

BVfK-Pressemeldung

BVfK beklagt zunehmend ruinösen Wettbewerb Gefahr der Vernichtung von Gewinnen und Unternehmen

Bonn, 17. September 2026

Der Bundesverband freier Kfz-Händler (BVfK) beobachtet eine besorgniserregende Zunahme von Wettbewerbsverstößen, insbesondere im Zusammenhang mit Lockvogelangeboten. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich laut Feststellung der BVfK-Rechtsabteilung die Zahl der Anzeigen verdreifacht.

Hierbei wird mit Dumpingpreisen und versteckten Kosten gearbeitet. Dies dreht die Preisspirale nach unten und beschädigt zunächst korrekt werbende Kollegen und am Ende den gesamten Kfz-Handel.

Zu den Lockvogel-Methoden zählen nach BVfK-Definition obligatorische **Überführungskosten** vom Hersteller zum Händler, wenn sie im angegebenen Endpreis der Anzeigen nicht enthalten sind. Das verschafft dem Anbieter einen Vorsprung von meist über 1.000 Euro im erfolgsrelevanten Preisranking des Kfz-Internets. Gerne werden den Kunden auch andere zusätzliche Nebenleistungen „aufgezwungen“, die im ausgewiesenen Endpreis zunächst nicht enthalten sind. Vom „*Rundum-Sorglos-Paket*“ über Aufpreise für bereits vorhandene Ausstattungen bis zu Überführungskosten vom „*Außenlager*“, der Fantasie sind da kaum Grenzen gesetzt.

In einem Fall wurden Gebrauchtwagen mit Nachlässen beworben, die sich auf den ehemaligen Neupreis des Fahrzeugs bezogen.

Eine besonders marktverzerrende Wirkung wird erzeugt, wenn die **Förderprämie für Elektroautos** bereits in den Angebotspreis eingerechnet ist, der Käufer den staatlichen Prämienanteil allerdings zunächst zusätzlich zum beworbenen Kaufpreis an den Händler zahlen muss, in der Hoffnung, das Geld anschließend vom Staat zurückzuerhalten. Dies ist aber an besondere Bedingungen geknüpft, deren Erfüllung ungewiss ist (z.B. ausreichender Fördertopf) und über die der Käufer zudem meist nicht aufgeklärt wird.

Ratenkauf, der keiner ist: Eine starke Zunahme von Wettbewerbsverstößen beobachtet der BVfK bei der Werbung mit günstigen Monatsraten, die weit unter dem Üblichen liegen. Hier geht es um außergewöhnlich hohe Schlussraten am Ende der Kreditlaufzeit, die der Kunde dann noch zahlen muss. Zu den Beispielen zählt das Angebot für einen neuen BMW X5 zu einer Monatsrate von 366 Euro. Bei einem Kaufpreis von 80.000 Euro saldiert der Kredit dann nach zwei Jahren Kreditlaufzeit noch auf 79.000 Euro. Bei einem angenommenen

Wertverlust von rund 20.000 Euro fehlen dem Käufer dann am Ende mindestens 19.000 Euro, die er in der Regel nicht hat. Ein echter Ratenkauf berücksichtigt diesen Wertverlust und würde zu einer monatlichen Rate von über 1.100 Euro statt 366 Euro führen. Wenn solche Konditionen, aber auch die gesetzlichen Mindestangaben wie Anzahlung und Schlussrate verschwiegen oder mit unzureichender Verknüpfung erst im Kleingedruckten erwähnt werden, ist das irreführend und geht es zu Lasten der Geschäfte der Konkurrenz.

Günstiger Kaufpreis – teure Finanzierung. Die BVfK-Wettbewerbshüter beobachten eine starke Zunahme dieser nicht neuen Preisgestaltung, bei der das Geld nicht „am Auto“, sondern durch teilweise sehr hohe Provisionen für die Vermittlung von Finanzdienstleistungen verdient wird. Das ist dann zu beklagen, wenn den Kunden der Barkauf zum Schnäppchenpreis verweigert wird und angepriesene kostenlose Garantien oder andere Zusatzleistungen nur dann gewährt werden, wenn eine vergleichsweise teure Finanzierung abgeschlossen wird. Auch solche Lockvogel-Methoden stuft der BVfK als problematisch ein.

Der Bessere möge gewinnen, oder oben die Ganoven? Gerade in unsicheren Zeiten wächst der wirtschaftliche Druck auf die Autohändler. Dazu BVfK-Präsident Ansgar Klein: *„Wer nicht untergehen will, greift zum letzten Strohalm „Lockvogelpreis“ und beschleunigt damit die Abwärtsspirale der Gewinne. Es gilt dann zunehmend nicht mehr: der Bessere möge gewinnen, sondern oben die Ganoven. Es entwickelt sich eine verkehrte Situation: Wer sich an die Regeln des fairen Wettbewerbs hält, geht unter.“*

Turbo-Effekt Social Media: Ansgar Klein bringt es auch hier auf den Punkt: *„Laut, plakativ, verkürzt, rechtswidrig - geht viral. Der informationsüberflutete Smartphone-Dauernutzer liest 99 Euro für einen neuen BMW iX45 ... und klickt. Nun folgt die Druckbetankung und die Falle schnappt zu.“*

Rettung oder Ruin? Bemerkenswert sind oft die Reaktionen auf die Ermahnungen und Abmahnungen des BVfK. *„Wenn ich auf diese Werbung verzichte, kann ich mein Geschäft schließen.“* Ein anderer sieht sich als Retter des deutschen Autohandels und versucht so sein marktschädigendes Verhalten zu rechtfertigen: *„Die Chinesen sind jetzt im deutschen Markt. Der Autoindustrie in Deutschland geht es richtig, richtig schlecht...dann sucht man neue Vertriebswege ... über Social Media ...“*

Dazu der BVfK-Präsident Ansgar Klein: *„Lockvogel-Angebote sind kein Kavaliersdelikt. Sie greifen quasi direkt in das Portemonnaie der korrekt werbenden Kollegen. Man stelle sich vor, da ist ein potentieller Kunde bereits auf dem Weg zu meinem Autohaus und plötzlich steht auf einem Umleitungsschild ein viel günstiger Preis für das gleiche Auto, das dann am Ende allerdings viel teurer wird. Nicht nur der Kunde geht verloren, noch schlimmer ist, dass die Preise insgesamt immer weiter gedrückt werden. Am Ende dieser Negativspirale steht der Ruin.“*

Der BVfK steht für gesunde Gewinne und faire Rahmenbedingungen im Autohandel. Ebenso wie der ZDK und die Wettbewerbszentrale arbeitet der Verband dafür, dass Autowerbung gleichzeitig korrekt und wirtschaftlich erfolgreich bleibt.

Rückfragen gerne an pressestelle@bvfk.de V.i.S.d.P.: Ansgar Klein. www.bvfk.de

Der Bundesverband freier Kfz-Händler e.V. (BVfK) vertritt die Interessen des seriösen und professionellen freien Kfz-Handels in Deutschland. Dem Verband gehören sowohl Unternehmen aus dem Neu-, Gebrauchtwagen- und Oldtimerhandel, als auch dem Kfz-Vermittlergeschäft an. Die Mitgliederzahl steigt seit seiner Gründung im Jahr 2000 stetig. Inzwischen sind über 1.000 Händler organisiert. Seit 26 Jahren leistet der Verband Pionierarbeit und begründet seinen Führungsanspruch durch hohe Maßstäbe an sich und seine Mitglieder sowie das regelmäßige Erreichen bedeutender Meilensteine zur Verbesserung und Stabilisierung der Rahmenbedingungen für das Branchensegment. Neben der politischen Arbeit leistet auch die Bekämpfung unseriöser Geschäftspraktiken hierzu einen wesentlichen Beitrag.

[Hier geht's zum vollständigen Verbandsportrait des BVfK.](#)