliche Risiko trägt, kann dies als Umgehungsgeschäft interpretiert werden, was zur Haftung wie ein Verkäufer führen kann.

Fazit

Achten Sie Vermittler darauf, dass Ihre fehlende Eigentümerstellung unzweifelhaft aus den Vertragsunterlagen hervorgeht, und stellen Sie sicher, dass der Käufer zumindest über den Status (privat/gewerblich) des Verkäufers informiert ist. Zudem ist es hilfreich, schon in der Bewerbung auf das beabsichtigte Vermittlungsgeschäft hinzuweisen und dies entsprechend zu dokumentieren, um den nicht selten gemachten Vorwurf eines Umgehungsgeschäftes schnell entkräften zu können.

Knackpunkt „übliche Erwartung“

Die juristischen Antworten liegen im Nebel



Treffen Käufer und Verkäufer beim Fahrzeugverkauf keine konkrete Beschaffenheitsvereinbarung, greifen die „objektiven Anforderungen“ des neuen Sachmangelbegriffs. Danach muss das Fahrzeug bei Übergabe so beschaffen sein, wie es bei gleichen Sachen üblich ist – und wie ein durchschnittlich informierter Verbraucher es erwarten darf. Doch genau diese „üblichen Erwartungen“ sorgen in der Praxis für reichlich Unsicherheit.

Der neue Sachmangelbegriff – komplex, aber entscheidend

Nicht jeder Defekt ist ein Mangel im rechtlichen Sinne. Ein Mangel liegt nur vor, wenn seine Ursache bereits bei Übergabe angelegt war und außerhalb des Erwartbaren liegt. Wird eine Abweichung von der üblichen Beschaffenheit im Vertrag ordnungsgemäß vereinbart, entfällt die Haftung.

Händler, die BVfK-Formulare nutzen, profitieren hier von Rechtssicherheit: Sie erfüllen die gesetzlichen Formvorgaben und erlauben eine präzise Zustandsbeschreibung. Das alte Motto gilt hier weiter: „Man darf alles verkaufen – man muss es nur richtig beschreiben.“

Was ist „üblich“?

Die zentrale Frage bleibt: Was darf ein Käufer realistisch erwarten? Maßgeblich ist die Verkehrsanschauung – also das, was der durchschnittlich informierte Verbraucher bei Fahrzeugen vergleichbarer Art erwarten darf. Doch genau das ist schwer zu fassen.

Ein bekanntes Beispiel: Das OLG Düsseldorf entschied 2006, dass die Automatik eines Renault Laguna länger als 80.000 Kilometer halten müsse. Eine realitätsferne Annahme, denn die Qualität dieser Baureihe war bekanntlich bescheiden. Dennoch verlangen viele Gerichte bis heute herstellerübergreifende Verglei-

che. Aus BVfK-Sicht führt das zu falschen Maßstäben und verzerrt den Wettbewerb – fast wie eine Art „technischer Sozialismus“.

Wenn Herstellerqualität schwankt

Anders liegt der Fall, wenn innerhalb einer Baureihe Qualitätsunterschiede auftreten, etwa durch billigere Zulieferteile. Tritt dann ein Defekt frühzeitig auf, kann durchaus ein Mangel vorliegen – auch wenn der Fahrzeugtyp an sich als zuverlässig gilt. Beispiel: Wenn ein VW Passat-Getriebe normalerweise 150.000 Kilometer hält, wäre ein Ausfall bei 80.000 km verdächtig, falls kurzfristig minderwertige Komponenten verbaut wurden.

Fazit: Keine klaren Grenzen

Die häufigste Frage an die BVfK-Rechtsabteilung lautet: „Ist das nicht einfach ein Verschleißteil?“ Selbst wenn die Antwort technisch klar ist, bleibt juristisch entscheidend, ob die natürliche Verschleißgrenze überschritten wurde. Fällt etwa ein Turbolader bei 120.000 km aus und liegt das im Bereich des Erwartbaren, ist das Fahrzeug sachmangelfrei – auch wenn der Kunde es anders sieht.

Die Beurteilung der „üblichen Erwartungen“ bleibt also der Knackpunkt jeder Gewährleistungsdiskussion. Einheitliche Maßstäbe existieren bislang nicht. Wer sich absichern will, sollte deshalb auf präzise Vertragsformulierungen, technische Dokumentation und geprüfte BVfK-Formulare setzen – denn im Nebel der „üblichen Erwartungen“ verliert am Ende meist der, der den Beweis führen muss.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

PLZ 7

Rath Rechtsanwälte

Kaiserpassage 6 • 72764 Reutlingen
 Fon 07121 5153660 • Fax 07121 5153662
 info@rath-rechtsanwaelte.de
 www.rath-rechtsanwaelte.de



MS Concept Rechtsanwälte

Gewerbestraße 11 • 71332 Waiblingen
 Fon 07151 20955 0 • Fax 07151 20955 19
 info@ms-concept.de
 www.ms-concept.de



PLZ 8

Anwaltskanzlei Dittenheber & Werner

Westenriederstraße 51 • 80331 München
 Fon 089 54344830 • Fax 089 54344833
 guenther.werner@fragwerner.de
 www.fragwerner.de



PLZ 9

Fertig - Frenzel & Kollegen

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



Herzlichen Glückwunsch an Ansgar Klein mit seinem engagierten Team und weiterhin viel Erfolg für den BVfK!

Silvia Schattenkirchner

Leiterin Verbraucherrecht bei ADAC e.V. - Rechtsanwältin

Tricks mit Billig-Finanzierung

Lockvogelangebote können teuer werden



Ein Porsche Cayenne für unter 500 Euro im Monat? Was auf Social-Media-Plattformen wie ein Traumangebot klingt, kann sich schnell als teurer Alptraum für Verbraucher und als rechtliches Minenfeld für Händler entpuppen. Ein der BVfK-Rechtsabteilung zugezogener Fall zeigt eindrücklich die Tücken unseriöser Finanzierungswerbung und die gravierenden Folgen.

Ein Händler warb gezielt für Premiumfahrzeuge mit auffallend niedrigen Monatsraten, ohne die Details der Kalkulation offenzulegen. Das Problem: Solche Angebote sind oft nur durch eine exorbitant hohe Schlussrate – in diesem Fall von 50.000 Euro und mehr – möglich. Für den Kunden wird die vermeintlich günstige Finanzierung so zur Kostenfalle, denn üblicherweise wird er diesen Betrag zu deutlich ungünstigeren Konditionen anschlussfinanzieren müssen.

Die Rechtslage ist eindeutig: Die Preisangabenverordnung (PAngV) schreibt vor, dass bei der Werbung mit Zinssätzen oder Raten eine Reihe von Pflichtangaben gemacht werden muss. Dazu gehören unter anderem der Sollzinssatz, der effektive Jahreszins, der Nettodarlehensbetrag, die Laufzeit sowie die Höhe und Anzahl aller Raten, einschließlich einer Schlussrate. Entscheidend ist, dass diese Informationen „in klarer, eindeutiger und auffällender Art und Weise“ präsentiert werden. Das Verste-

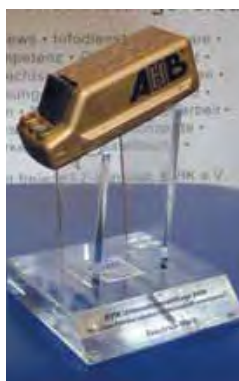
cken in Fußnoten oder hinter Links genügt diesen Anforderungen in der Regel nicht.

Im beschriebenen Fall ignorierte der Händler zunächst alle Hinweise auf sein rechtswidriges Verhalten. Er zog den Fall vor eine Schlichtungsstelle, wo er sich erfolglos damit verteidigte, Finanzierungen nur zu vermitteln. Nachdem Vergleichsverhandlungen nicht zuletzt am unprofessionellen und impertinenten Auftreten seines Anwalts scheiterten, sah sich der Händler schließlich zur Abgabe einer Unterlassungserklärung veranlasst.

Doch die vermeintliche Einsicht war von kurzer Dauer, denn seine Lockvogel-Taktik setzte der Händler nun in den sogenannten „Instagram-Stories“ ein, ohne jegliche Weiterleitung zu den relevanten Preisangaben. Außerdem waren die beworbenen Zinssätze auch schlichtweg unzutreffend. Entsprechende Vertragsstrafen wird der BVfK mangels Reaktion nunmehr gerichtlich einfordern.

Der Fall ist eine klare Warnung: Die Missachtung der komplexen gesetzlichen Vorgaben mag kurzfristig verlockend erscheinen, führt aber fast immer zu Reputationsschäden und teuren Abmahnverfahren, die wie ein Bumerang zurückkommen können. Transparenz und Fairness sind und bleiben die beste Strategie.

25 Jahre BVfK „Wir sind stolz darauf, seit der ersten Stunde ein Teil dieser Erfolgsgeschichte zu sein.“



25 Jahre BVfK – dazu gratulieren wir ganz herzlich!

Wir sind stolz darauf, seit der ersten Stunde ein Teil dieser Erfolgsgeschichte zu sein. Die langjährige Zusammenarbeit mit dem BVfK war für uns stets geprägt von Vertrauen, Offenheit und einem gemeinsamen Ziel: die Branche weiterzuentwickeln und zu stärken. Unsere Erfahrungen mit dem Verband sind durchweg positiv – sei es in Projekten, im Austausch oder bei gemeinsamen Veranstaltungen. Diese Partnerschaft ist für uns weit mehr als nur Kooperation – sie ist ein echter

Mehrwert. Für die kommenden Jahre wünschen wir dem BVfK weiterhin viel Erfolg, Innovationskraft und vor allem: den Mut, neue Wege zu gehen.

Wir freuen uns auf die Fortsetzung unserer vertrauensvollen Zusammenarbeit.

AHB Autohandel-Bedarf GmbH

Diana Buchali
CEO

www.ahb-shop.com

Foto: AHB war von 2005-2010 Partner des BVfK bei der Verleihung des Politikerpreises „Das Goldene Lackschichtdickenmessgerät“

Abmahngefahren auch bei Werbung auf Social-Media

Auch Fehler bei Verbrauchsangaben und Musikknutzung werden abgemahnt

Facebook, Instagram, TikTok & Co. sind längst nicht mehr nur Freizeitbeschäftigung, sondern zentrale Werbekanäle – auch für Autohändler. Mit den Tools der Plattformen lassen sich Zielgruppen präzise ansprechen, Inhalte kreativ gestalten und Werbebotschaften effizient verbreiten. Doch wo Chancen sind, lauern auch Risiken: Wer rechtliche Vorgaben übersieht, kann schnell ins Visier von Abmahnern geraten.

Neuwagenhändler im Fokus: Die Pkw-EnVKV-Vorgaben

Besonders streng ist die Deutsche Umwelthilfe (DUH), wenn es um Verbrauchs- und Emissionswerte geht. Schon wenn auf einem Foto die Modellbezeichnung eines Neuwagens erkennbar ist, können Pflichtangaben ausgelöst werden. Reicht es aus, dass die Angaben im Social-Media-Beitrag erst nach dem Klick auf „mehr anzeigen“ sichtbar sind? Gerichte verneinten dies bislang – Händler mussten Unterlassungserklärungen abgeben.

Eine jüngst eingeführte Ausnahme entschärft die Lage etwas: Wenn allein die technische Darstellung der Plattform dafür sorgt, dass Angaben abgeschnitten werden, gilt dies nicht als Verstoß. Dennoch müssen Händler alles Zumutbare tun, um die Werte sichtbar zu machen. In der Praxis bedeutet das: Die Pflichtangaben sollten den Beitragstext eröffnen, erst danach folgt der eigentliche Werbetext. So bleibt das Risiko im Rahmen.

Musik in Clips: teure Nachforderungen

Ein aktueller Fall zeigt eine andere Stolperfalle: Vermeintliche Rechteinhaber fordern hohe vierstellige Summen für

die Nachlizenzierung von Musik, die in einem nur wenige Sekunden langen TikTok-Clip verwendet wurde. Auch wenn Plattformen Audiomaterial bereitstellen, müssen Händler prüfen, ob es kommerziell nutzbar ist. Kommt es doch zum Vorwurf einer Urheberrechtsverletzung, sollten die Rechteinhaberschaft des Abmahners, Reichweite des Clips, Bekanntheit des Künstlers und die Höhe der geforderten Lizenz kritisch geprüft werden. Forderungen nach überhöhten Zahlungen oder vor schnell unterschriebene Unterlassungserklärungen sind gefährlich.

Auch Bilder können zur Abmahnfalle werden

Nicht nur Musik, auch Bildmaterial birgt Risiken. Ein BVfK-Mitglied musste erfahren, dass selbst scheinbar frei verfügbare Werke auf Bildplattformen nicht automatisch rechtssicher sind. Ein Bild eines bekannten Künstlers, das ohne Herkunftsnachweis und mit verändertem Schriftzug eingebunden wurde, führte zu einer Abmahnung durch eine einschlägig bekannte Anwältin – inklusive überhöhter Gebührenforderung.

Fazit

Social-Media-Werbung ist für Autohändler unverzichtbar, aber rechtlich vermint. Die Einhaltung der Pkw-EnVKV, die sorgfältige Prüfung von Musik- und Bildrechten und ein wachsames Auge bei Abmahnungen sind Pflicht. Nicht selten geht es Abmahnvereinen und Rechteinhabern weniger um den Schutz des Urheberrechts als um wirtschaftliche Interessen. Wer unsicher ist, sollte fachkundigen Rat einholen, bevor aus einem vermeintlich harmlosen Post ein teures Problem wird.

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 Vollkamnn (merlekerpartner rechtsanwälte PartG mbB)

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 59

MS Concept Rechtsanwälte

- siehe PLZ-Gebiet 7 - S. 65

Arbeitsrecht

Marcus Gülp (Rechtsanwälte Gülp & Herzog)

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 59

Strafrecht

Ulrich Kahlenborn (Bietmann Rechtsanwälte Steuerberater PartmbB)

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 61 ff.

Oldtimerrecht

Dr. Götz Knoop (Rechtsanwaltskanzlei Knoop, Albers)

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 61 ff.

Inkasso

Rechtsanwalt Oliver Mietzner

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 61 ff.



Renault Captur
Mild Hybrid 110 Techno Winterpaket / Temp
23.690 € Guter Preis
zzgl. 599 € Lieferkosten
Online-Preis: 24.289 €



Lockvogelmethoden mit gestrippten „Endpreisen“

Obligatorische Lieferkosten müssen enthalten sein

Die korrekte Ausweisung von Fahrzeugpreisen ist für Händler im Internet eine unverzichtbare Pflicht. Der BVfK weist seit Jahren darauf hin, dass sämtliche obligatorischen Preisbestandteile in den angegebenen Endpreis zu integrieren sind. Diese Grundsätze der Preiswahrheit und Preisklarheit gelten selbstverständlich nicht nur für Händler, sondern auch für Automobilbörsen, wenn sie selbst als Verkäufer auftreten.

Plötzlich zum Konkurrenten für Händler wurden die großen Börsen, als sie nicht mehr nur als Datenplattformen fungierten, sondern über eigene Gesellschaften Fahrzeuge direkt verkaufen wollten. Diese Angebote erschienen in den gleichen Suchergebnislisten wie die der Händler. Dabei wurden Preise herausgestellt, die zunächst niedriger wirkten, weil verpflichtende Zusatzkosten erst später im Bestellprozess sichtbar wurden. Ein Missstand, der die Wettbewerbsbedingungen verzerrte, da korrekt werbende Händler dadurch benachteiligt wurden.

So wurden Fahrzeuge unter Angabe eines augenscheinlich finalen Endpreises beworben, obwohl nicht abwählbare Liefer- oder Zulassungskosten sowie Zusatzkosten für Winterbereifung bei Überführung noch hinzuaddiert wurden. Derart künstlich reduzierte Preise beeinflussen außerdem die Platzierung der Angebote in Preislisten und verfälschen so den lautereren Wettbewerb.

Denn diese Praxis widerspricht den wettbewerbsrechtlichen Anforderungen. Preisangaben müssen klar erkennbar, gut lesbar und eindeutig dem beworbenen Fahrzeug zugeordnet sein.

Obligatorische Preisbestandteile dürfen nicht verschwiegen oder versteckt werden. Gerade in der gerichtlichen Praxis spielt dieser Punkt eine zentrale Rolle: Ein einheitlicher Konsens besteht inzwischen darin, dass nicht abwählbare Kosten grundsätzlich in den Endpreis einzurechnen sind. Entsprechende Regelungen finden sich auch im Kodex für den Fahrzeughandel im Internet, dem sich Börsenbetreiber verpflichtet haben.

Der BVfK betrachtet diese Praxis daher äußerst kritisch. Wettbewerbsverstöße, die Preisvergleiche erschweren und wirtschaftliche Nachteile für korrekt agierende Händler erzeugen, erfordern schnelle Reaktionen. Erfreulicherweise konnte mit den Börsen eine zügige Klärung erreicht werden, womit eine Stärkung fairer Wettbewerbsbedingungen im Online-Fahrzeughandel einhergeht.

Händler und Plattformen sind gleichermaßen gefordert: Endpreise müssen vollständig, transparent und nachvollziehbar sein. Nur so bleibt der Markt fair und verlässliche Preisangaben für Verbraucher garantiert.

25 Jahre BVfK

„Der BVfK hat sich als wichtige Säule der deutschen Mobilitätsbranche etabliert.“



25 Jahre BVfK – ein Vierteljahrhundert erfolgreiche Verbandsarbeit!

Im Namen des TÜV Rheinland gratuliere ich Ihnen von Herzen zu diesem bedeutenden Jubiläum.

Der BVfK hat sich in diesen Jahren als wichtige Säule der deutschen Mobilitätsbranche etabliert. Mit Engagement, Weitsicht und der gebündelten Kraft seiner Mitglieder hat der Verband Maßstäbe gesetzt und die Branche entscheidend mitgeprägt.

Als TÜV Rheinland schätzen wir die langjährige, vertrauensvolle Partnerschaft mit dem BVfK außerordentlich. Gemeinsame Werte wie Qualität, Professionalität und Integrität bilden das Fundament unserer Zusammenarbeit.

Diese Partnerschaft hat sich über die Jahre bewährt und ist heute

wichtiger denn je. Was den BVfK auszeichnet, ist seine Fähigkeit, Tradition und Zukunftsorientierung zu vereinen. Der Verband steht für Beständigkeit und gleichzeitig für die Offenheit, neue Wege zu gehen. Diese Balance macht ihn zu einem verlässlichen und innovativen Partner.

25 Jahre sind ein stolzer Meilenstein und gleichzeitig ein Versprechen für die Zukunft.

Ich wünsche dem BVfK und allen seinen Mitgliedern weiterhin viel Erfolg, eine starke Gemeinschaft und die Kraft,

auch die kommenden Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Auf die nächsten 25 Jahre erfolgreicher Zusammenarbeit!

Dr. Matthias Schubert

Bereichsvorstand Mobilität TÜV Rheinland

www.tuv.com

Barrierefreie Webseiten und Apps

Wer muss handeln, was ist zu tun?

Seit dem 29. Juni 2025 gilt das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG). Es verpflichtet viele Unternehmen, ihre digitalen Angebote so zu gestalten, dass sie auch für Menschen mit Einschränkungen nutzbar sind. Ziel ist eine europaweit barrierefreie digitale Teilhabe – etwa für Menschen mit Seh- oder Hörbeeinträchtigungen.

Wer ist betroffen?

Das Gesetz gilt für Online-Dienstleistungen, die auf Verbraucherverträge abzielen – etwa Shops, Buchungssysteme oder Online-Terminvergaben. Ausgenommen sind Kleinunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten und unter zwei Millionen Euro Jahresumsatz.

Was bedeutet Barrierefreiheit?

Websites und Apps müssen wahrnehmbar, bedienbar,

verständlich und robust sein. Dazu gehören ausreichende Kontraste, flexible Schriftgrößen, klare Navigation und alternative Darstellungsformen (z. B. visuell und akustisch).

Was ist zu tun?

Unternehmen sollten prüfen, ob ihre digitalen Angebote die Vorgaben erfüllen. Kostenlose Test-Tools helfen bei der ersten Analyse, bevor IT-Dienstleister eingebunden werden. Plugins wie Eye-able können unterstützen, ersetzen aber keine vollständige Umsetzung.

Fazit

Das BFSG stärkt die digitale Inklusion und verpflichtet Unternehmen zum Handeln. Wer frühzeitig reagiert, vermeidet Bußgelder und Abmahnungen – und fördert zugleich Chancengleichheit im Netz.

www.acd-mobil.de

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

Ihre Händler-Neuwagenvermittlungsplattform mit Rabatten bis zu 40%

UNSERE ARGUMENTE FÜR IHREN ERFOLG:

- Hohe Verdienstmöglichkeiten, wenig Aufwand ✓
- ACD-Neuwagenplattform mit 32 Marken zu Top-Konditionen ✓
- Online-Vermittlungsvertrag mit individueller Provisionsgestaltung ✓
- Reine Händlerplattform, Keine Endkundenvermittlung ✓
- Freie Provisionsgestaltung, Keine Kapitalbindung ✓
- Fahrzeuge aus dem deutschen Vertragshandel mit voller Herstellergarantie ✓



Wir sprechen Auto!

ACD-Mobil.de

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

Jetzt
kostenlos
anmelden:
acd-mobil.de

Unser Vermittlungsportfolio:



Mit Kurzzulassungen zu nahezu unschlagbaren Preisen!

Steuer-Booster für E-Autos

Auch Gebrauchtwagen und Tageszulassungen profitieren

Die Bundesregierung will den Absatz von Elektrofahrzeugen weiter fördern und hat ein steuerliches Investitionsprogramm aufgelegt. Kern ist eine neue Sonderabschreibung, die Unternehmen kurzfristig Liquidität verschaffen kann – mit einigen Tücken.

75 % Abschreibung im ersten Jahr

Für rein elektrisch betriebene Fahrzeuge mit mindestens 90 % betrieblicher Nutzung können Unternehmen 75 % der Kosten im Jahr der Anschaffung abschreiben. Die Regelung gilt für Fahrzeuge, die zwischen dem 30. Juni 2025 und dem 1. Januar 2028 angeschafft werden. Die restliche Abschreibung verteilt sich auf fünf Jahre. Alternativ bleibt die lineare oder degressive Abschreibung möglich.

Auch Gebrauchtwagen profitieren

Die Sonderabschreibung gilt ausdrücklich auch für Ge-

brauchtfahrzeuge und Tageszulassungen. Entscheidend ist der Lieferzeitpunkt, nicht die Bestellung. Die Regelung umfasst alle rein elektrischen Fahrzeuge, einschließlich Nutzfahrzeuge und Busse, ohne Wertgrenzen oder Mindesthaltedauer.

Vorteil mit Haken

Die Steuerersparnis ist vor allem eine Liquiditätsverschiebung; bei späterem Verkauf kann ein höherer steuerpflichtiger Gewinn entstehen. Leasingfahrzeuge, die viele Flotten ausmachen, sind von der Regelung ausgeschlossen.

Fazit

Die Sonderabschreibung ist eine wirksame Möglichkeit für Unternehmen, die E-Fahrzeuge kaufen und ihre kurzfristige Liquidität verbessern wollen. Ob sie sich im Einzelfall lohnt, muss sorgfältig geprüft werden.

BFH: Finanzämter können Differenzbesteuerung (§ 25a) versagen und Mehrwertsteuer fordern

Lehren für die Praxis

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat einem Gebrauchtwagenhändler die Anwendung der Differenzbesteuerung verweigert und den Gutgläuberschutz abgelehnt. Der Händler hatte Fahrzeuge von angeblichen Privatverkäufern erworben, ohne dass der Verkäufer mit dem letzten Halter identisch war, Verkaufsvollmachten vorlagen oder die Fahrgestellnummern korrekt dokumentiert waren. Allein die Verwendung von Musterverträgen reichte nicht aus, um den Status der Verkäufer als Privatpersonen nachzuweisen.

Sowohl das Finanzgericht Düsseldorf als auch der BFH entschieden, dass die Umsätze der Regelbesteuerung unterliegen. Der Händler habe nicht alle zumutbaren Maßnahmen ergriffen, um Unregelmäßigkeiten zu prüfen. Insbesondere bei unbekannten, einmaligen Verkäufern hätte er sich mindestens Verkaufsvollmachten

vorlegen lassen müssen. Ohne diese ist die Vermutung naheliegend, dass der Verkäufer ein „verdeckter“ Händler ist.

Steuerexperte Dr. Matthias Winter von Flick Gocke Schaumburg kritisiert die Entscheidung: „Die Beweislast liegt allein beim Steuerpflichtigen. Differenzbesteuerung ist keine Steuerbegünstigung, sondern soll Doppelbesteuerung und Wettbewerbsverzerrung verhindern. Das Urteil wirkt wie eine ungerechtfertigte Sanktion.“

Praxisempfehlungen: Händler müssen prüfen und dokumentieren, dass alle Voraussetzungen nach § 25a UStG erfüllt sind. Zweifel am Privatstatus erfordern Nachforschungen und ggf. Verkaufsvollmachten. Zusätzlich müssen Einkaufspreise, Verkaufspreise und Bemessungsgrundlagen nach § 22 UStG aufgezeichnet werden. Steuerberater sollten unbedingt hinzugezogen werden.

Fahrzeuge ohne Risiko & Kapitalbindung direkt und schnell!



www.eln.de



ELN 
ELN Systems GmbH



Ihr Profi-Marktplatz für Fahrzeuge & Service

Kraftvolle Vermarktung Ihrer Gebrauchten

Ihr Auktions-
partner fürs
Remarketing



Für höhere Ertragschancen im GW-Geschäft

Sie wollen Ihre Gebrauchten schnell und revisionssicher vermarkten?
Überzeugend einfach und zum tagesaktuellen Bestpreis? Dann kommen
auch Sie dahin, wo Fakten überzeugen: 35 Jahre Auktionserfahrung,
internationale Vermarktung an 30.000 registrierte Kfz-Händler,
rund 150.000 verkaufte Fahrzeuge pro Jahr, 9 eigene Auktionszentren –
und mit bundesweit 17 Standorten immer in Ihrer Nähe.

Wann sprechen wir über Ihre Gebrauchten?

Kontakt: +49 611 44796-750 oder autobid@auktion-markt.de

Mehr am Zukauf interessiert?

Dann gleich online registrieren und aus einem Angebot von
täglich bis zu 1.500 Fahrzeugen wählen.



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG

