

motion

DAS MAGAZIN

FREIER KFZ-HÄNDLER

27. AUSGABE, JAHRGANG 2019
Schutzgebühr: 3.- Euro



**GLOBAL UND DIGITAL:
KFZ-BRANCHE IM WANDEL.**

**DAS ENDE DES VERBRENNUNGSMOTORS?
WIRD DIE ZUKUNFT ELEKTRISCH?**

**VERKEHRSGERICHTSTAG KRITISIERT
FAHRVERBOTE.**

**DIESEL-MUSTERFESTSTELLUNGSKLAGE:
BLEIBT DER FREIE HANDEL VERSCHONT?**

DAS NEUE

audaris[®]dms



SCHNELLER, FLEXIBLER, BESSER

JETZT TESTZUGANG KOSTENFREI ANFORDERN



WARUM AUDARIS?

- MEHR LEADS
- MEHR FAHRZEUGVERKÄUFE
- WORKFLOW-OPTIMIERUNG
- EXTREMES BRANCHEN KNOW-HOW
- TOP PREIS-LEISTUNGSVERHÄLTNIS

➔ MEHR ERFOLG!



DEALER-MANAGEMENT

FAHRZEUGVERWALTUNG, LEADMANAGEMENT UND MEHR



FAHRZEUGVERMARKTUNG

AUTOHAUS WEBSITES UND DIGITALE MULTICHANNEL-VERMARKTUNG



B2B-VERKAUFLÖSUNG

HÄNDLERNETZWERK, B2B-SHOP, ECHTZEIT-LIEFERANTENANBINDUNGEN



DESIGN & MARKETING

IHRE WERBEAGENTUR FÜRS AUTOHAUS

**EINFACH MANAGEN,
SCHNELL VERKAUFEN**





Sehr geehrte *motion*-Leser,

der 19. September 2015 dürfte nicht nur den Anfang vom Ende des im August verstorbenen VW-Patriarchen Ferdinand Piëch, sondern auch den Wendepunkt für die gesamte Automobilwirtschaft markiert haben. Der Skandal um manipulierte Steuergeräte zwecks Vortäuschung von nicht der Wirklichkeit entsprechenden Abgaswerten sorgte am 3. Tag der 68. IAA für ein bis heute nicht ganz abgeklungenes Erdbeben in der europäischen, insbesondere der deutschen Automobilindustrie.

Sich über Normen und Vorschriften hinwegzusetzen, war für die Konzernbosse so sehr zur Selbstverständlichkeit geworden, dass ihnen das Unrechtsbewusstsein wohl stellenweise abhandelegen war. In den USA wanderten sie dafür ins Gefängnis, in Deutschland war die Rechtslage unter anderem deshalb anders, weil die Regierungen durch zu unpräzise Definitionen mit für die Situation verantwortlich waren. Erst als herauskam, dass der Audi-Chef auch nach Bekanntwerden der Manipulationen hatte weitermanipulieren lassen, durfte auch hierzulande jemand aus den Chefetagen gesiebte Luft atmen.

Es stellt sich also nach des Kaisers Franz WM-Coup wieder einmal die Frage, ob der Zweck die Mittel heiligen darf, denn schließlich hatten Piëch und Winterkorn VW zur Weltautomarke Nr. 1 entwickelt und das nicht mit Manipulationen, sondern mit harter Arbeit und hoher Kompetenz.

Die Antwort auf diese Frage ist heute nicht mehr wichtig, denn seit auf der IAA vor vier Jahren nicht nur die Abgasskandal-Bombe platzte und unserer Kanzlerin beim Eröffnungsrundgang fast die Tür eines Tiguan auf die Füße gefallen wäre, hat sich die Welt der Autokonzerne grundlegend verändert.

Die Macht der Manager ist nicht mehr unbegrenzt – und das ist auch gut so, denn BVS-K-Chef Elmar Fuchs sagte beim Autorechtstag 2019 zutreffend: „Wir alle leben vom Automobil!“, womit neben den OEMs auch der Kfz-Handel gemeint ist.

Der Acker, auf dem wir alle ernten, ist steinig, dornenreich und stellenweise sogar ein Minenfeld. Die dennoch redlich verdienten Euros wecken bei vielen Begierde:

Die Hersteller möchten sich am liebsten die gesamte Wertschöpfungskette einverleiben. Die digitalen Dienstleister kassieren zwar gerne beim Autohandel, denn ihre Investoren verlangen, jeden Euro mitzunehmen und dabei auch die Ecken auszukratzen. Dennoch klagt der zahlende Teil der Kundschaft über hohe Preise und negative Folgen von Händler- und Preisbewertungssystemen.

Das ist Teil einer Verbraucherpriorität, die den Wettbewerb soweit anheizt, dass beim Unternehmer möglichst wenig übrigbleibt, denn Unternehmergewinne scheinen etwas Unanständiges zu sein.

Daher wird auch aller Voraussicht nach im Jahr 2022 die GVO fallen. GVO steht für Gruppenfreistellungsverordnung und dies wiederum für eine Ausnahme vom Kartellverbot, die es den Autoherstellern und ihren Vertragshändlern erlaubt, die freien Händler vom Neuwagengeschäft auszuschließen. Dies mit der Begründung, dass die Ware, also das Auto, so kompliziert ist, dass nur hochqualifizierte Verkäufer, die man natürlich nur bei Vertragshändlern findet, in der Lage sind, Neuwagen zu verkaufen.

Das glaubt inzwischen auch die EU-Kommission nicht mehr und plant daher, besagte GVO auslaufen zu lassen.

Was passiert danach? Wilder Westen – der Bessere möge gewinnen? Oder noch ausgeklügeltere Systeme der Hersteller, den Autovertrieb zu kontrollieren?

Zentraler Aspekt hierbei: Wer die Daten hat, hat die Macht und die Hersteller haben die Daten und davon gibt es immer mehr.

Alles in Allem dürften sich also in den nächsten Jahren die grundsätzlichen Rahmenbedingungen dafür entwickeln, ob und in welchem Umfang Autohandel – egal ob frei oder herstellergebunden – noch funktionieren wird.

Der BVfK kümmert sich mit vielen Partnern, Kooperationen und Projekten maßgeblich darum, dass es den Kfz-Handel noch lange gibt und möglichst lukrativ bleibt, denn genau das entspricht unserem Auftrag:

„Alles Gute für den Autohandel!“

Beim Lesen viel Spaß und gute Erkenntnisse wünscht Ihr

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



Die Zukunft des Automobilvertriebs: Mit oder ohne den Kfz-Handel?

Seite 11



EAIVT-Kongress in London zu spektakulären Zeiten.

Seite 24



BVfK-IAA-Händlerabend 2019: „Wie gut geht es Ihrem Autohandel?“

Seite 35

06 PERSONEN

- 06 Staudinger neuer Präsident des Verkehrsgerichtstags. Leiter des Auto-rechtstags löst ehemaligen General-bundesanwalt Nehm ab.
- 06 Heidi Hetzer ist tot: „Ich lebe nicht mehr, aber ich habe gelebt!“
- 08 Ferdinand Piëch ist tot.

08 BRANCHEN-NEWS

- 08 Erneuter Anstieg bei Reparaturkosten.
- 10 Autosattlerei Neumann setzt auf Systemhalle von Hacobau.
- 10 ACD-Mobil.de – Neuwagenvermittlungs-plattform für deutsche Fahrzeuge.
- 10 BVfK-Versicherungsdienst – maßgeschneiderte Allgefahrendeckung.

11 „BRANCHE IM WANDEL“

- 11 Die Zukunft des Automobilvertriebs: Mit oder ohne den Kfz-Handel? Antworten beim Autorechtstag 2020.
- 12 Mobilität gestern, heute und morgen: Die Menschen wollen sich und ihre Güter weiterhin schneller fortbewegen, als es die Muskelkraft zulässt.
- 13 Deutscher Remarketing Kongress: Start-Ups mit Innovationen.
- 14 Das Ende des Verbrennungsmotors? Wird die Zukunft elektrisch?

16 OLDTIMER

- 16 Oldtimer Grand Prix Nürburgring – stimmungsvolles Festival für Motorsport- und Automobilhistorie.
- 17 Betrugsskandal in der Oldtimerszene.
- 18 Superlative bei der 31. TECHNO-CLASSICA.

19 INTERNETTHEMEN

- 19 Internetbörsen: Immer wieder Ärger wegen Preiserhöhungen!

20 BVfK-DIGITAL

- 20 BVfK-Digital – IT-Lösungen mit Fokus auf Beschaffung und Verkauf.

24 EU-THEMEN U. VERANSTALTUNGEN

- 24 Kaum hatte der Präsident den EAIVT-Kongress 2019 eröffnet, schmiss die britische Premierministerin das Handtuch.
- 26 Gebrauchtwagen AWARD 2019: 3. Platz für Auto Empire.
- 28 Bestnoten für das BRANCHENFORUM von Mister ATZ 2019.
- 28 Calmund und Brachet bei der ELN-TAGUNG 2019.

30 KURZMELDUNGEN

- 30 Kurzmeldungen der BVfK-Rechtsabteilung

31 MARKTBEHINDERUNG

- 31 Hyundai-Garantieskandal: Belieferung des freien Handels findet weiterhin statt.

32 FRAGWÜRDIGES

- 32 Sie kommen aus dem Nichts, doch es scheint, als wären sie immer schon da gewesen.
- 32 Als die Überführungskosten explodierten.

33 UMFRAGE

- 33 BVfK-Jahresumfrage des Freien Kfz-Handels 2019: Besseres Geschäftsklima, zurückhaltende Erwartungen.

34 BVfK-MITGLIEDERNEWS

- 34 Autozentrum Monheim eröffnet neues Büro und Ausstellungsgebäude.
- 34 Markeli Automobile bietet das Besondere.
- 34 Kamux führt seine Expansion in Deutschland fort – Der 7. Showroom wird in Kaltenkirchen eröffnet.

35 BVfK-VERBANDSLEBEN

- 35 BVfK-IAA-Händlerabend 2019: „Wie gut geht es Ihrem Autohandel?“

38 BVfK-HÄNDLERPORTRAIT

41 AUTORECHT-AKTUELL

- 41 Darf ein Autohersteller freie Händler vom Verkauf ausschließen? Was tun im Abmahnfall?

- 42 Ein gutes Jahr DSGVO: Eine Zwischenbilanz.
- 42 Werbung mit Umweltprämien – Auf den Endpreis kommt es an.
- 43 Die Musterfeststellungsklage: Bleibt der freie Handel verschont?

44 12. DEUTSCHER AUTORECHTSTAG

48 KURZMELDUNGEN

49 VERKEHRSGERICHTSTAG

- 49 Verkehrsgerichtstag 2019

50 KAUFRECHT

- 50 Wann haftet der Händler für Kraftstoff-Mehrverbrauch?
- 50 Wirksame Vereinbarung eines „Bastlerfahrzeugs“.
- 51 BVfK kritisiert BGH-Feststellungen zur Schummelsoftware:
- 52 Stammkunden in der BVfK-Rechtsabteilung: TFSI-Motoren mit erhöhtem Ölverbrauch.
- 53 Fahndungseintrag im Ausland = Rechtsmangel?
- 54 EU-Richtlinie für den Warenhandel – Schuldrechtsreform 2.0. – Was gibt es zu beachten?

55 WETTBEWERBSRECHT

- 55 Neues Gesetz gegen Abmahnmissbrauch – Das Ende der Abmahnindustrie?
- 56 Nutzung fremder Grafiken und Logos – Was ist erlaubt?
- 56 OLG Köln: Keine Werbung mit Preisen, die nur für begrenzte Kundenkreise gelten!
- 57 Pflichtangaben nach Pkw-EnVKV nur bei Werbung mit konkretem Fahrzeugmodell – Abbildung eines Fahrzeugs begründet keine Konkretisierung.
- 57 Werbung im Internet: Haftung auch für Wettbewerbsverstöße Dritter.

58 STEUERRECHT

58 IMPRESSUM

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

ADAC, Allcardealers, audaris GmbH, Autengo, Autobid, AUTOproff, Autosan, AVD, Bank11, DAT, EAIVT, DEUVET, Deutscher Anwaltverein, DEKRA, Deutscher Autorechtstag, KFZ-Pfandkredithaus Wittlich, Gothaer Allgemeine Versicherung, GSG-Garantie-Service, GTÜ, HaCoBau, Helmut Seitz GmbH, Mister ATZ, NÜRNBERGER Versicherung, PB Cartrading, Santander Consumer Bank, Bezahl.de, TÜV-Rheinland, VDAT, Wettbewerbszentrale, ZDK.

Anmerkungen zu der Titelseite: Lamborghini Sián, der leistungsstärkste Lambo aller Zeiten: 819 PS, über 350 km/h, von 0 auf 100 km/h in 2,8 Sekunden. Stückpreis über 2,2 Millionen Euro. Präsentiert auf der IAA 2019 zur Erinnerung an Ferdinand Piëch.

Calmund trifft Thoma im Borussia-Park.

Erfolgreiche Geschäftsleute im Dialog: Universal-Talent und Medien-Schwergewicht Reiner Calmund im Gespräch mit „Neuwagen-Schwergewicht“ und BVfK-Verwaltungsrat Frank Thoma (www.eurocar-thoma.de) am Rande der ELN-Jahrestagung im Borussia-Park in Mönchengladbach.



Axel Berger verlässt die Kommando-Brücke der CarGarantie.



Der Vorstandsvorsitzende der CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie) Axel Berger wechselte zum 1. Januar 2019 in den Aufsichtsrat des Unternehmens. Ihm folgt Dr. Marcus Söldner.

Axel Berger startete bereits 1989 bei CarGarantie. Zunehmend wurde er zum Gesicht des Garantievversicherers, durchlief verschiedene vertriebliche Führungspositionen bis zur inzwischen 20-jährigen Vorstandstätigkeit, die er nutzte, um den Erfolg des Unternehmens zu sichern, das er nun wohlbestellt mit einem Prämienvolumen von 200 Millionen Euro und über 40 Hersteller- sowie 23.000 Fachhändlerkooperationen zu einem der europäischen Marktführer im Sektor Garantievversicherung der Automobilbranche an seinen Nachfolger übergab. Das Unternehmen ist in 22 Ländern in Europa und Asien aktiv.

Porsches Betriebsratschef Uwe Hück zurückgetreten.

Porsches Gesamtbetriebsratschef Uwe Hück ist Anfang Februar 2019 von allen Ämtern im VW-Konzern zurückgetreten. Zukünftig will er als Politiker für die Arbeitsplätze in der Automobilindustrie kämpfen: „Ich hasse es, wenn wir gegen den Diesel und gegen alle Automobilfirmen sind.“ Seine eigene Partei kritisiert er scharf: „Wenn die SPD so weitermacht, werden sie ihr Erbe vernichten.“

Der gelernte Lackierer Hück engagierte sich seit 22 Jahren als Arbeitnehmervertreter bei Porsche und zeigte meist klare Kante. Berühmt seine Sprüche wie: „Das Trikot schwitzt nicht von allein“ und „Ich habe der Familie Porsche immer gesagt: Wir machen euch reich, aber ihr müsst uns satt machen.“ Wolfgang Porsche würdigte Hück als „streitbar und kampfeslustig, aber immer auch sehr wirtschaftlich denkend“.

Martin Zabel und Jan Hennen sind neue DEUVET-Vizepräsidenten.

Bei der diesjährigen Generalversammlung des DEUVET e.V. am 19.3.2019 stellten die Vertreter von 31 wichtigen Oldtimerclubs die Weichen für die Ausrichtung des Bundesverbands was durch eine neue Verbandsbezeichnung, eine geänderte Satzung und zwei neue Vorstandsmitglieder erreicht werden soll.

Zu neuen Vizepräsidenten wurden Martin Zabel von den R16 Freunden Grevenbroich und Jan Hennen vom Automobil-Club Maikammer gewählt.



Rennfahrerlegende Jochen Mass besucht BVfK-Messestand.

Der in den 1970er Jahren in der Rennsportszene in allen Kategorien bis hin zur Formel 1 berühmt gewordene Jochen Mass hat mit 72 Jahren immer noch Benzin im Blut. Gerne jagt er heute noch historische Rennwagen z.B. bei den Neuaufgaben der legendären Mille Miglia

oder beim internationalen Bergrennen Arosa ClassicCar über die Pisten. Mass ist auch gerne auf den wichtigen Oldtimerfesten zu Gast. Auf dem Stand der BVfK-Händler in Köln konnte er sich von Qualität und Schönheit der 22 Exponate überzeugen.

Who is Who

Artz, Prof. Dr. Markus Universität Bielefeld	46,47
Ball, Wolfgang Vorstand Deutscher Autorechtstag, Vorsitzender Richter am BGH a.D.	46,47
Becker, Rolf Rechtsanwalt	46,47
Becklönne, Bernhard Direktor Vertrieb CG Car-Garantie Versicherungs-AG	8
Berger, Axel Aufsichtsratsmitglied CG Car-Garantie Versicherungs-AG	5
Borges, Prof. Dr. Georg Universität des Saarlandes	46,47
Brenner, Prof. Dr. Michael Friedrich-Schiller-Universität Jena	46,47,49
Bünger, Dr. Ralph Richter beim VIII. Zivilsenat des BGH	46
Buruck, Ralf Geschäftsführer GSG Garantie-Service GmbH	8
Calmund, Rainer Fussballexperte	5
Dilchert, Ulrich ZDK Geschäftsführer	46,47,49
Eggert, Dr. Christoph Vors. Richter am OLG Düsseldorf a.D.	46,47
Fuchs, Elmar Geschäftsführer vom Bundesverband der freiberuflichen und unabhängigen Sachverständigen für das Kraftfahrzeugwesen e.V.	46,47
Gülpen, Marcus Fachanwalt für Verkehrsrecht und Arbeitsrecht	46,47
Hackl, Fritz EAIVT-Präsidiumsmitglied	24
Hennen, Jan DEUVET-Vizepräsident	5
Hettwer, Eva Fachanwältin für Verkehrsrecht	46,47
Hetzer, Heidi Oldtimer-Weltumrunderin, ehem. Autohausunternehmerin	6

Who is Who

Hück, Uwe ehem. Porsche Betriebsratschef	5
Kaufhold, Marius Geschäftsführer Mister A.T.Z. GmbH	28
Küppers, Ulrich ehm. Leiter der BVfK-Rechtsabteilung	46,47
Mass, Jochen Rennfahrerlegende	5
Offenloch, Thomas Richter beim VI. Zivilsenat des BGH	46,47
Piëch, Ferdinand ehm. VW-Vorstands- und Aufsichtsratschef	8
Quarch, Dr. Matthias Vorsitzender Richter des LG Aachen	46
Reinicke, Christian Rechtsanwalt und Notar, Generalsyndikus des ADAC	49
Reinking, Dr. Kurt Vorstand Deutscher Autorechtstag, Rechtsanwalt	46
Sanne, Harry EAIVT-Generalsekretär	24
Schattenkirchner, Silvia Leiterin Verbraucherschutz Recht ADAC	47
Sievers, Alexander ADAC Rechtsanwalt	46
Söldner, Dr. Marcus Vorstandsvorsitzender CG Car-Garantie Versicherungs-AG	8
Staudinger, Prof. Dr. Ansgar Leiter Deutscher Autorechtstag, Präsident des Verkehrsgerichtstags, Universität Bielefeld	6,46,47
Thoma, Frank EUROCAR Thoma GmbH & Co. KG, BVfK-Verwaltungsrat	5
Van Meir, Dirk EAIVT-Vizepräsident	24
Zabel, Martin DEUVET-Vizepräsident	5

Staudinger neuer Präsident des Verkehrsgerichtstags. Leiter des Autorechtstags löst ehemaligen Generalbundesanwalt Nehm ab.

Prof. Dr. Ansgar Staudinger ist das neue Gesicht des altehrwürdigen Verkehrsgerichtstags, der 1963 gegründet, in diesem Jahr zum 57. Mal im mittelalterlichen Goslar stattfand. Dafür, dass die romantische Kleinstadt im Harz auch in den nächsten Jahren Tagungsort bleiben wird, hatten in



Der neue Präsident des Verkehrsgerichtstages Prof. Dr. Ansgar Staudinger.

einer jüngst veröffentlichten Umfrage 84 % der Teilnehmer des diesjährigen Verkehrsgerichtstages votiert.

Staudinger, der Angestaubtes gerne durch Unkonventionelles ersetzt, sieht seine Aufgabe unter anderem darin, den von Autorechtspapst Dr. Kurt Reinking und dem BVfK-Vorsitzenden Ansgar Klein im Jahr 2007 ins Leben gerufenen und inzwischen zur Institution gewordenen Deutschen Autorechtstag gemeinsam mit dem Verkehrsgerichtstag, in eine sich gegenseitig ergänzende und befruchtende Zukunft zu führen.

Der nächste Verkehrsgerichtstag findet vom 29. bis 31. Januar 2020, der nächste Autorechtstag vom 23. bis 24. März 2020 wie gewohnt auf dem Petersberg bei Königswinter statt.

Heidi Hetzer ist tot: „Ich lebe nicht mehr, aber ich habe gelebt!“

„Fräulein“ Clärenore Stinnes war ihr großes Vorbild, als sich Heidi Hetzer (www.heidi-um-die-welt.com) knapp 90 Jahre später genau so wie damals die Essener Fabrikantentochter entschloss, die Welt in einem Oldtimer zu umrunden.

Die ehemalige Rennfahrerin wie auch erfolgreiche Besitzerin eines Berliner Opel-Autohauses fand zwar keinen Adler, wie die Anfang des letzten Jahrhunderts erst 26-jährige, sondern machte sich im Alter von 77 Jahren in einem dem deutschen Nobelmodell der 1920er Jahre ähnlichen „Hudson Great Eight“, den sie liebevoll Hudo nannte, auf eine nicht weniger abenteuerliche Reise, bei der sie in knapp 3 Jahren sogar die doppelte Strecke, nämlich 84.000 km, zurücklegte.

Wer das Glück hatte, die taffe Dame live erleben zu können, war schnell von Ihrer Energie, Tatendrang und Optimismus angesteckt. Sie war echt und authentisch, trennte sich bereits 150 km nach dem Start zu ihrer Weltumrundung von ihrem ersten Co-Piloten. „... nicht weil der schwul war, sondern weil wir ständig Raucherpausen einlegen mussten. So kommt man nicht weiter!“

Sie war keine PR-geschliffene Komfort-Abenteurerin, sondern sagte, was sie dachte,

wovon sie überzeugt war. Heidi Hetzer saß wirklich hinterm Steuer und meisterte alle Probleme und Anforderungen ihrer spektakulären Reise selbst – ein bei einer Reparatur bei laufendem Motor verloren gegangener Mittelfinger gab genauso Zeugnis davon, wie die Tatsache, dass sie nach kurzem Krankenhausbesuch weiterfuhr.

Heidi Hetzer fährt nun nicht mehr weiter. Sie ist am Ostersonntag 2019 einem Krebsleiden erlegen. Wir verneigen uns vor einer großartigen Frau und Autohändlerin!

Alles Gute für die letzte Reise, liebe Heidi Hetzer!



Heidi Hetzer und ihr „Hudo“ waren nach ihrer Rückkehr umringte Stars bei den Automessen, wie hier bei der Techno Classica 2017.



Im Fußball geht es nicht
zimmerlich zu. Und auch
Fahrzeuge bleiben im
Verkehr oft nicht unbeschadet.
Habt ihr in diesem Fall etwas
für Automobilhändler
und Flottenbetreiber?

„Ja, dafür gibt's DEKRA Fair Return.“

Es sorgt für ein reibungsloses Fahrzeugmanagement, senkt die Handlingkosten und erhöht die Transparenz – damit auch bei Schäden keiner finanziell zu Schaden kommt. Mit unserer neutralen Fahrzeugbewertung fahren eben alle auf der sicheren Seite. Mehr Infos gibt's unter www.dekra-infoportal.de oder der kostenlosen Service-Hotline 0800.333 333 3.



Ferdinand Piëch ist tot.



Ferdinand Piëch.

Der frühere VW-Vorstands- und Aufsichtsratschef, Ferdinand Piëch, ist am 25. August 2019 unerwartet im Alter von 82 Jahren

verstorben. Die Laufbahn des Ingenieurs, gefürchteten Managers und großen Familiemenschen war einzigartig.

VDA-Präsident Bernard Mattes würdigte Piëch in seiner Eröffnungsrede zur zwei Wochen später startenden IAA als eine der prägendsten Persönlichkeiten der deutschen Automobilindustrie:

„Wenn ich heute hier stehe, dann denke ich daran zurück, wie Ferdinand Piëch auch zahlreiche IAAs mit seiner Präsenz und mit der Kraft seiner Argumente geprägt hat. Ferdinand Piëch hat zeitgleich die Fundamente für den Aufstieg von Volkswagen zum größten Automobilkonzern gelegt und als Visionär automobiler Innovationen vorgeantrieben. Beides ist ihm mit außerordentlichem Erfolg gelungen, und er hat damit Maßstäbe und Standards für die gesam-

te deutsche Automobilindustrie gesetzt. „Ohne ihn wären wir heute nicht da, wo wir stehen ...“, so Mattes auch ein wenig zweideutig, denn nicht wenige sehen in Piëchs bedingungslos fordernden Führungsstil eine der Ursachen für den VW-Abgasskandal.

Der VW-Konzern würdigte Piëchs Ingenieursleistung mit einem Supersportwagen der zum Konzern gehörenden Marke Lamborghini. Der Sián (s. Titelbild) ist mit V12-Hybrid der leistungsstärkste Lambo aller Zeiten. Unter der „Haube“ steckt nicht nur ein V12-Motor mit 6,5 Litern Hubraum, sondern auch noch ein Hybridsystem, das weitere 34 PS bereitstellt. Mit den insgesamt 819 PS rennt der Sián über 350 km/h schnell und erreicht die 100-km/h-Marke in 2,8 Sekunden. Das limitierte Modell soll bereits zu einem Stückpreis von über 2,2 Millionen Euro ausverkauft sein.

Branchen-News

Erneuter Anstieg bei Reparaturkosten.

Aktuelle Auswertung von CarGarantie zur Schadenverteilung

Die Tendenz zu höheren Reparaturkosten setzt sich fort: Nach einer Phase der relativen Stabilität verzeichnen die durchschnittlichen Reparaturkosten bei Gebrauchtwagen auch 2018 wieder einen deutlichen Anstieg. Das zeigt die Auswertung der Versicherungsbestände des Garantie- und Kundenbindungs-Spezialisten CarGarantie.

Für die Untersuchung wurden 767.262 ausgelaufene Gebrauchtwagen-Garantien und 240.956 ausgelaufene Neuwagen-Garantien sämtlicher Marken und Modelle mit einer Laufzeit von 12, 24 und 36 Monaten ausgewertet. Insgesamt verwaltet CarGarantie in seinem Portfolio über 2 Millionen Garantieverträge und arbeitet mit mehr als 23.000 spezialisierten Fachhändlern in 22 Ländern zusammen.

Gestiegene Kundenansprüche

Die Ansprüche von Fahrzeugkäufern steigen seit Jahren kontinuierlich an. Gleichzeitig sind sie sich ihrer Rechte bezüglich Gewährleistung bewusst und haben entsprechend hohe Erwartungen. Hersteller beantworten diese Ansprüche mit höherer Qualität und immer neuen Funktionen:

Moderne Autos werden immer besser und immer vielfältiger. Die Kehrseite der Medaille zeigt sich bei den Reparaturkosten. Nachdem der durchschnittliche Schadenbedarf jahrelang zwar kontinuierlich, aber moderat anstieg, sind seit zwei Jahren deut-



BVfK trifft Garantiepartner CarGarantie/GSG in Freiburg: Ralf Buruck (GF GSG), Ansgar Klein (BVfK), Bernhard Becklönne (Direktor Vertrieb CarGarantie), Dr. Marcus Söldner (Vorstandsvorsitzender CarGarantie). (v.l.n.r.)

liche Sprünge zu beobachten. Bereits 2017 war mit einem Anstieg von 502 auf 514 Euro ein besonders hoher Zuwachs zu verzeichnen. 2018 zeigt sich, dass dies keine Ausnahme war: In diesem Jahr stiegen die durchschnittlichen Reparaturkosten auf 527 Euro.

Motor verantwortlich für die teuersten Schäden

Im Gebrauchtwagen-Bereich zeigt sich der Kostenanteil der einzelnen Bauteile nahezu unverändert: Wie schon im Vorjahr ist auch diesmal der Motor für die meisten Kosten verantwortlich (2017: 24,2 %, 2018: 23,6 %), gefolgt von der Kraftstoffanlage inklusive Turbolader und dem Getriebe. Die Kraftstoffanlage verzeichnet dabei einen geringen Anstieg von 0,5 % auf 18,2 %, das Getriebe einen sehr geringen Rückgang auf 11,6 % (2017: 11,7 %).

Bei den Neuwagen zeigt sich eine andere Reihenfolge:

War im letzten Jahr noch die Kraftstoffanlage für die meisten Kosten verantwortlich, liegt in diesem Jahr auch hier der Motor auf Platz 1, mit einem Zuwachs von 1 % auf 21,3 %. Die Kraftstoffanlage folgt mit 21 % auf Platz 2 (2017: 20,3 %), die elektrische Anlage, die 2017 noch auf Platz 4 lag, folgt 2018 auf Platz 3 (-0,6 % auf 10,7 %).

Motor bei Schadenhäufigkeit auf Platz 3 und 4

Der Anteil der Schadenhäufigkeit zeigt kaum Veränderungen zum Vorjahr. Obwohl der Motor sowohl bei Gebrauchtwagen als auch bei Neuwagen für die meisten Kosten verantwortlich ist, liegt er bei der Schadenhäufigkeit mit 10,8 % nur auf Platz 3 (Gebrauchtwagen) beziehungsweise mit 8,7 % auf Platz 4 (Neuwagen). Bei Neuwagen ist wie schon im Vorjahr die Komfortelektrik auf Platz 3 (9,5 %, ein Anstieg von 0,7 %).

Auf Platz 2 folgt bei Gebrauchtwagen- und Neuwagen unverändert die elektrische Anlage (Gebrauchtwagen: 17,4 %, Neuwagen: 17,8 %) mit ähnlichen Werten wie im Vorjahr.

Ebenfalls wie im Vorjahr liegt die Kraftstoffanlage inklusive Turbolader auf Platz 1 mit einem Anteil von 19,9 % (Gebrauchtwagen) bzw. 21,5 % (Neuwagen). Die Kraftstoffanlage ist bei beiden Fahrzeugarten also für rund ein Fünftel aller Schäden verantwortlich.

www.cargarantie.com

Einfach Autos verkaufen.

Die Software für Marketing und Vertrieb

Jetzt nur

249,00€

statt regulär 468,00€

Sonderangebot für BVfK-Mitglieder im ersten Jahr*

www.autengo.com/bvfk



- ✓ **Digitale Fahrzeugakte mit Mobile-App**
 - ✓ **Inserate auf Autobörsen und Facebook**
 - ✓ **Dokumente automatisch erstellen**
 - ✓ **Mehr als 30 Vorlagen mit eigenem Logo**
 - ✓ **Anfragen direkt per E-Mail beantworten**
 - ✓ **Alle laufenden Verkäufe im CRM sortiert**
- ... und viele weitere Vorteile**

30 Tage kostenloser Zugang und alle Funktionen testen

Kein Download oder Installation notwendig

Lernen Sie alle Funktionen kennen und erfahren Sie, wie Sie bei Vermarktung und Verkauf Ihrer Fahrzeuge davon profitieren können!

Händlerkontakt:

+49 (0)69 77 03 99 30

info@autengo.com

www.autengo.com

Autosattlerei Neumann setzt auf Systemhalle von Hacobau.

Baukastensystem macht Erweiterungen bereits ab 30m² möglich



Um auf die Ansprüche von Kfz-Betrieben in Zukunft noch besser eingehen zu können, hat die Entwicklungsabteilung der Hacobau GmbH aus Hameln ein neues Hallensystem entwickelt, welches kostengünstige Systemhallen bereits ab einer Größe von 30 m² möglich macht. Mit mehr als 600 realisierten Bauvorhaben für Kfz-Betriebe bundes-

weit gilt das Stahlbauunternehmen aus Hameln als Bauexperte. Wie gut das neue Konzept des Hamelner Hallenbauers funktioniert, zeigte sich jüngst bei einem Bauvorhaben für die Autosattlerei Rüdiger Neumann aus Linsburg. So suchte der Kfz-Meister nach einer Möglichkeit einen weiteren Filialbetrieb mit zwei Arbeitsplätzen zu erschließen.

Bereits wenige Stunden nach der Anfrage wurde ein persönliches Beratungsgespräch mit dem Hallenbau-Experten vereinbart. So lässt sich gewährleisten, dass schließlich die bestmögliche Lösung realisiert wird. Da dem Hallenbauer eine hohe Qualität wichtig ist, erfolgt die Produktion der Hallensysteme vollständig in Deutschland. Ein großes Lager mit einem effektivem Logistiksystem garantiert eine schnelle Auslieferung. Je nach Anforderungen und Ausstattung beginnt

die isolierte Werkstatthalle mit Tor, Tür und Fenstern preislich bei circa 35.000 €.

Wo andere Hallenbauer aufgrund einer zu geringen Objektgröße abwinken, kam mit dem neuen Hallensystem unweigerlich die Hacobau GmbH ins Spiel. Es entstand das Konzept für einen knapp 12 x 10 m großen Hallenbau.

Wenige Wochen nachdem die Baubehörde dem Bauvorhaben zustimmte, erfolgte die Montage der neuen 120 m² großen Werkstatthalle. Beste Arbeitsbedingungen und ein hohes Maß an Präzision unterstützten den raschen Montagefortschritt, so dass die Fertigstellung nach nur 5 Werktagen möglich wurde. Rüdiger Neumann freut sich über den schnellen und unkomplizierten Abschluss des Bauvorhabens und blickt gespannt in die Zukunft.

ACD-Mobil.de – Neuwagenvermittlungsplattform für deutsche Fahrzeuge.

... jetzt mit Rabatten bis zu 45 % und kostenloser Basisversion. BVfK-Mitglieder können jetzt zusätzlich die ACD-Flat mit eigenem Webshop 4 Wochen kostenlos testen und sparen danach als BVfK-Mitglied 20,- € pro Monat.

Unser Angebot beinhaltet deutsche Bestellfahrzeuge, Neuwagenrabatte bis zu 45 %, 32 Automarken, Tages- und Kurzzulassungen, Unfallersatzfahrzeuge – frei bestellbar, eigener Webshop – als I-frame direkt in die Händler-Homepage integrierbar, Online-Kalkulationsplattform mit direktem Vertragsausdruck und Historie sowie freie Provisionsgestaltung.

Der Start in eine ACD-Partnerschaft in nur vier Schritten:

- Anmeldung unter www.acd-mobil.de
- Fahrzeug auswählen (Ihr Rabatt wird sofort angezeigt)
- Ihren Gewinnaufschlag kalkulieren
- Direkt personalisiertes Kunden-Angebot/ Vermittlungsauftrag ausdrucken

Zusammengefasst haben Sie somit eine hohe Verdienstmöglichkeit, kein Risiko und keine Abnahmeverpflichtung.

ACD-Mobil.de (AllCarDealers) ist seit 2016 Kooperationspartner des BVfK und hat seinen Schwerpunkt in der Vermittlung von Neuwagen/Kurzzulassungen deutscher Vertragshändler (bis zu 32 Marken).

www.ACD-Mobil.de - Wir sprechen Auto



BVfK-Versicherungsdienst – maßgeschneiderte Allgefahrendeckung.

Hagelschäden, Einbrüche und Fahrzeugdiebstähle zählen zu den häufigsten Schadenereignissen in Autohäusern. Die Regulierung gestohlener Airbags und hochwertiger Navigationsgeräte sind mittlerweile Tagesgeschäft bei den Schadensabteilungen der Versicherer – die Autohäuser werden immer mehr zu Selbstbedienungsläden für Kriminelle. Zusätzlich zum entstandenen Schaden drohen Umsatzeinbußen, Verlust von wichtigen Geschäftsunterlagen und Dokumenten.

Schutz im Gruppenkonzept der BVfK-Solidargemeinschaft.

Ein einziger größerer Schaden kann schnell das AUS für den Versicherungsschutz bedeuten, denn die Versicherungen haben so ihre Erfahrungen mit den Schadensquoten einiger Kfz-Händler. Dieser Gefahr begegnet das BVfK-Gruppenkonzept, gebildet



Auto Mittler, Familienbetrieb mit Standort im Oberbergischen Waldbröl, bestens versorgt mit dem BVfK-Versicherungsdienst. www.automittler.de

aus Kfz-Händlern mit hohem Seriositätsanspruch und der Stärke der Solidargemeinschaft.

Professionelle Betreuung durch verbandseigene Versicherungsabteilung.

„Familiäres Beraten und Kümmern“ lautet das Motto der qualifizierten Versicherungsfachleute des BVfK. Dem Wohle der Mitglie-

der zu dienen, steht konsequent im Mittelpunkt.

Die wichtigsten Facts der BVfK-Autohauspolice:

Absicherung für: Sachversicherung + Ertragsausfall + Haftpflicht + Kfz-Handel und -Handwerk – Deckung inkl. roter Nummer + Gebäudeversicherung (optional) + Schwarze Kennzeichen als Stückbeitragsmodell (optional) + Hakenlastrisiko (optional).

Besondere Vorteile: Keine Deckungslücken + keine teuren Doppelversicherungen, + keine Deckungsüberschneidungen + keine Gefahr der Unterversicherung + nur einmal pro Jahr Umsatzmeldung + flexible Wahl der Selbstbeteiligung.

Eine Police, ein Beitrag, einen Ansprechpartner für alles.

Kontakt: autohauspolice@bvfk.de

Die Zukunft des Automobilvertriebs: Mit oder ohne den Kfz-Handel? Antworten beim Autorechtstag 2020.

Zehntausende leben in Deutschland und im zusammenwachsenden Europa vom Kfz-Handel.

Dass das so bleiben wird, ist jedoch alles andere als sicher, denn bekanntermaßen ist der Acker, auf dem viele ernten, steinig, dornenreich und stellenweise sogar ein Minenfeld. Die dennoch redlich verdienten Euros wecken bei vielen Begierde:

Die Hersteller möchten sich am liebsten die gesamte Wertschöpfungskette einverleiben.

Die Internet-Börsen kassieren zwar gerne beim Autohandel, denn ihre Investoren verlangen, jeden Euro mitzunehmen und dabei auch die Ecken auszukratzen. Dennoch hat man eher selten den Eindruck, die Plattformbetreiber würden ihre zahlende Kundschaft hegen und pflegen.

Die Verbraucherschutz-dominierte Politik möchte den Wettbewerb soweit anheizen, dass möglichst nichts mehr verdient wird, denn Unternehmergewinne sind schließlich etwas Unanständiges.

Daher wird aller Voraussicht nach im Jahr 2022 die GVO fallen. GVO steht für Gruppenfreistellungsverordnung und dies wiederum für eine Ausnahme vom Kartellverbot, die es den Autoherstellern und ihren Vertragshändlern erlaubt, die freien Händler vom Neuwagengeschäft auszuschließen. Dies mit der Begründung, dass die Ware, also das Auto, so kompliziert ist, dass nur hochqualifizierte Verkäufer, die man natürlich nur bei Vertragshändlern findet, in der Lage sind, Neuwagen zu verkaufen.

Das glaubt inzwischen auch die EU-Kommission nicht mehr und plant daher, besagte GVO auslaufen zu lassen.

Was passiert danach? Wilder Westen – der Bessere möge gewinnen? Oder noch ausgeklügelte Systeme der Hersteller, den Autovertrieb zu kontrollieren?

Zentraler Aspekt hierbei: Wer die Daten hat, hat die Macht und die Hersteller haben die Daten und davon gibt es immer mehr.

Alles in Allem dürften sich also gerade die grundsätzlichen Rahmenbedingungen dafür entwickeln, ob und in welchem Umfang Autohandel – egal ob frei oder herstellereingebunden – noch funktionieren wird.

Fragen und Aufgaben, denen sich der BVfK oft gemeinsam mit anderen Branchenverbänden und Marktteilnehmern immer intensiver stellt. Daher findet sich das Thema



„Neue Vertriebsformen im Kfz-Handel“ auch beim kommenden Deutschen Autorechtstag (23. – 24. März 2020) auf der Agenda.

Das gemeinsame Referat von Prof. Dr. Paul Schrader, Universität Bielefeld, Antje Woltermann, Dipl. Kauffrau, Geschäftsführerin ZDK und Dr. Kurt Reinking, Rechtsanwalt, Bergisch Gladbach trägt den Titel: „Neue Vertriebsformen im Kfz-Handel und deren rechtliche Folgen“.

In einer anschließenden Podiumsdiskussion diskutieren dann Antje Woltermann, Dipl. Kauffrau, Geschäftsführerin des ZDK, Marco Belfanti, Präsident des EAIVT, Ansgar Klein, Geschäftsführender Vorstand des BVfK unter Leitung von Prof. Dr. Ansgar Staudinger von der Universität Bielefeld über neue Vertriebsformen und die Zukunft der GVO.

Der Petersberg wird daher am 23. und 24. März 2020 internationaler Treffpunkt der Vertreter der Autohersteller, der Kfz-Händler, der Verbraucher, der zuständigen Politik und Justiz und einer Vielzahl hochkarätiger Juristen aus allen möglichen Lagern sein, um unter anderem über den Kfz-Vertrieb der Zukunft zu diskutieren und Wege aufzuzeigen und zu einem wichtigen Ort werden, an dem sich ein Stück weit entscheidet, wie sich die berufliche und unternehmerische Zukunft des Automobilbusiness entwickelt.

Information und Anmeldung:
www.autorechtstag.de

Reifenlagerhallen Reifencontainer Reifenregale TOP-QUALITÄT DIREKT AB HERSTELLER		
 Über 800 Referenzen für Kfz-Betriebe/Reifenhändler	Hervorragendes Preis-/Leistungs- verhältnis	 
Werkstatthallen Direktannahmen INDIVIDUELLE PLANUNG VORHANDENE TYPENSTATIK		
 Über 300 Referenzen für Kfz-Betriebe	Günstige Systembauweise 	
Verkaufspavillons für Gebrauchtwagenplätze INDIVIDUELL MODERN WERTBESTÄNDIG		
 Über 200 Referenzen für alle Automarken	Preiswert dank Modulbauweise	 
Hacobau GmbH · Tel. 0 51 51 - 80 98 76 · info@hacobau.de · www.hacobau.de		

Mobilität gestern, heute und morgen: Die Menschen wollen sich und ihre Güter weiterhin schneller fortbewegen, als es die Muskelkraft zulässt.



Quelle: Mercedes-Benz-Klassik

Die überwiegende Mehrheit der inzwischen 83 Millionen Deutschen, wie auch der 741 Millionen Europäer möchte sich und seine Güter schneller fortbewegen, als es die Muskelkraft zulässt. Die dazu benötigte Energie belastet die Umwelt, was wiederum niemand wirklich möchte, am aller wenigsten dann, wenn er selbst den Dreck abbekommt.

Die mit Mehrheit gewählten Volksvertreter sehen es als ihren Auftrag an, die Luft, insbesondere die in den Städten, zu verbessern. Sie haben dazu Gesetze erlassen, an die sich laut Meinung der Deutschen Umwelthilfe kaum jemand hält. Die damit Angesprochenen und wiederum von unseren Volksvertretern kontrollierten Gemeindeverwaltungen sind zwar bemüht, die Luftreinhaltepläne umzusetzen, schaffen es jedoch kaum, die eigenen Fahrzeugflotten auf den saubersten Stand zu bringen.

Es passiert, was in einem Rechtsstaat üblich ist: Die Gerichte müssen für Ordnung sorgen. Warum die von der Deutsche Umwelthilfe angesprochene Judikative der Meinung ist, diese Ordnung sei wirksam herzustellen, indem der ärmere Teil der Bevölkerung, der nur mit Euro5 oder schlechter gereinigten Dieseln unterwegs ist, in seiner Mobilität eingeschränkt wird, bleibt ein Rätsel.

Denn konsequenterweise müsste man einmal alles unter die Lupe nehmen, was Emissionen verursacht und die Schadstoffe an den teilweise falsch positionierten Messstellen in die Höhe treibt. Wie wäre es z.B. mal mit einem Verbot für Bagger und sonstige Baumaschinen?

Und damit kommen wir zu einem Problem: Je konsequenter man die Luftreinhaltepläne umsetzt, umso größer der Aufschrei der von den Konsequenzen betroffenen Bevölkerung, die am liebsten ihr Umweltgewissen in der Wahlkabine erleichtert, um dann klimatisiert nach Hause zu fahren und dort die nächste Fernreise zu buchen.

Mag der Verzicht auf Luxus noch zumutbar sein, so wird es eng, wenn der Alltag immer schwieriger wird. Wenn die Straßen nicht mehr repariert werden, weil die Bagger verboten wurden, wenn die Regale leer bleiben, da die Lieferfahrzeuge nicht mehr in die Innenstädte dürfen. Das urbane Leben würde immer schwieriger, in manchen Gegenden Europas sogar fast unmöglich.

Um dies zu verhindern, hat man in vielen Städten, wie etwa Wien und Athen, zu „Rheinischen Lösungen“ gegriffen. Die Messstationen liefern Werte, die bei vergleichbarer Luftbelastung um so viel besser sind, wie die in deutschen Städten ermittelten Werte schlechter sind.

Damit soll nun Schluss sein, denn der Europäische Gerichtshof hat jüngst in seiner besonderen Art, die Gesamtsituation gerne ein wenig auszublenden, eine Entscheidung gefällt, die nicht nur dem Gestaltungsspielraum ein Ende setzen soll, sondern zukünftig auch noch abstruser Weise verlangt, Fahrverbote zu erlassen, wenn Spitzenwerte nur einmalig überschritten werden.

Wenn dann das, was seit Anfang 2017 in Deutschland geschieht, in ganz Europa Schule macht und Fahrverbote gerichtlich durchgesetzt werden, dürfte das instabile politi-



sche Europa noch mehr ins Wanken kommen. Es bleibt allerdings die Hoffnung, dass Jürgen Resch und seine Mannen dafür mit dem Fahrrad nach Athen reisen und sich dort die Luft bis zu ihrem Eintreffen verbessert haben könnte.

Was schließen wir daraus?

- Das Mobilitätsbedürfnis wird auch in mittlerer Zukunft nicht ohne das Auto realisiert werden.
- Es ist damit zu rechnen, dass die Preise für alle weniger sauberen Fahrzeuge weiter nach unten gehen werden, insbesondere, wenn die Nachfrage in den Abnehmerländern für schmutzige Diesel sinkt, da man dort gezwungen wurde, die Schadstoffbelastung mit den entsprechenden Folgen etwas genauer zu ermitteln.
- Man sollte sich zunehmend auf den Handel mit Fahrzeugen konzentrieren, deren Abgase optimal gereinigt sind.



Toyota Mirai mit Wasserstoffantrieb beim VDIK-Sommertreffen im August 2019.

Deutscher Remarketing Kongress: Start-Ups mit Innovationen.

Am 26. Februar 2019 traf sich die Branche auf dem Deutschen Remarketing Kongress, um sich über Trends & Aktuelles im Gebrauchtwagengeschäft auszutauschen. Im Fokus stand das Motto „Mehr Power für Superhelden – Innovationen, Lösungen und Networking für Gebrauchtwagenhändler“.

Der Kongress wurde durch die REMa Expo, Deutschlands größte Fachausstellung für Automotive Remarketing, ergänzt.

Beim Besuch der Aussteller konnte man sich über neue Entwicklungen informieren oder auch bestehende Kontakte ausbauen. Bemerkenswert: die digitalen Preis-Auszeichnungssysteme von Visi-One (www.visi-one.com) und insbesondere die Fotobox von Twinner.

Wie viele Händler bereit sind, pro Ausstellungsfahrzeug mehr als 200 € zu investieren, um die Preise immer zeitnah der aktuellen Nachfragesituation anzupassen, wird sich herausstellen. Beispiel des Herstellers: „Wenn sich im Frühjahr die ersten Sonnenstrahlen zeigen, kann man die Cabrios sicherlich auch für ein paar 100 € mehr verkaufen.“

Auf jeden Fall dürften Lösungen zur optimalen Fotografie der Fahrzeuge von innen und außen interessant sein, denn die optische Präsentation entscheidet besonders im Internet maßgeblich über den Verkaufserfolg. Das Unternehmen Twinner (www.twinner.com) hat hier ein Konzept entwickelt, bei dem die in Form eines Zeltes realisierte Fotobox nicht nur den eigenen Unternehmenszwecken dient, sondern auch Kollegen oder sogar Privatleuten gegen Bezahlung zur Verfügung gestellt wird. Die Besonderheit: Es geht nicht nur um schöne Bilder, sondern auch um eine komplette optische Bestandsaufnahme, in die auch der Unterboden einbezogen wird. Selbst die Profiltiefe der Reifen wird gemessen.

Das Projekt passt sehr gut in die BVfK-Philosophie, bei der es ja bekanntermaßen um Transparenz und Genauigkeit geht. Insofern könnte ein solches System auch Teil der Entwicklung der BVfK-Ankaufplattform (www.bvfk-fahrzeugankauf.de) werden, zu deren Zielen ja auch gehört, den Prozess soweit zu digitalisieren, dass das BVfK-Mitglied nur zum



Schluss bei der physischen Übergabe tätig werden muss.

IT-Start-Ups präsentieren:

Neben der traditionellen Ausstellung gab es auch eine Start-up-Area, auf der junge Unternehmen ihre innovativen Produkte und Dienstleistungen präsentierten. Die Teilnehmer konnten per Online-Voting über die Präsentationen der Start-ups abstimmen. Hier das Ergebnis:

1. Platz: BOTfriends GmbH 1/MGS
2. Platz: autengo – Gebrauchtwagenheld GmbH
3. Platz: Vireso GmbH
4. Platz: BOTfriends GmbH 1/Empire
5. Platz: Lafita GbR

www.deutscher-remarketing-kongress.de



SilverDAT®

Immer up to DATe!

AKTUELL.
PRÄZISE.
PREISWERT.

Fahrzeugidentifikation über die Fahrgestellnummer (VIN-Abfragen)

Reparaturkostenkalkulationen

Gebrauchtfahrzeuggewertungen

Restwertprognosen für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge

Kommunikation mit Versicherungen

Digitaler Schadenabwicklungsprozess

Datenaustausch über Schnittstellen

Fahrzeugangebot automatisiert an Internetbörsen

Werkstattangebot über eigene Homepage anbieten

Angebotstool für Serviceanfragen

Das Ende des Verbrennungsmotors? Wird die Zukunft elektrisch?

Es gibt politische Bestrebungen, die klassischen Verbrennungsmotoren möglichst schnell komplett zu verbieten. Das Elektroauto ist in aller Munde, doch kaum einer kauft eins. Die Reichweiten zu kurz, die Ladezeiten zu lang, die Preise zu teuer, die Batterien ebenfalls zu teuer, zu kurzlebig und zu schwer.



Artega Karo: Elektrische Zukunft im alten Isetta-Gewand.

Letztere sind der Knackpunkt. Wenn es gelingt, preiswertere, leichtere und weniger Platz benötigende Batterien zu bauen, die keine längere Ladezeiten haben, als man zum Tanken braucht, wird es eng um Diesel und Benziner.

Das, was bisher utopisch klang, haben die Ingenieure von Toyota inzwischen nach eigenen Angaben sensationellerweise geschafft. Die Japaner sprechen selbstbewusst und begeistert von: „Der Fortschritt hat unsere Ziele übertroffen. Wir sind in ein neues Zeitalter eingetreten.“

Diese überraschende Entwicklung führt zu neuen Perspektiven und wirft wieder einmal die Frage auf, wie es um die Zukunft des Automobil-Business steht. Dies nicht nur, weil unsere Verkehrsminister nicht mit dem Straßenbau nachkommen, Städte und Autobahnen notorisch verstopft sind und die grundsätzlich zu begrüßenden, jedoch teilweise mit rechtswidrigen Maßnahmen agierenden und dafür auch noch gelobt werdenden Umweltschützer das Auto zum Feind erklärt haben, sondern auch, weil der junge, moderne, eher ideologiefreie Mensch Mobilität zunehmend anders realisiert und dabei die Digitalisierung eine immer wichtigere Rolle spielt.

Man wird weder die großen Veränderungen wirksam beeinflussen noch den Zug,

wohin er auch immer fährt, stoppen können. Die Automobilverbände können nicht mehr und nicht weniger, als dafür sorgen, dass freie Kfz-Händler jeglichen Wandel schnell, sicher und professionell begleiten und umsetzen können.

Dann werden Sie auch weiterhin Geld mit Mobilität verdienen, egal mit was die Menschheit sich gerade fortbewegt, denn das geschieht, seitdem das Rad erfunden wurde und man das Feuermachen entdeckt hat.



Mercedes G500 mit 421 PS - manche wollen ihn und seine Artgenossen verbieten lassen.

Weil wir wissen, wie es geht.

Der Marktführer unter den herstellerunabhängigen Kfz-Finanzierern.

Mit den Finanzierungsprodukten der Santander bieten Sie Ihren Kunden deutlich mehr: Höchste Flexibilität, finanziellen Spielraum und einen transparenten Ratenplan. Außerdem profitieren Sie auch selber von einer attraktiven Marke, einem umfangreichen Produktportfolio für Neu- und Gebrauchtwagen und maximalem Ertragspotenzial durch besonders profitable Konditionen. Über 21.000 Kfz-Händler vertrauen uns bereits – dem starken Partner in der herstellerunabhängigen Kfz-Finanzierung.

www.santander.de

 **Santander Consumer Bank**

Oldtimer Grand Prix Nürburgring – stimmungsvolles Festival für Motorsport- und Automobilhistorie.

Bericht von Kai Strehlau, Autohaus St. Augustin. Es war ein schöner, sonniger Samstagnachmittag, die letzten Kunden, die in meinem Geschäft auf der Suche nach auf Elektroantrieb umrüstbare Gebrauchtwagen Ausschau hielten, wurden freundlich verabschiedet.



Erleichtert schloss ich ab und entschied mich spontan, den Oldtimer Grand Prix auf dem Nürburgring aufzusuchen.

Schon auf dem Weg dorthin knatterten die ersten DKWs und Isettas im Schritt-Tempo qualmend vor mir her.

Immer wieder blickte ich in die glücklichen Gesichter der mir entgegenkommenden Cabrio-Fahrer, zwar mit Ruß im Gesicht oder Fliegen zwischen den Zähnen ... aber glücklich.

Ob es die Abgase der vor mir fahrenden Blechbüchsen waren oder die malerische Landschaft, die meine Sinne benebelten, auch ich fühlte mich plötzlich entschleunigt, fernab von Zeit- und Leistungsdruck.

Ganz entspannt angekommen, bezahlte ich auch ohne Murren meine 12,- Euro für ein Parkplatzticket mitten im Wald und machte mich zu Fuß auf den Weg zur Mercedes Tribüne. Auf dem Weg dorthin konnte ich bereits die ersten organisierten Treffen, z. B. der BMW-Oldtimerfreunde oder der Mazda MX-5-Liebhaber bestaunen.

Überall wurde intensiv gefachsimpelt und Erfahrungen ausgetauscht. Mit viel Optimismus und in guter Kauflaune konnte man hier auch einen 73er BMW 1802 für 19.000,- Euro ergattern, oder auch einen Satz gebrauchter BMW E30 Alufelgen für 800,- Euro, ohne Reifen versteht sich.

Beim Anblick der Offerten erinnerte ich mich an die Zeiten, als wir jene BMW E30 zum Kilopreis auf den Schrott entsorgt, oder kurz nach der Wende diese Mazda MX-5 nach Ost-Deutschland lukrativ „exportiert“ haben.

Mit etwas Wehmut steuerte ich weiter in Richtung Rennstrecke. Je näher ich mich dem eigentlichen Renn-Geschehen näherte, desto kostspieliger wurden die Spielzeuge.

Einzigartige, historische Rennfahrzeuge, bei denen ich mich noch nicht einmal getraut hätte, diese rückwärts einzuparken, wurden hier mit Vollgas über die Rennstrecke gepregelt.

Der donnernde Klang der 8- und 12-Zylinder brachten, ohne zu übertreiben, die Erde zum Beben und mich selbst in Ekstase. Mit offenem Mund und weichen Knien stand ich wie ein kleiner Junge in der Boxengasse und staunte, wie ein technisches Kunstwerk nach dem anderen wie wilde Tiere von ihren Dompteuren in die Arena geführt wurden. Überall der Geruch von Benzin, Öl und verbranntem Gummi und immer wieder führten donnernde Fehlzündungen zu kollektivem Gliederzucken in der Menge.

Als begeisterter Formel 1- und DTM-Zuschauer bete ich bei jeder Carambolage, dass hoffentlich dem Fahrer nichts passiert, jedoch sei mir bei dieser Art von Autorennen verziehen, dass mir die Unversehrtheit der Fahrzeuge fast mehr am Herzen liegt.

Diese historischen Vehikel sind für mich ein gutes Beispiel für wahrlich gelebte Nachhaltigkeit, wie sie heute doch so oft gepredigt wird.

Während Greta Thunberg zur Zeit vollständig emissionsfrei mit einer Hightech-Yacht in die USA schippert, ausgestattet mit biologisch abbaubaren Beutelchen, die die vegane Notdurft aufnehmen sollen, sollte die Frage erlaubt sein, ob ein bewusster und sorgsamer Umgang mit unseren Ressourcen nicht ebenso an diesem Wochenende auf dem Nürburgring praktiziert wurde ... in gewisser Weise ... und dies bestimmt mit viel mehr Spaß und Lebensfreude.



Betrugsskandal in der Oldtimerszene.

Seltene Renn- und Prototypenfahrzeuge der Marke Porsche waren seit Jahren die Spezialität des bekannten Aachener Oldtimerhändlers Uwe N. Ende Juli durchsuchte die Staatsanwaltschaft zeitgleich in Aachen, Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg 18 Wohnungen und Firmen. Der Vorwurf gegen Uwe N. und weitere Beschuldigte lautet, man habe schrottreife Oldtimer und Rennfahrzeuge wieder aufgebaut bzw. Replikat solcher Fahrzeuge hergestellt und sie mit authentischen Dokumenten bzw. deutschen Zulassungspapieren versehen, um sie anschließend als angebliche Originalfahrzeuge zu veräußern. Zu den Beschuldigten sollen auch Mitarbeiter von Straßenverkehrsämtern und einer Sachverständigenorganisation gehören. Der Kopf der Gruppierung sitzt wegen angeblicher Fluchtgefahr trotz angebotener Millionenkaution in Untersuchungshaft. *Sein Anwalt äußerte gegenüber BILD: „Ich bin an der vollständigen Aufklärung der Vorwürfe interessiert. Jeder Kunde wusste genau, was er kauft. Er hat es ja selbst bestellt. Mein Mandant soll hier nur den Sündenbock spielen.“*



Porsche 356-Armada beim OGP 2019 auf dem Nürburgring.

Der auf Oldtimerrecht spezialisierte BVfK-Vertragsanwalt Dr. Götz Knoop: „Das Verfahren in Aachen wird in der Oldtimerszene noch Wirkung entfalten. Spannend wird die Beweisführung, sowie die Problematik, Fahrzeuge wieder zu einer Zulassung zu verhelfen, deren Papiere sich als gefälscht

herausgestellt haben.“ Dr. Knoop hat sich in den letzten Jahren besonders intensiv der Problematik gefälschter Fahrzeuge gewidmet und wird zu diesem Thema auch beim kommenden Deutschen Autorechtstag referieren.

Helmut Seitz

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

Innovationen
„Made in Germany“

FLEXI TOP - Kennzeichenhalter

NEU

Die Lösung für die Frontmontage auf engstem Raum ohne Störung der Sensoren!

WICHTIG

Schilderwechsel wieder möglich!
(Werbeschilder - Rote Nummern - Kennzeichen)

Besonders flexibel für maximalen Fußgängerschutz!

Lassen Sie sich für den Produkttest vormerken!



Kleiner geht's wohl wirklich nicht bei voller Funktionalität!



Buchvorstellung: Jetzt fahr erst mal ...

Zeitzeugen über die Geschichte der deutschen Oldtimerszene – zum 40. DEUVET-Jubiläum.

Das Buch soll zurück in die Zukunft der frühen Jahre führen, in denen die Oldtimerszene das Fahren lernte. Es erzählt die Geschichte der deutschen Oldtimerszene, der Clubs und Communi-

ties, berichtet von Veranstaltungen und Messen und informiert mit allen wichtigen Daten und Fakten rund ums automobile Kulturgut. Das Buch kann im BVfK-Shop zum Preis von 15 € zuzüglich Mehrwertsteuer und Versand bestellt werden .

www.shop.bvfk.de

Superlative bei der 31. TECHNO-CLASSICA.

Mit circa 1.250 Ausstellern, über 200 Club-Präsentationen und rund 20 offiziellen Ständen internationaler Automobilhersteller machte die Techno-Classica Essen an ihrem 30. Geburtstag die Ruhrmetropole wieder zur Hauptstadt des Klassik-Universums.

Sie präsentierten den über 190.000 Besuchern aus 46 Nationen in den neu gestalteten Essener Messehallen das gesamte Spektrum der Klassiker-Welt. Über 2.700 dort zum Kauf angebotene Liebhaber- und Sammlerfahrzeuge konnten die Gäste bewundern – und direkt vor Ort erwerben.

Für die Aussteller aus mehr als 30 Nationen war sie auch im Jubiläumsjahr Garant für gute Geschäfte.

Für eine Sensation sorgte dabei Sotheby's: Neben der traditionellen Coys-Auktion veranstaltete das weltweit führende Klassiker-Auktionshaus erstmals eine Old- und Youngtimer-Versteigerung in Deutschland. Von den angebotenen 229 Sammlerautomobilen fanden 86 Prozent während der zweitägigen Auktion neue Besitzer.

Der Gesamtumsatz von 18,7 Millionen Euro beeindruckte genauso wie der Preis von 2,25 Millionen Euro für das teuerste Fahrzeug, ein Mercedes-Benz 540 K Cabriolet A aus dem Jahr 1937.

Mercedes-Benz Classic beispielsweise überraschte mit einer Ausstellung von sechs Exemplaren des Forschungs- und Rekordfahrzeugs C 111 – ein bislang einmaliger Aufmarsch.

Auch hier gab es eine kleine Sensation: Ein unrestaurierter Mercedes-Benz-300-SL Scheunenfund aus dem Angebot von Mercedes-Benz All Time Stars wurde vom Stand weg sofort verkauft.

Rund 200 Oldtimer- und Markenclubs präsentierten sich und ihre Dienstleistungen

2019 auf meist faszinierend gestalteten Ständen – oft mit bühnenreif nachgestellten Szenen aus der Auto-Historie. Doch ist die Klassik-Weltmesse für die Clubs mehr als nur Infotainment-Schau.

Peter Schneider, Vorsitzender des Bundesverbands Oldtimer-Youngtimer e.V. (DEUVET) sagte dazu: „Für uns als Interessenvertreter der gesamten deutschen Klassiker-Szene in der Politik ist die Techno-Classica der wichtigste Jahrestreffpunkt: Hier können wir unsere geplanten politischen Aktivitäten mit Entscheidungsträgern aus der Klassik-Szene koordinieren.“

Der BVfK informiert auf dem Stand des offiziellen BVfK-Oldtimer-Partners DEUVET in der Galeria über die speziellen BVfK-Angebote für Oldtimerhändler und gratulierte den frisch gewählten Deuвет-Vizepräsidenten Martin Zabel und Jan Hennen (s.a. Bericht Seite 5).

Sammler- und Liebhaber-Fahrzeuge, Modellautos, Kunst, Auto-Literatur mit neuen Buchpräsentationen und Autogrammstunden, Klassik-Dienstleistungen, Ersatzteile oder auch Informationen über kommende Oldtimer-Events – auf der Klassik-Weltmesse gibt es nichts, was es nicht gibt. Deshalb freuen sich Enthusiasten schon auf die 32. Auflage der Techno-Classica Essen: Sie findet vom 25. bis 29. März 2020 statt.



Vertreter von DEUVET und BVfK verabreden weitere gemeinsame Projekte.



TC-Highlight 2019: 300 SL Gullwing. Der Scheunenfund wartet auf die Vollendung seiner vor ca. 50 Jahren begonnen Neulackierung.

Internetbörsen: Immer wieder Ärger wegen Preiserhöhungen! Preiskalkulationen beinhalten keinen Fairnessfaktor. Nur Scharlatane machen Glauben, man könne sich den globalen Digital-Gewalten entgegenstellen.

Die Post vom 10. Oktober 2019 von mobile.de mit der Betreffzeile „Danke für mehr als 20 Jahre Zusammenarbeit!“ brachte BVfK-Mitglied Markus G. auf die Palme. Dabei klangen die Zeilen von Geschäftsführer Malte Krüger doch so freundlich:

„Sehr geehrter Herr ..., Sie sind jetzt seit mehr als zwanzig Jahren Kunde bei uns – eine lange Strecke, die wir gemeinsam gefahren sind! Für Ihr Vertrauen und Ihre Loyalität möchten wir uns heute ganz herzlich bei Ihnen bedanken. Als kleines Zeichen dafür, wie wichtig Sie uns sind, erhalten Sie heute Ihre ganz persönliche mobile.de Jubiläums-Urkunde. Lassen Sie uns auch die nächsten Jahre weiter gemeinsam Gas geben! Wir tun alles dafür, Sie in Ihrem Geschäft kräftig zu unterstützen und Sie in die Zukunft des Online-Fahrzeughandels zu begleiten. Mit herzlichen Grüßen, Malte Krüger, Geschäftsführer.“

Die Antwort des Händlers folgte prompt:

„Sehr geehrte Damen und Herren, Danke für mehr als 20 Jahre Zusammenarbeit! Danke für ihre Urkunde! Wichtiger wäre mir statt dieser ein fairer Preis für Ihre Dienstleistungen und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, als ständige, existenzbedrohende Preiserhöhungen (sorry: Preisanpassungen). Mein Geschäft wird immer schlechter, unter anderem dadurch, dass wir unverschämte Preise an mobile.de bezahlen!“

In Berlin-Dreilinden rauft man sich mal wieder die Haare: „Warum bekommen immer

nur wir diese aggressiven Reaktionen? Die anderen erhöhen doch auch regelmäßig die Preise, diesmal sogar früher als wir!“

Die Antwort ist schwer zu ergründen. Es hat wohl auch etwas mit verspielter Sympathie zu tun, die das seinerzeit von zwei Gebrauchtwagenhändlern und einigen IT- und Marketing-Spezies in Hamburg gegründete Unternehmen für sich verzeichnen konnte und die Börse zum Synonym für den Kfz-Internetmarktplatz werden ließ.

Denn eins dürfte jedem Unternehmer klar sein: Preiskalkulationen beinhalten keinen Fairnessfaktor – wie sollte das auch gehen? Jeder versucht das Optimum am Markt durchzusetzen, das gilt für Anwälte, die 500,- € je Stunde kassieren, ebenso wie für Autohändler und alle, die an unseren Geschäften partizipieren. Wenn das mal nicht so gut klappt, wie z.B. derzeit bei den Banken, wird denen auch niemand einen Fairnesszuschlag gewähren. Besonders deutlich wird dies übrigens am Beispiel von mobile.de zu deren Gründungszeit im Jahr 1999. Selbst kleine Händler waren es gewohnt, pro Monat bis zu 2.000,- DM für Zeitungswerbung auszugeben – mobile.de verlangte 99,- DM für unbegrenzt viele Fahrzeuge – bundesweit! Die Konsequenzen waren erfreulich und vernichtend gleichzeitig: Gerade die freien Händler sparten bei schnellerem Absatz große Summen und gleichzeitig begann ein großes Zeitungsterben.

So hart das auch klingen mag: Das ist freie Marktwirtschaft mit seinen Facetten. Das Internet sorgt für den zusätzlichen Turbofaktor.

Nur Scharlatane machen Glauben, man könne sich den globalen Digital-Gewalten entgegenstellen.

Sicherlich kann man an vielen Stellschrauben drehen, miteinander reden, juristisch diskutieren und streiten. Am Ende hilft dies jedoch nur wenig, wenn man sich selbst nicht bewegt.

BVfK-Mitglieder sind Teil einer Gemeinschaft, die sich vor fast zwanzig Jahren gegründet hat, um Kräfte und Kompetenzen zu bündeln um seine Mitglieder zukunftsfähig zu machen und mit an den Rahmenbedingungen zu arbeiten – was übrigens bereits zu Beginn zu einer am Ende vor dem OLG-Hamburg siegreichen Auseinandersetzung gegen mobile.de führte.

Das hilft heute keinem mehr weiter. Es gilt Lösungen zu suchen. Das wirksamste Rezept gegen Preiserhöhungen ist die Kündigung. Das jedoch geht nur, wenn es Alternativen gibt. Die findet man nicht nur in München, sondern in Form einer Vielzahl von Maßnahmen, die der BVfK mit dem Arbeitstitel „Unabhängigkeitserklärung“, zu finden in 45 Folgen im Newsletter-Archiv, ständig weiterentwickelt.



20 Jahre BVfK +++ 20 Jahre BVfK +++ 20 Jahre BVfK +++ 20 Jahre BVfK

BVfK-Jubiläumskongress 2. Mai 2020 „Rhein in Flammen“

BVfK: Die führende Stimme des freien Kfz-Handels



BVfK-Digital – IT-Lösungen mit Fokus auf Beschaffung und Verkauf.

Eines der wichtigsten Unterscheidungsmerkmale der IT-Lösungen unter dem Oberbegriff BVfK-Digital ist die gemeinsame Entwicklung in Zusammenarbeit mit BVfK-Händlern. Denn es sind die Autohändler, die durch ihre Erfahrungen aus dem Alltagsgeschäft sagen können, was von einer Software verlangt werden kann, um einen optimalen Nutzen für den Händler bieten zu können.

> **Das Ideen- und Projektplanungsforum.** Dank dieses Online-Forums können Mitglieder ihre Ideen und Verbesserungsvorschläge einbringen und so an der weiteren Entwicklung ihrer IT-Lösungen mitwirken, an der Diskussion aller eingebrachten Vorschläge teilnehmen und die sich daraus ergebenden Lösungen und deren Fortentwicklung bis zur Fertigstellung online verfolgen. Das garantiert bestmögliche Mitbestimmung und Transparenz.

1. Fahrzeugankauf.de – Die BVfK-Ankaufplattform

Mit neuem Domainnamen www.fahrzeugankauf.de punktet die BVfK-Alternative mit dem Anspruch „versprochen-gehalten“ nicht nur im SEO-Segment durch mehr Treffer bei den Suchanfragen von Google & Co, sie punktet auch durch:

> **Eine präzisere Fahrzeugbewertung.** Anders als bei fast allen Portalen zur Fahrzeugbewertung wird der mögliche Ankaufspreis auch unter Berücksichtigung von Zusatzausstattung und Extras, aber auch von Schäden und wertmindernden Faktoren ermittelt. Dabei wird das Ziel verfolgt, dem privaten Verkäufer in einer späteren Ausbaustufe den sicheren und fairen „Verkauf vom Sofa“ zu ermöglichen.

> **Private verkaufen ihr Fahrzeug an Händler, denen sie vertrauen können.** Die Tatsache, dass hinter den BVfK-Händlern ein starker Verband steckt, der sich für einen ausgewogenen Interessenausgleich zwischen Unternehmern und Verbrauchern einsetzt, wird bereits auf der Startseite der Plattform deutlich. Die angeschlossenen Händler sind geprüfte Mitglieder im Bundesverband freier Kfz-Händler. BVfK-Regelwerk, BVfK-Schiedsstelle und BVfK-Vertragsformulare sind Bestandteil eines vertrauenssichernden Konzepts. Somit findet der pri-

vate oder auch gewerbliche Anbieter nicht nur einen, sondern derzeit etwa 800 seriöse Vertragspartner, wenn es um den Verkauf seines Fahrzeugs geht.

> **Der Anspruch:** Den Ankaufspreis auf Grundlage ggf. auch unter Berücksichtigung aller wertbildenden Faktoren zu ermitteln und dann, wenn gewünscht, einen professionellen Ankäufer aus dem Mitgliederkreis des BVfK zu vermitteln, der dann nicht versuchen wird, den Preis mit fadenscheinigen Argumenten zu drücken, sondern nur auf Grundlage konkreter Fakten präzisiert.

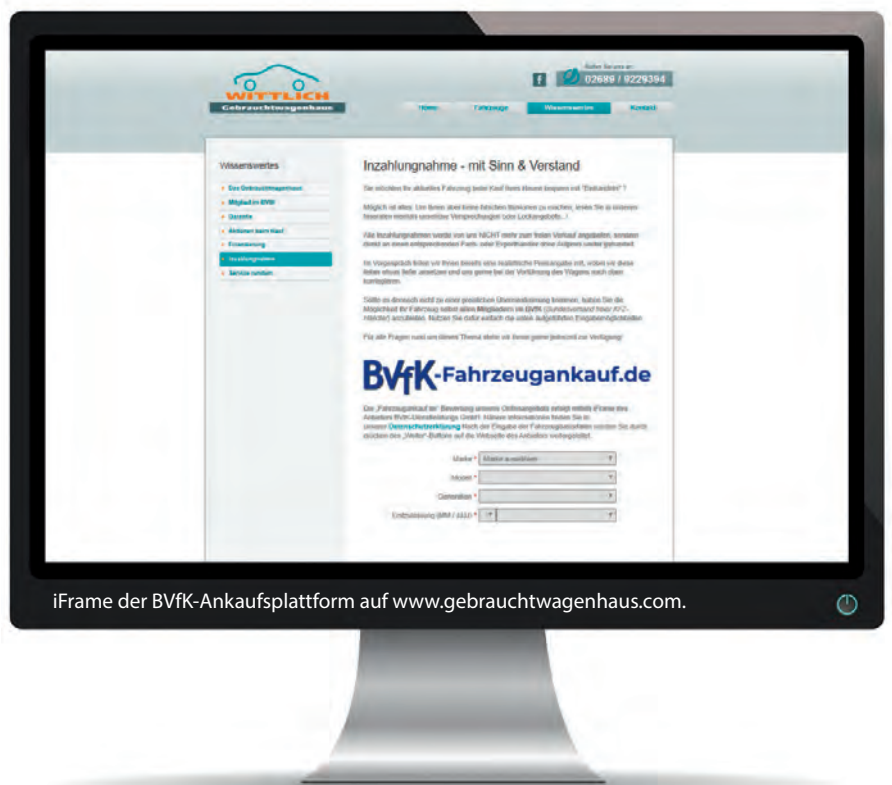
> **Realistische Ankaufpreise.** Neben der regulären Fahrzeugbewertung unter Berücksichtigung von Schäden und Extras gibt es noch eine neu integrierte Gebotsfunktion. Wenn die Wertermittlung bei den potenziellen Aufkäufern auf keine Resonanz stößt, haben diese die Möglichkeit, dem Anbieter ihren möglichen Ankaufspreis für das Fahrzeug per Gebot mitzuteilen.

Der Händler mit dem höchsten Gebot erhält die Kontaktdaten des Anbieters, sofern

dieser zuvor zugestimmt hat, auf der nun aktuellen Grundlage über den Ankauf verhandeln zu wollen. Die enttäuschende Erfahrung, mit einer zu großen Erwartung zum Händler zu fahren und dann unerwartet einen geringeren Preis genannt zu bekommen, bleibt somit aus.

> **Das Versprechen:** Um diese Qualität sicherzustellen, steht Kunden von BVfK-Mitgliedern auch an dieser Stelle die für Verbraucher kostenlose Schiedsstelle des Verbandes zur Verfügung.

> **Perspektive.** Ankauf digital-automatisiert: Dass es der BVfK mit seinem ambitionierten Qualitätsanspruch auch beim Fahrzeugankauf ernst meint, wird an einer in der Entwicklung befindlichen finalen Ausbaustufe des Systems deutlich. Der private Verkäufer soll die Möglichkeit zum sofortigen Vertragsabschluss über die Plattform erhalten. Liegen alle für eine Bewertung relevanten Fahrzeugangaben vor, inklusive Fotos vom Fahrzeug und eventueller Mängel, soll in möglichst kurzer Zeit ein Onlinegutachten des Fahrzeugs erstellt werden. Auf Basis der vorhandenen Angaben und des Gut-



iFrame der BVfK-Ankaufplattform auf www.gebrauchtwagenhaus.com.

achtens erfolgt dann die Kalkulation eines realistischen Ankaufspreises und ein verbindliches Ankaufangebot durch die BVfK-Ankaufsgemeinschaft. Der private Verkäufer kann sofort bestätigen und der Vertrag ist abgeschlossen. Die Abwicklung erfolgt dann über den nächstgelegenen, am System teilnehmenden BVfK-Händler, bzw. derjenige, für den sich der private Verkäufer entscheidet. Dieser vollendet den Ankaufprozess. Er führt eine gründliche Überprüfung des Fahrzeugs und der übermittelten Angaben durch. Ggf. erfolgen berechnete Preiskorrekturen auf Basis normaler Schadenskalkulation. Nun hat der abwickelnde BVfK-Händler den Vorzug, das Fahrzeug zu den vereinbarten Konditionen zuzüglich einer Handling- und Kostenpauschale direkt zu übernehmen. Bleibt diese Möglichkeit ungenutzt, wird das hereingenommene Fahrzeug dem Pool teilnehmender BVfK-Mitglieder zugeführt, die dann durch ein vorrangiges Zugriffsrecht davon profitieren.

Begleitet wird der Hereinnahmeprozess durch ein spezielles Modell zur Einkaufsfinanzierung der BVfK-Bankpartner.

2. Fahrzeugankauf für die eigene Händlerwebseite – mit dem intelligenten iFrame von Fahrzeugankauf.de

BVfK-Mitglieder können die Fahrzeugbeschaffung für sich und die Gemeinschaft über ihre eigene Website organisieren. Dies erfolgt mittels iFrame von Fahrzeugankauf.de, der so programmiert ist, dass der Händler die volle Kontrolle über seine selbst erzeugten Leads hat. Dazu gibt es ein dreistündiges Vorzugsrecht. Erst wenn kein Gebrauch vom direkten Zugriff auf eingehende Angebote gemacht wird, wird dieses allen entsprechend vorgemerkten BVfK-Kollegen übermittelt. Kommt es dann dort zum Kauf, erhält der Händler, über dessen Website der Kontakt hergestellt wurde, eine Provision.

3. Google/SEO-optimiert: Das BVfK-B2C-Plugin ohne „Verlorene Kunden“

Wer seinen bei einer Fahrzeugbörse angebotenen Fahrzeugbestand mittels I-Frame in seine eigene Website einbindet, „verliert“ seinen Kunden, wenn dieser sich auf der externen Plattform noch bei anderen Anbietern umschauen möchte. Die von der BVfK-Digitalabteilung entwickelten Plug-in-Lösung verhindert diesen Effekt, denn es gilt:

„Meine Autos bleiben bei mir!“ So bleibt der selbst erzeugte Traffic auf der eigenen Website und wird nicht zu den Börsen umgeleitet. Gleichzeitig wird die Wahrnehmung und Auffindung der eigenen Angebote bei Google erhöht, indem für Suchmaschinen lesbare Links generiert und dort bequem mit Suchfiltern der eigenen Webseiten angezeigt werden. Jedes Fahrzeug verfügt über eine eigene Detailansicht mit Bildern und Fahrzeugdaten. Inhalte und

DIE MOBILITÄTS-EXPERTEN SEIT 120 JAHREN.



Der AvD ist der traditionsreichste Automobilclub Deutschlands.

Unsere Mitglieder wissen Tradition zu schätzen: Damals wie heute bieten wir eine optimale und individuelle Betreuung jedes einzelnen Mitglieds. Lassen Sie auch Ihre Kunden von 120 Jahren Erfahrung und vielen attraktiven Service- und Vorteilsangeboten rund ums Auto und die Mobilität profitieren. Viele Leistungen zu einem unschlagbaren Preis!

Jetzt informieren und AvD Partner werden: www.avd.de/bvfk

Automobilclub von Deutschland e. V. | 60525 Frankfurt am Main



**Automobilclub
von Deutschland**



Design können natürlich auch ganz individuell auf die Händlerwebseite angepasst werden.

4. Die BVfK-B2B-Plattform.

Eine Lösung, die den Gemeinschaftsgedanken der BVfK-Familie in besonderem Maße umsetzt, ist die B2B-Plattform, denn sie dient ausschließlich dem Fahrzeughandel innerhalb der BVfK-Händlergemeinschaft.

> Mit Importschnittstelle. BVfK-Mitglieder können ihren Bestand ganz oder teilweise mit einer speziell programmierten Importfunktion bequem in die BVfK-B2B-Plattform integrieren. Aktuell funktioniert dies bereits für die Bestände bei Autoscout24. Weitere Schnittstellen befinden sich in der Entwicklung. Durch zusätzliche Bemerkungs- sowie editierbare (individuell kalkulierbare) Preisfelder können B2B- bzw. BVfK-Kollegenangebote individuell kalkuliert und mit wichtigen Informationen versehen werden.

> Marketingtool mit großer Reichweite inklusive: Die BVfK-B2B-Plattform präsentiert sich nicht nur als komfortabler interner Marktplatz, auf dem sich die etwa 800 BVfK-Kollegen permanent über die Angebote ihrer Kollegen informieren können. Sie bietet den BVfK-Mitgliedern zusätzlich die Möglichkeit, ihre Kollegen mittels „BVfK-Kollegenangebote-spezial“ direkt per E-Mail über besondere Highlights und Schnäppchen zu informieren. Auch innerhalb der Plattform fallen die BVfK-Kollegenangebote-spezial direkt ins Auge, denn diese wer-

den zusätzlich mit einem Eyecatcher gekennzeichnet. Diese Leistungen sind größtenteils im BVfK-Mitgliedsbeitrag enthalten.

5. BVfK-Händlerwebseiten > all inclusive

Mit den BVfK-Händlerwebseiten bieten wir unseren Mitgliedern für eine geringe Investition nicht nur eine professionelle Webpräsenz, inklusive Fahrzeugankauf und eigenem Fahrzeugbestand, auch die vollumfängliche Nutzung der BVfK-Plattform wird dem Mitglied mit seiner Beauftragung freigeschaltet. B2B-Pool, Fahrzeugverwaltung, Kollegenangebote und vieles mehr, stehen dem Mitglied mit einer Händlerwebseite des BVfK automatisch zur Verfügung.

> Sorgenfrei. Dabei wird auch mit den BVfK-Händlerwebseiten die Philosophie

umgesetzt, dem Händler wie ein „dritter Mann“ zur Seite zu stehen, so dass er sich um Pflege und Wartung der Seite nicht zu kümmern braucht. Neben Updates und Pflege, wird auf Wunsch auch das Hosting der Seite übernommen.

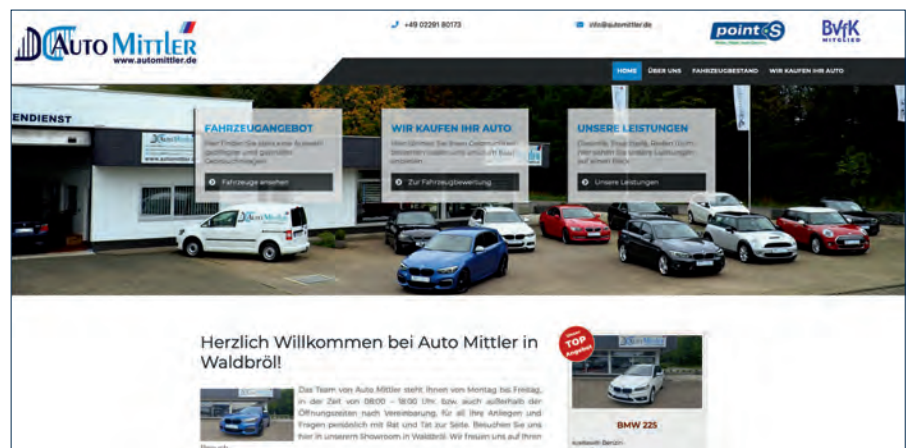
6. BVfK-Autowelt – Die B2C-Autobörse des BVfK

Mit der BVfK-Autowelt wird potenziellen Käufern eines Neu- oder Gebrauchtwagens künftig die Möglichkeit geboten, alle Fahrzeugangebote der BVfK-Händler anzusehen und den Kontakt zu diesen herzustellen. Eine Autobörse exklusiv für BVfK-Mitglieder, ganz ohne konkurrierende Fremdwerbung. Start der BVfK-Autowelt soll Ende 2019 erfolgen.

Last but not least: Fahrzeugverwaltung und Dealer-Management-System (DMS)

Das BVfK-DMS funktioniert bereits in Grundzügen. Viele Funktionen, wie zum Beispiel die Steuerung der Fahrzeugsichtbarkeit oder die Nutzung von nahezu allen BVfK-Verträgen, sind bereits vorhanden und können auch schon genutzt werden. Gegenwärtig in der Entwicklung befinden sich die Exportschnittstellen zu den großen Fahrzeugbörsen, sowie eine Kundenverwaltung. In der Planung ist im Anschluss ein Dokumentenmanagement und viele kleinere nützliche Funktionen, die ein aus allen Modulen bestehendes vollständiges Dealer-Management-System (DMS) ausmachen. Der Anspruch auch hier: professionelle und reibungslose Optimierung möglichst aller Arbeitsprozesse.

digital@bvfk.de





Vier Jahrzehnte mit EU-Neuwagen

Fast 40 Jahre in der Branche verleihen uns einen gewissen Vorsprung und eine tiefgreifende Kenntnis von sowohl Angebot als auch Nachfrage. Wir sind BVfK Partner und - an allen Fronten - ein seriöser Partner für unsere Kunden und Lieferanten.

Jährlich verkaufen wir zwischen 3-4000 fabrikneue und gebrauchte Fahrzeuge an eine breite Auswahl an Märkten wie Deutschland, Frankreich, Schweiz, Belgien, Holland und andere Länder.

Durch laufenden Kontakt zu Kunden, Kollegen und Kooperationspartner in der Branche sichern wir gründliche Kenntnis der aktuellen Marktsituation. Daher bieten wir stets eine angepasste, marktorien-

tierte Auswahl an Bestellfahrzeugen, sowie ein breites Sortiment von Fahrzeugen ab Lager an - Einzelfahrzeuge sowie größere Stückzahlen. Wir legen Wert auf persönliche Beziehungen zu sowohl Kunden als auch Lieferanten und sprechen alle Englisch und Deutsch.

Rufen Sie uns an unter +45 7550 2844 für ein zwangloses Gespräch oder schicken Sie uns einfach eine E-Mail unter mail@pbcartrading.com

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Team von
PB Cartrading ApS



Thomas, Verkauf



Jan, Verkauf



Martin, Verwaltung



Mona, Finanzlage



Heino, Finanzlage

pbcartrading.com

PB Cartrading ApS · Albuen 2A · DK-6000 Kolding · T: +45 7550 2844 · mail@pbcartrading.com

Autrado



AUTOproff
ON THE CAR AND BUS

Kaum hatte der Präsident den EAIVT-Kongress 2019 eröffnet, schmiss die britische Premierministerin das Handtuch.



EAIVT-Podiumsdiskussion 2019 u.a. mit Harry Sanne, Fritz Hackl und Dirk van Meir. (v.l.n.r.)

Kaum hatte der EAIVT-Präsident den internationalen Kongress freier Kfz-Händler aus ganz Europa, dem Nahen Osten und Übersee am 26. Mai 2019 in London eröffnet, schmiss die britische Premierministerin nur wenige Kilometer die Themse aufwärts in der Downing Street Nr. 10 das Handtuch.

Es ist wohl eher unwahrscheinlich, dass so viel geballte Unternehmerkompetenz, die sich in aufgeregten politischen Zeiten diesmal unterhalb der Tower Bridge zu ihrem Jahrestreffen versammelt hatte, der Auslöser für den lange erwarteten Schritt der unerschrockenen und am Ende doch sentimental Lady war.

Denn EAIVT-Präsident Marco Belfanti ist in seiner schweizer Art, seinen großen Verband zu führen ja eher von Zurückhaltung geprägt, als dass er die scharfe Attacke bevorzugt. Dieser Führungsstil, das Verbindende zu suchen und nicht das Entzweigende zu pflegen, dürfte einer der maßgeblichen Gründe für den Erfolg eines Europaverbandes sein, der es wie kein anderer Jahr für Jahr schafft, Hunderte von Autohändlern

auch aus den entferntesten Regionen anzulocken.

Sie treffen sich nicht, um große Autobusiness-Politik zu machen. Daher dürfte Theresa May auch nicht vor ihnen geflohen sein. Sie kommen zusammen, um über das zu reden und auf den Weg zu bringen und zu pflegen, worum es ihnen jeden Tag daheim in ihrem Office geht:

Mit Autos Geld verdienen.

Daher lautete in der traditionellen Podiumsdiskussion des EAIVT-Kongresses auch die Antwort auf die Frage, welche Auswirkungen der Brexit auf den Autohandel haben werde:

„Wir werden auch damit umgehen können, denn freie Kfz-Händler sind flexibel und schnell, wenn es darum geht, sich auf veränderte Märkte und Rahmenbedingungen einzustellen.“

Ein interessanter Einkaufsmarkt findet sich zum Beispiel derzeit in Dubai am Persischen Golf. Hier gibt es das von den Ölscheichs

abgelegte PS-Spielzeug zu attraktiven Preisen. Nicht alle sind in der EU zulassungsfähig und auch nicht immer im bestgepflegten Zustand, doch der Aufwand soll sich lohnen. Das meinte jedenfalls ein Vertreter einer auf entsprechende Transporte spezialisierten Spedition, die sich auch um das bürokratische Drumherum kümmert.

In die umgekehrte Richtung funktioniert derzeit der Autohandel mit Frankreich und der Schweiz. Dort sind neue und junge Fahrzeuge aus Deutschland aktuell sehr begehrt. In der Schweiz müssen sie nicht einmal unbedingt über ein COC-Dokument verfügen.

Resümee der Teilnehmer: Ein gelungener Kongress mit guten Gesprächen und wertvollen Kontakten vor beeindruckender Kulisse.

Der EAIVT-Kongress 2020 findet in Athen statt.

www.eaivt.org

BANK 11



ZIELOPTIMIERTE LÖSUNGEN

DIGITAL UND INNOVATIV.

Bank11 ist die junge, markenunabhängige Autobank, die den mittelständischen Kfz-Handel mit wettbewerbsfähigen Finanzierungs- und Versicherungsdienstleistungen unterstützt. Bank11 bietet dem Handel aber nicht nur günstig kalkulierte Produkte an, sondern gewährleistet auch schnelle und einfache Prozesse. Unsere cleveren digitalen Tools machen es unseren Partnern ganz leicht, ihr Geschäft noch effizienter zu gestalten. Sie sind noch kein Partner von uns? Unser erfahrenes Team freut sich auf Sie! Besuchen Sie uns auf: www.bank11.de/partnerwerden

Gebrauchtwagen AWARD 2019: 3. Platz für Auto Empire.



Das BVfK-Mitglied Auto Empire zählt zu den drei besten Gebrauchtwagenhändlern in Deutschland. Zu diesem Urteil kam eine aus Vertretern des Fachmagazins Gebrauchtwagen Praxis, der Real Garant, der DEKRA und der Santander Bank bestehende Jury, die zuvor bundesweit über 60 Bewerberbetriebe abgeklappert und auf Herz und Nieren überprüft hatte.

Dabei spielten die Präsenz im Internet und vor Ort, die internen Prozesse und Abläufe, eine breit aufgestellte werbliche Präsentation wie auch der wirtschaftliche Erfolg der Unternehmen eine wesentliche Rolle. Gebrauchtwagen Praxis-Chefin Silvia Lulei war bei der Vorstellung und dem Bericht über ihre persönlichen Eindrücke von Auto Empire so begeistert, dass viele Veranstaltungsteilnehmer erwarteten, dass die Brüder Acikgöz aus dem hessischen Butzbach ganz oben auf dem Siegereppchen stehen würden.

**BVfK-Jubiläumskongress
2. Mai 2020
„Rhein in Flammen“**

BVfK-Laudatio Auto Empire: „Ehrlich fährt am längsten!“

Von Ansgar Klein:

*„... Auch im Autohandel kann es klappen: **Ehrlich währt am längsten!** Oder noch passender: **Ehrlich fährt am längsten!**“*

Das ist auch das Motto des BVfK, der Händlervereinigung, die genau solche Kaufleute fördert und konsequenterweise Schummler und Betrüger bekämpft, deren Existenz wir nicht leugnen können.

Auto Empire ist der lebende, ja blühende Beweis dafür, dass BVfK-Grundsätze keine Lippenbekenntnisse sind und es auch wirklich funktioniert, nämlich das, wofür man ja arbeitet und sich auch nicht schämen muss:

Dass am Ende etwas übrigbleibt und davon möglichst viel!

Wie akribisch und detailgenau die drei Brüder ACIKGÖZ bemüht sind, jedes Detailwissen rund um den Kfz-Handel zu verinnerlichen, um sich damit auseinander zu setzen, wurde deutlich, als ich zwei von ihnen erstmals im Jahr 2013 auf dem Petersberg ken-

nen lernen durfte. Sie waren Teilnehmer des Deutschen Autorechtstags, wagten sich selbstbewusst ins Getümmel von Auto-Juristen und scheuten auch nicht davor zurück, den anwesenden Bundesrichtern und Autorechtspäpsten kritische Fragen zu stellen. Die also sogar von guten Autorechtskenntnissen zeugenden Gespräche mit Kuddert und Sükür ACIKGÖZ machten mich so neugierig, dass ich mir das Unternehmen im hessischen Butzbach, dort wo einst Elvis Presley als Soldat sein Unwesen trieb, unbedingt einmal vor Ort ansehen musste und mir wurde klar: Da gibt es nicht nur einen gut gemachten Internetauftritt, sondern ein Unternehmen, wo Schein und Sein übereinstimmen und Auto Empire in vielerlei Hinsicht ein freier Autohandel ist, der Maßstäbe setzt.

Wir leben in einer Zeit großer Dynamik und schnellen Wandels. Wer bremst verliert, wer nicht Gas gibt, auch. Die digitale Auto-Welt steckt voller Gefahren. Das Kfz-Internet war zu Anfang gerade für den freien Autohandel ein großer Segen, zwischenzeitlich droht es eher zum Fluch – zumindest zu einer großen Abhängigkeit – zu führen, denn es wur-

de unverzichtbar und führte zu monopolistischen Entwicklungen bei den Plattformen. Ein Zustand, den besonders freie Händler nicht gewohnt sind. Der BVfK wurde daher nicht nur zum kritischen Begleiter der Börsen, er sucht auch immer nach Alternativen zur Förderung des so dringend nötigen Wettbewerbs. So wurde vor drei Jahren der Grundstein für eine verbandseigene IT-Abteilung gelegt, zu deren Projekt auch die so genannte „Unabhängigkeitserklärung“ zählt, die nach alternativen Werbe-Möglichkeiten sucht, diese fördert oder auch selbst entwickelt. Auto Empire benötigte viele dieser Tipps und Ratschläge nicht, denn auch die Internet-Performance setzt Maßstäbe. Unter www.auto-empire.de finden sich regelmäßig 400-500 reale Angebote junger Gebrauchtwagen, es ist auch viel über eigene Ansprüche einerseits und die teilweise unerfreuliche Wirklichkeit in der übrigen Autowelt andererseits zu lesen. Der BVfK kümmert sich darum, dass das Unerfreuliche weniger wird, denn unseriöse Machenschaften vergiften den Ruf der ganzen Branche. Ich muss an dieser Stelle allerdings auch eingestehen, dass wir immer noch weit

vom Optimum entfernt sind. Dies liegt nicht nur daran, dass wir Wettbewerbshüter nicht immer überall sein können, sondern auch am mangelnden Bewusstsein des Einzelnen darüber, wie groß der ja unsichtbare Schaden ist, der ihm durch fragwürdige Konkurrenten zugefügt wird. Denn anders, als beim Griff des Fremden in die eigene Tasche merkt man nicht, wenn Kunden auf dem Weg ins eigene Geschäft mit Lockvogelangeboten „umgeleitet“ oder entführt werden. Das gilt inzwischen nicht mehr nur beim Verkauf, sondern auch beim Auto-Ankauf. Man merkt auch nicht, wie groß der pauschale Imageschaden ist, der dazu führt, dass immer noch viele Kunden den freien Handel generell meiden. Für korrekte Geschäftspraktiken und fairen Wettbewerb zu sorgen, ist eine der vielen großen Aufgaben des Unternehmerverbandes BVfK. Auf unserer Website findet man eine Online-Beschwerdestelle gegen Internetschummelleien. Die speziell geschulten BVfK-Juristen gehen den Anzeigen konsequent nach. Da diese Aufgabe allerdings kaum allein zu bewältigen ist, sind wir froh über die regelmäßig gute Abstimmung mit ZLW und

Wettbewerbszentrale, die übrigens auch bei der Abwehr missbräuchlicher Abmahnungen funktioniert – die Deutsche Umwelthilfe lässt grüßen. Ich weiß, die Herren Acikgöz wünschten sich noch wirksamere Ergebnisse beim Kampf für fairen Wettbewerb, was hiermit ausdrücklich versprochen ist!

Gleichzeitig möchte ich mich ausdrücklich für dieses kritische Engagement bedanken – ein Engagement, mit dem die Brüder Acikgöz auch jeden Tag in ihrem eigenen Unternehmen nach Verbesserungsmöglichkeiten suchen. Nur so kommt man weiter! Heute feiern wir ihren verdienten Erfolg als Preisträger dieser tollen Auszeichnung. Ich freue mich riesig, Ihnen dazu ganz besonders gratulieren zu dürfen.

Herzlichen Glückwunsch Ihnen und Ihrem Team!

Alles Gute für Ihren Autohandel!

AUTOproff®

ONLINE CAR AUCTIONS

WIR SIND STOLZER PARTNER DES BVFK!

Wenn es um Digitalisierung im B2B Fahrzeughandel geht sind wir der richtige Partner. Das Internet machte den Verkauf von Fahrzeugen einfach. Wir machen ihn sicher. AUTOproff ermöglicht transparente Großhandelsauktionen ohne Aufgeld.

**DIE ERSTEN 5 AUTOHÄUSER DIE MITMACHEN, NUTZEN
AUTOPROFF 3 MONATE KOSTENLOS!**

Probieren Sie uns kostenlos aus, *keine* Bindungsfrist.

Wir freuen uns auf Sie!

Bestnoten für das BRANCHENFORUM von Mister ATZ 2019.

CHEFUMFRAGE:
77,5 % sehen positiv in die Zukunft.



Mr. ATZ-Junior Marius Kaufhold: Kompetent, souverän und sympathisch.

Wer schafft es, mehr freie Kfz-Werkstattinhaber und Kfz-Händler auf eine Bühne zu bringen als Mr. ATZ?

Wer selbst weiß, wie herausfordernd es ist, eine erfolgreiche Veranstaltung zu organisieren, der ist schnell voller Bewunderung, wenn es jemand schafft, regelmäßig über 500 Teilnehmer von der erholsamen Wochenendcouch in die Dortmunder Westfalenhalle zu locken und davon noch über 100 auf die Bühne zu bringen.

Denn wer möchte schon gerne auf das wohlverdiente Wochenende verzichten? Die Ant-

wort lautet: Es sind die Inhaber, Zulieferer und Partner freier Kfz-Werkstätten, die auch im Januar 2019 wieder einmal aus der gesamten Republik angereist waren, um ein spannendes, unterhaltsames, fröhliches und rundherum perfektes Programm zu erleben, bei dem nebenbei auch noch eine Fülle an neuen Informationen und handfester Fortbildung geboten wurde.

Kompliment daher an die Mister-ATZ-Kaufhold-Familie, die etwas aufgebaut hat, das Maßstäbe setzt, die so leicht nicht zu über treffen sind.

Auch die Unternehmer sind zufrieden. Dies ergibt die Mister A.T.Z.-CHEFUMFRAGE 2019: 77,5% sehen positiv in die Zukunft. Im Durchschnitt sind die Betreiber freier Kfz-Werkstätten 49,58 Jahre alt und beschäftigen 7,1 Mitarbeiter. 51,4 % gehören einer Werkstattkette an, 77,5 % sehen positiv oder eher positiv in die Zukunft. Personalmangel (70,1 %), hohe Investitionen (52,3 %) und die Steuerung durch OEM und Versicherungen (48,6 %) machen den Inhabern am meisten Sorgen. 75,7 % sind in den sozialen Netzwerken aktiv.

www.freiewerkstatt.de



Das schafft sonst keiner: Über 100 Auto-Unternehmer auf einer Bühne.

Calmund und Brachat bei der ELN-TAGUNG 2019.

Wer 300 Teilnehmer hinter ihren Autohändler schreibtischen weglocken will, muss schon etwas zu bieten haben. Wie man inzwischen weiß, reichen dafür ein prominenter Automobilwirtschafts-Professor und eine tolle Location alleine nicht aus. Auch wenn Reiner Calmund sicherlich die Attraktion des ersten Tages der großen ELN-Jahrestagung im Borussia-Park in Mönchengladbach war, war für die meisten Teilnehmer klar: Wir investieren zwei Tage unserer wertvollen Arbeitszeit in Erfahrungsaustausch und die Gewinnung neuer wie auch die Pflege bestehender Kontakte, denn davon profitiert mein Geschäft und darum geht es doch am Ende.

Ob es wirklich so kommt, wie Professor Brachat prognostiziert und das Elektroauto die Zukunft der Mobilität bestimmen wird, wird sich zeigen. Fest steht auf jeden Fall, dass die Digitalisierung im freien Autohandel zuneh-



mend unverzichtbar wird und die Optimierung der Systeme die Voraussetzung für eine sichere und erfolgreiche Zukunft ist. ELN ist mit seinen verschiedenen IT-Dienstleistungsangeboten ein Pionier insbesondere im B2B-Neuwagenhandel. Mit Markus Hamacher als neuem Geschäftsführer dürfte

gewährleistet sein, dass die hochgesteckten Zukunftsziele unter anderem bei der Digitalisierung im Mehrmarkenhandel auch erreicht werden.

www.mehrmarkencenter.de

Zwei starke Partner für Ihren Erfolg

Reduzieren Sie die Gewährleistungsansprüche
Ihrer Gebrauchtwagenkäufer auf den
Betrag der Versicherungsprämie

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

Gebrauchtwagengarantie

- Laufzeit 12 oder 24 Monate
- Unabhängig davon, wie viele Kilometer der Kunde
in diesem Zeitraum fährt

Neuwagen-Anschlussgarantie

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

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



„Darf ein Autohersteller freie Händler vom Verkauf ausschließen? Was tun im Abmahnfall?“

Grundsätzlich gilt: Freie Händler dürfen Neuwagen normalerweise nicht an- und verkaufen, sondern nur vermitteln, wobei der Vermittlerstatus nach hiesiger Auffassung auch die von der

EU-Kommission bislang als zulässig angesehene Sonderform der „verkaufenden Vermittlung“ erfasst. Den vollständigen Artikel finden Sie auf Seite 41.

„Die Musterfeststellungsklage: Bleibt der freie Handel verschont?“

Von einer in etwa zwei Jahren zu erwartenden Entscheidung sind Fahrzeughändler nur mittelbar betroffen, denn es geht um die Feststellung rechtswidrigen Verhaltens des Herstellers. Als Mit-

verursacher dürfte der einzelne Händler, erst recht der markenungebundene, ausscheiden. Den vollständigen Artikel finden Sie auf Seite 43.

„Negative Google-Bewertungen: BVfK-Juristen erwirken die Entfernung von 150 Negativ-Bewertungen eines BVfK-Mitglieds.“

Auch wenn die Werbewirkung positiver Kundenmeinungen nicht zu unterschätzen ist, so kann das Gesamtbild schnell durch unberechtigte Negativbewertungen getrübt werden. Diese sind allerdings oftmals unbegründet, enthalten ehrwürdige Aussagen oder wurden von Personen abgegeben, mit denen ein Kunden-

kontakt erst gar nicht zustande gekommen ist. Hinsichtlich solcher Bewertungen besteht in den meisten Fällen ein Anspruch auf Löschung gegenüber dem Betreiber des jeweiligen Bewertungsportals. Den vollständigen Artikel finden Sie auf Seite 48.

„Wann haftet der Händler für Kraftstoff-Mehrverbrauch?“

Grundsätzlich können Mängelrechte des Kunden bestehen, wenn der Kraftstoffverbrauch erheblich von den Werksangaben abweicht. Allerdings muss bei der Bewertung berücksichtigt wer-

den, dass die tatsächlichen Verbrauchswerte regelmäßig deutlich über den offiziellen Herstellerangaben liegen. Handlungsempfehlungen des BVfK finden Sie auf Seite 50.

„Wirksame Vereinbarung eines Bastlerfahrzeugs.“

Ganz nach dem Motto: „Ein Kfz-Händler darf alles verkaufen, er muss es nur richtig beschreiben“. Das LG Nürnberg hält eine handschriftliche Klausel, die transparent und detailliert Schäden

an abgrenzbaren Bauteilen des Fahrzeugs beschreibt, für wirksam. Den vollständigen Artikel zur Entscheidung finden Sie auf Seite 50.

„Stammkunden in der BVfK-Rechtsabteilung: TFSI-Motoren mit erhöhtem Ölverbrauch.“

Eine Haftung für Konstruktionsschwächen des Fahrzeugs empfinden Kfz-Händler als unfair, weil hierfür eigentlich der Hersteller verantwortlich ist. Doch der Händler haftet unabhängig von

seinem Verschulden. Wie sich die Situation in solchen Fällen rechtlich darstellt und wie Sie den Haftungsrisiken begegnen können, lesen Sie auf den Seiten 52 und 53.

„Fahndungseintrag im Ausland = Rechtsmangel?“

Bereits verkaufte Fahrzeuge werden beim Kunden beschlagnahmt oder sichergestellt, weil sich nachträglich herausstellt, dass Ihr Lieferant aus dem EU-Ausland die Fahrzeuge gestohlen

oder unterschlagen hat? Welche Maßnahmen ergriffen werden müssen und wie die Situation rechtlich einzuschätzen ist, erfahren Sie auf Seite 53.

Hyundai-Garantieskandal: Belieferung des freien Handels findet weiterhin statt.

Seit März 2017 hat der Fahrzeughersteller Hyundai seine Garantiebedingungen dahingehend geändert, dass nur noch solche Fahrzeuge über eine Herstellergarantie verfügen sollen, die ursprünglich von einem Hyundai-Vertragshändler an einen Endkunden veräußert wurden. De facto soll damit sämtlichen Fahrzeugen die Herstellergarantie entzogen werden, die ursprünglich von einem freien Händler auf eigene Rechnung gekauft und dann an einen Endkunden weiterveräußert werden. Dies betrifft insbesondere Lagerfahrzeuge, die sich bereits am Betriebsitz des Händlers befinden. Fahrzeuge, die es, wie von Prof. Dr. Artz beim Autorechtstag 2018 festgestellt wurde, im Rahmen eines beabsichtigten selektiven Vertriebssystems eigentlich gar nicht geben dürfte!

Noch immer wenden sich verunsicherte Verbraucher an den BVfK, um zu erfragen, ob das von ihnen ins Auge gefasste oder bereits erworbene Fahrzeuge nun über eine Herstellergarantie verfüge. Zahlreiche vom BVfK teilweise begleitete oder selbst geführte Rechtsstreitigkeiten ranken sich um die mit diesem Themenkomplex verbundenen Rechtsfragen. Beispielsweise fordert Hyundai freie Händler vermehrt zur Abgabe von Unterlassungserklärungen auf, wenn Fahrzeuge ausdrücklich mit Garantie beworben werden. Auch wenn dieses Vorgehen vor dem Landgericht Hamburg in den bislang bekannt gewordenen einstweiligen Verfügungsverfahren bedauerlicherweise von Erfolg gekrönt war, lassen sich oft zahlreiche Argumente finden, die eine andere Entscheidung rechtfertigen würden.

Nicht ganz überraschend daher, dass sich nach den uns zugetragenen Erfahrungen in der Praxis kaum Probleme offenbaren. Hyundai-Importeure stellen gegenüber freien Händlern regelmäßig Garantiebestätigungen aus, die in einer Eintragung der Fahrzeuge im Garantiesystem münden. Die meist einzige Voraussetzung: Die Vorlage eines Endkundenmandats. In Vertragswerkstätten in Auftrag gegebene Reparaturarbeiten werden nach Erfahrungsberichten überwiegend anstandslos durchgeführt. Nur wenige Verweigerungen sind bekannt und für diese Fälle hat Hyundai den sogenannten „CPP (Customer Protection Plan)“ ins Leben gerufen, bei dem der Kunde unter (augenscheinlich optionaler) Abtre-

tung seiner gegenüber dem veräußerten Händler bestehender Ansprüche an Hyundai jedenfalls kulanztweise Garantieleistungen erhält.

Soweit ein knapper Umriss der Situation, die für viele nach wie vor unbefriedigend erscheint, denn im Grunde genommen gibt es nur einen kurzen Zeitraum, in dem die Frage, ob es eine Herstellergarantie gibt oder nicht, ungeklärt ist. De facto dürfte man davon ausgehen können, dass eine Garantie gewährt wird, womit sich das Problem auf die Frage reduziert, ob freie Händler denn angesichts der eingangs erwähnten Beschränkungsklausel mit der Herstellergarantie werben dürfen. Eine juristische Spitzfindigkeit, deren Logik sich den meisten Autohändlern und Verbrauchern nicht erschließt.

Bei der EU-Kommission reagiert man auf die Thematik eher zögerlich. Man scheint dort tendenziell Verständnis für das vermeintliche Bemühen des Herstellers zu haben, sein Vertriebssystem geschlossen zu halten. Das ebenfalls vom BVfK angerufene Bundeskartellamt reagierte mit weniger Wohlwollen gegenüber Hyundai. Hier dürfte eher mit einer behördlichen Prüfung zu rechnen sein. Ansatzpunkt für eine solche könnte beispielsweise der vom BVfK entwickelte Begriff des „verkaufenden Vermittlers“ sein, welcher in Übereinstimmung mit Äußerungen der EU-Kommission Neufahrzeuge kurzfristig auf eigene Rechnung erwerben darf, ohne dass er seinen Vermittlerstatus und die Fahrzeuge damit die Garantie verlieren. Ausdrücklich ausgenommen von der Garantiebeschränkungsklausel sollen laut Hyundai nämlich Fahrzeuge sein, die von einem freien Händler im Wege der Vermittlung veräußert werden, wobei Hyundai die Vermittlung anders definiert als der BVfK, der sich auf besagte Äußerungen der EU-Kommission stützt.

In einem kürzlich vom BVfK begleiteten Fall hatte Hyundai bereits signalisiert, sich einer gemeinsamen Diskussion nicht zu verschließen. Es wird sich zeigen bzw. ist im Einzelfall zu prüfen, ob dieser Dialog der zielführendere Weg zur Vermeidung kostspieliger und langandauernder Gerichtsverfahren mit ungewissem Ausgang sein wird.

ressort-marktbehinderung@bvfk.de



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

Sie kommen aus dem Nichts, doch es scheint, als wären sie immer schon da gewesen.

Sie kommen aus dem Nichts, doch es scheint, als wären sie immer schon da gewesen. Der Internetauftritt wirkt professionell, das Fahrzeugangebot ist attraktiv und im oberen Preissegment.

„Wir sind erfahrene, motivierte Fachkräfte aus der Automobilbranche, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, jeden Kunden mit einem Lächeln davon zu schicken. Wir sind ein junges, motiviertes und dynamisches Team aus Verkäufern, Projektmanagern und Sachbearbeitern, die einen perfekten Workflow gefunden haben, um Käufern ihr Traumauto mit so wenig Aufwand wie möglich zu ermöglichen.“ An anderer Stelle heißt es: „... seit 1998 beschäftigen wir uns mit Fahrzeugen der Extraklasse ...“

Das passt! Denkt der Kunde, der schon lange nach einem BMW X3 der aktuellen Baureihe sucht. Auch Autoscout24 meint, dass der SUV für 40.900,- € ein Superschnäppchen (TOP ANGEBOT) ist. Die Kontaktaufnahme ist erfolgreich, der Ansprechpartner wirkt wie erwartet professionell und engagiert.

Doch plötzlich wird die Vorfreude getrübt, denn es sollen 40 % Anzahlung geleistet werden.

Der BVfK wird eingeschaltet und der kritische Blick der BVfK-Spezialisten offenbart



Überraschendes: Die seit 1998 mit Autos „Beschäftigten“ haben sich erst kurz vor Erscheinung des Angebotes bei mobile.de registrieren lassen. Der Name des Geschäftsführers im Impressum ist unvollständig. Die Ermittlungen bringen nicht nur den vollständigen Namen ans Licht, sondern auch sein Alter und die Erkenntnis: Der kann sich vor 21 Jahren kaum mit „Fahrzeugen der Extraklasse“ beschäftigt haben, denn da lag er noch in den Windeln und das wohl in seiner Heimat Kroatien, wo er sich auch die größte Zeit seines bisherigen Lebens aufgehalten haben dürfte.

Denn in der Gründungsurkunde der GmbH heißt es unter anderem: *„... der Erschienenen zu 1) ist nach der Überzeugung des Notars der deutschen Sprache nicht hinreichend kundig. Er spricht kroatisch. Der Notar zog deshalb die Erschienenen zu 2) als Dolmetscherin hinzu ...“*

Es dürfte feststehen: Hier häufen sich Indizien, die den Verdacht auf mehr, als nur Zweifeltiges aufkommen lassen. Es wäre nicht

der erste Fall, wo Anzahlungen für immer verloren sind.

Es gilt daher, an die immer noch aktuelle Regel zu erinnern:

Begehrte Ware zu ungewöhnlich niedrigen Preisen in Verbindung mit der Forderung nach ungesicherter Vorkasse sollten die Alarmglocken läuten lassen, insbesondere, wenn sie von bisher in der Branche Unbekannten angeboten wird.

Mag das Bedürfnis nach einem richtig guten Geschäft nach längerer Durststrecke auch noch so groß sein, die Argumentationsvielfalt und Eloquenz des in diesem Fall deutschstämmigen Verkaufleiters noch so überzeugend, es gibt eigentlich keine Gründe für ungesicherter Anzahlungen, die sich nicht durch entsprechende Sicherungsmaßnahmen beseitigen lassen.

Es bieten sich u.a. zwei Systeme an:

Die BVfK-Treuhandlösung und die modernen, digitalen Bezahlp Prozesse des BVfK-Partners www.bezahl.de.

Die BVfK-Treuhandlösung wird von der BVfK-Rechtsabteilung begleitet. Diese kontrolliert die vertragliche Vereinbarung und prüft die Abwicklung, die auch über mehrere Stationen erfolgen kann, falls der Anbieter nur Zwischenhändler ist.

Bezahl.de ist eine interessante, professionelle, schnelle, günstige und BAFIN-kontrollierte Digital-Alternative, die ebenfalls dem beiderseitigen Sicherheitsbedürfnis, also auch dem des Anbieters dient.

Als die Überführungskosten explodierten.

Alle obligatorischen Preisbestandteile gehören in den Angebotspreis.

Wer sich für einen Kühlschrank interessiert, der 500 € kosten soll, würde sich wundern, wenn plötzlich weitere 50 € für den Transport – nicht zum Kunden, sondern zu dem Geschäft, wo sich die Ware bereits befindet, anfallen würden.

Anders im Neuwagenhandel, denn auf die unverbindliche Preisempfehlung in den Prospekten der Hersteller kommen die Überführungskosten noch oben drauf.

Dementsprechend gestalteten im aufkommenden Internetzeitalter auch der überwiegende Teil freier Neuwagenanbieter ihre Werbung. Das ging so lange gut, bis plötzlich die Überführungskosten explodierten und die Angebotspreise in gleichem Maße sanken. Letzteres, um im Internet vorne zu sein, Ersteres, um gleichzeitig keine Ertragseinbußen hinnehmen zu müssen.

Jetzt wurde jedem ordentlichen Kaufmann bewusst: So geht es nicht! Und so machten sich die Verbände auf den Weg, diese Missstände abzustellen. In der Betrachtung und im Ziel war man sich einig, in der Methode

weniger. Der BVfK plädierte dafür, den Handel zunächst einmal aufzuklären und „abzuholen“, ein kleinerer Verband, der mangels eigener juristisch-personeller Ausstattung einem fragwürdigen Anwalt in die Hände fiel, ging einen radikaleren Weg. Mittels Anwalts schickte man im Namen eines ambitionierten EU-Importeurs eine Salve von Abmahnungen durch die Republik, die sowohl von überzogenen Gebührenrechnungen begleitet waren, wie man auch sorgsam darauf achtete, die Mitglieder des eigenen Verbandes zu verschonen.

So fragwürdig diese Episode auch war, so ist es doch den mit entsprechender juristischer Kompetenz ausgestatteten Verbänden letztendlich gelungen, sich der Problematik nachhaltig zu widmen. Daher kann man bei den Händlern als bekannt voraussetzen, was inzwischen sogar der EuGH und jüngst auch das OLG-Köln (s.a.S. 42) entschieden hat:

Alle obligatorischen Preisbestandteile, insbesondere die Überführungskosten, gehören in den Angebotspreis.

Seit einiger Zeit beobachtet der BVfK nun eine Zunahme von Verstößen gegen dieses End-

preisgebot und musste jüngst sogar mit Erstaunen feststellen, dass bei denjenigen, die sich dafür eingesetzt hatten, die „Unsitte des Preisstrippings“ zu beenden, offensichtlich andere Maßstäbe gelten. Dieser Rückschluss drängt sich jedenfalls auf, wenn es heißt:

„Bis zu 42,58 % Nachlass inkl. Überführungskosten“, um dann beim Weiterklicken zu erfahren, dass für den obligatorischen Transport vom Hersteller zum Händler weitere 630 € zusätzlich verlangt werden, was den Rabatt schmälert und den zunächst plakatierten Preis entsprechend verteuert.

Ein anderer Parallelimporteur bietet an:

„Seat Ibiza 1,0 Reference“ incl. Klimaanlage zum Gesamtpreispreis von 11.090,- €. Im weiteren Angebotstext werden dann weitere 790,- € für die Kältemaschine gefordert.

Die BVfK-Juristen haben sich auch um diese Fälle, die über die Beschwerdestelle gegen Internetschummler gemeldet wurden, gekümmert.

<https://www.bvfk.de/verbraucher/unserioese-angebote-melden/>

BVfK-Jahresumfrage des Freien Kfz-Handels 2019

Besseres Geschäftsklima, zurückhaltende Erwartungen.

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

Hier die Ergebnisse in Kurzform. Die detaillierten Umfrageergebnisse finden Sie online unter www.bvfk.de/umfrageergebnisse

Der Geschäftsverlauf entwickelte sich besser, als erwartet. 38,89% der Befragten gaben an, dass sich das Geschäft besser entwickelt hat, 27,78 % meinten, es sei gleichbleibend und 33,33 % beobachten eine schlechtere Geschäftsentwicklung.

Die Prognose für die nächsten 6 Monate fällt durchwachsen aus. Wie auch schon im letzten Jahr, erwarten 22,22 % (Vorjahr 22,34 %) ein besseres Geschäft, 58,33% sehen die Situation eher gleichbleibend (Vorjahr 55,32 %) und 19,44 % glauben, dass es schlechter laufen wird (Vorjahr 22,34 %).

Als Gründe für die Situation und Prognose wurden, wie auch schon im letzten Jahr, hauptsächlich die unklare Dieselsituation im Zusammenhang mit Fahrverboten und die daraus resultierende Verunsicherung genannt.

Verschiebungen im Kfz-Internet.

Bei den Werbeausgaben lässt sich eine leichte Verschiebung erkennen. Sie verteilen sich zu 29,97 % bei AutoScout24 und 28,58 % bei mobile.de, 26,86 % des Werbebudgets werden für die eigene Website ausgegeben, 14,39 % für sonstige, wie etwa Tageszeitungen oder Newsletter. Hieran wird deutlich, dass sich die Ausgaben für die Plattformen verringert haben und die Händler ihr Werbebudget zu Gunsten sonstiger Medien erhöhten. Im Vorjahr verteilten sich die Werbeausgaben noch zu je 31,75 % auf AutoScout und Mobile, 24,87 % für die eigene Website und lediglich 11,64 % für sonstige Medien.

Die Präsenz in sozialen Netzwerken hat im Vergleich zum Vorjahr zugenommen: 43,18% nutzen Facebook – im letzten Jahr waren es noch 38,10%. Instagram gewinnt mittlerweile mehr an Bedeutung mit 13,64 %, Twitter nutzen lediglich 6,82 % und sonstige Social Media werden mit 2,27 % genutzt. Somit nutzt die Mehrheit mittlerweile Social Media-Kanäle, 34,09 % nutzen keine sozialen Netzwerke (Vorjahr 51,43 %) Den sich daraus ergebenden Erfolg bewerten die Händler zu 53,13 % als nicht messbar, 18,75 % als mäßig und 28,13 % als gut.

Das Thema Preisbewertungen ist weiterhin heiß diskutiert und sorgt für Aufregung. Wir fragten die Händler nach ihren Erfahrungen und Prognosen mit dieser Einrichtung. Lediglich 14,60 % sehen in Preisbewertungen eine wichtige, objektive Entscheidungshilfe, 35,04 % sind der Meinung, die Ergebnisse seien nicht objektiv und würden den Markt verzerren, 50,36 % fordern, Preisbewertungen eine einheitliche und transparente Systematik zugrunde zu legen.

Anders ist dies bei dem Thema Händlerbewertungen, hiermit machten 66 % der Befragten positive Erfahrungen und lediglich 34 % negative. Auf die Frage, wie die Händler die Objektivität der unterschiedlichen Bewertungssysteme einschätzen, wurden die Noten wie folgt vergeben: AutoScout24 erhielt die Durchschnittsnote 3, mobile.de erhielt eine 3, die Google-Bewertungen erhielten die Note 2.

Probleme und besondere Herausforderungen.

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

Mit 72,73 % dominiert bei dieser Frage nach wie vor das Gewährleistungsrecht, 27,27 % sehen sich mit besonderen Schwierigkeiten bei Nettowarenlieferungen konfrontiert. Über Abmahnungen ärgerten sich im vergangenen Jahr 17,14 % der Händler.

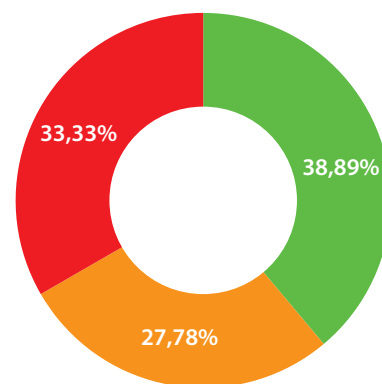
Internetverseuchung ist nur noch bei 18,87 % der Befragten ein großes Thema. Dabei ärgern sich besonders: 7,55 % über Export/Nettopreise, 9,43 % über falsche Angaben zur Erstzulassung, 18,87 % über falsche Preisangaben, 11,32 % über falsche Rabatte, 16,98 % über Küchentischhändler.

Zu den großen Branchenthemen zählen mit 17,55 % Marktbehinderung beim EU-Neuwagenverkauf, für 13,77 % der Befragten stellte die Hyundai-Garantieproblematik dabei ein besonderes Problem dar.

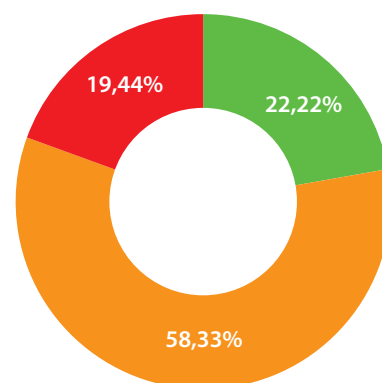
Die detaillierten Umfrageergebnisse finden Sie online unter:

www.bvfk.de/umfrageergebnisse

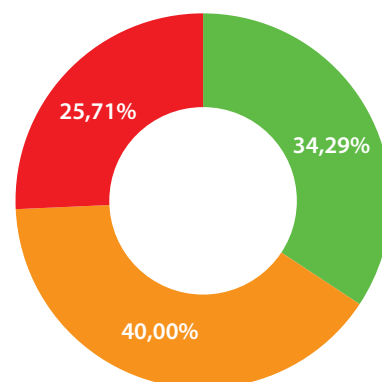
Wie entwickelt sich Ihr Geschäft im Vergleich zu 2018?



Wie prognostizieren Sie die nächsten 6 Monate?



Wie haben sich die Preise zuletzt entwickelt?



■ besser
■ gleich bleibend
■ schlechter

BVfK-Jubiläumskongress
2. Mai 2020
„Rhein in Flammen“

Autozentrum Monheim eröffnet neues Büro und Ausstellungsgebäude.



Nach langer Planungsphase hat das BVfK-Mitglied Autozentrum Monheim, Herr Fabio Cianciano sein neues Büro- und Verwaltungsgebäude in Angriff nehmen können. Die Bauarbeiten begannen im Frühjahr und werden planungsgemäß bis Ende Oktober fertig gestellt werden können.

Neben dem neuen Gebäude entstehen zwei große Hallen, wo gleichzeitig die zahlreichen Arbeiten im Dienstleistungsbereich, die das Autozentrum Monheim anbietet, durchgeführt werden können.

„Wir sind froh, den komplett neu gestaltenden Betrieb in Kürze unseren Kunden vorstellen zu kön-

nen“, so Cianciano. „Wir haben hier jetzt ständig ca. 100 Fahrzeuge vor Ort stehen um unseren Interessenten eine möglichst breite Palette an Fahrzeugen anzubieten. Für die positive Firmenentwicklung wurden durch unser neues Zentrum die Weichen gestellt. Unser Augenmerk liegt in Zukunft bei hochwertigen und exklusiven Sportwagen.

Auch im Versicherungsbereich stand der BVfK uns zur Seite.

Durch den Einsatz der BVfK Autohauspolice konnten wir uns für die beste Lösung für unser Autohaus entscheiden.“

www.autozentrum-monheim.de

Markeli Automobile bietet das Besondere.

Seit mehr als 35 Jahren bietet das Autohaus Markeli in Valley bei München Fahrzeuge der Spitzenklasse, vorwiegend Luxusfahrzeuge der Marke Daimler Benz an.

Hannelore Markeli und Markus Schneider machten den Namen „Markeli Automobile“ in München und weit darüber hinaus zum Begriff.

Das Autohaus Markeli gehört zu den BVfK-Mitgliedern der ersten Stunde. „Heu-

te sind es die regelmäßigen wöchentlichen Informationen, die uns beim BVfK besonders interessieren und Trends und Bewegungen im Markt erkennen lassen“, so Mitinhaber Markus Schneider.

Das Autohaus Markeli ist bei zufriedenen Kunden in allen Teilen der Welt Inbegriff für Qualität und Zuverlässigkeit beim Autokauf.

www.markeli-automobile.de



Kamux führt seine Expansion in Deutschland fort – Der 7. Showroom wird in Kaltenkirchen eröffnet.

Kamux, eine auf den Gebrauchtwagenverkauf spezialisierte Handelskette, setzt sein starkes Wachstum fort. Mit der Eröffnung eines neuen Standortes in Kaltenkirchen im zweiten Quartal 2020 baut Kamux seine Aktivitäten in Deutschland weiter aus.

Unsere Präsenz in der Region Hamburg wird gestärkt

„Der Showroom in Kaltenkirchen befindet sich nördlich von Hamburg und ist in einer 30-minütigen Autofahrt vom Showroom in Hamburg Nedderfeld aus erreichbar. Durch unsere Expansion werden wir zunehmend zu einem bedeutenden Player im deutschen Gebrauchtwagenhandel. Kürzlich wurden bereits unsere Showrooms in Heide und Stade erfolgreich eröffnet“, sagt Oliver Michels, Geschäftsführer von Kamux Deutschland. Kaltenkirchen ist ein lebhaftes und wachsendes regionales Zentrum mit ca. 23.000 Einwohnern. Der Kamux Showroom wird sich direkt



neben einem großen Einkaufszentrum im Kisdorfer Weg 32 befinden – im selben Gebäude wie die Firma MEGA Bike.

Showrooms and digitale Präsenz ergeben einen guten Service

„Seit Beginn kombiniert das Geschäftsmodell von Kamux den traditionellen Kundenservice vor Ort mit einer starken digitalen

Präsenz. Dadurch ermöglichen wir unseren Kunden ein großes standortübergreifendes Angebot im Internet. Das Showroom Netzwerk ist für uns genauso wichtig wie die Customer Journey im Internet. Diese Kombination hilft uns dabei, einen guten Kundenservice zu bieten“, sagt Olli Kilpi, Director of International Business.

Kamux stellt neue Mitarbeiter ein

„Kamux besitzt ein einzigartiges Trainingsprogramm, das neuen Mitarbeitern ermöglicht, den Job zu erlernen und die eigenen Fähigkeiten im Kundenservice auszubauen. Wir werden im Herbst 2019 mit dem Aufbau des Verkaufsteams beginnen. Die richtige Einstellung ist entscheidend, daher sind Vorerfahrungen im Autohandel nicht zwingend erforderlich“, sagt Oliver Michels, Geschäftsführer von Kamux Deutschland.

www.kamux.de

BVfK-IAA-Händlerabend 2019: „Wie gut geht es Ihrem Autohandel?“

Wie gewohnt traf sich am IAA-Eröffnungstag eine bunt-illustre Runde zum Branchentalk. Diesmal mit besonders frischen Eindrücken von einer IAA, die wohl wie keine andere sein dürfte. Doch der streckenweise in den deutlich reduzierten Messehallen zu findende Trübsinn fand sich bei den angereisten BVfK-Mitgliedern, den BVfK-Gremienvertretern wie auch den Gewerbetägern nicht wieder. Auf die Frage nach dem geschäftlichen Wohlergehen gab es sorgenvolle, wie positive Antworten. „Es war noch nie so einfach, mit Autos gutes Geld zu verdienen“, meinte ein BVfK-Händler aus Monheim zum Erstaunen Anderer, die derzeit eher ermüdet sind von immer anspruchsvoller werdenden Kunden und der größer werdenden Schaar digitaler Dienstleister, die am Ertragskuchen doch zunehmend intensiv knabbern.

Diese konnten sich dann auch direkt der Diskussion stellen, wie auch deutlich machen, wie so manche, kaum zu vermeidende Entwicklung für den freien Kfz-Handel positiv genutzt werden kann.



Und so war man sich einig, dass Digitalisierung zwar nicht der Heilsbringer ist, man jedoch ohne intelligente Lösungen den Anforderungen der Zukunft kaum gewachsen sein dürfte.

Genau dort jedoch liegt die Crux, denn vielfach treffen die IT-Angebote der Dienstleister die Bedürfnisse der freien Händler nur unzureichend. Die Schnittmenge könnte deutlich größer sein. Doch wo liegen die Bedürfnisse der freien Händler, bei denen Kaufverträge stellenweise noch auf Durchschreibesätzen per Hand schreiben? Letztendlich müssen sich alle bewegen.

Wie sieht der freie Händler der Zukunft aus und wie lässt sich das digitale Umfeld am besten gestalten, damit man nicht zwischen den mächtigen Konzernen zerrieben wird?

Drüber war man sich in Bad Homburg einig: Eine Aufgabe, die niemand allein schafft.



Da war es gut, anregend, erfrischend und fruchtbar, dass auch bedeutende Player der Einladung des BVfK gefolgt waren. Vertreter der Unternehmen Gebrauchtwagenheld GmbH (www.autengo.com), Autoscout24 GmbH (www.autoscout24.de), S&S Internet Systeme GmbH (www.eln.de), AllCarDealers GmbH (www.acd-mobil.de), MISTER A.T.Z. GmbH (www.misteratz.de) und NX Technologies GmbH (www.bezahl.de) gewährten offene Einblicke in Projekte, Pläne, Strategien und Wahrnehmungen und zeigten Interesse an gemeinsamen übergreifenden Lösungen.

Als Ansatz dafür präsentierte der BVfK den Entwicklungsstand der eigenen IT-Projekte, die man gemeinsam mit leistungsfähigen Partnern zu einem vollständigen und leistungsfähigen Digital-Haus für freie Kfz-Händler entwickeln möchte.

Die BVfK-Autohauspolice

Bedarfsgerechter Rundumschutz exklusiv für BVfK-Mitglieder

Solidargemeinschaft, die sich auszahlt



Ein durchdachtes Sicherheitspaket für Ihr Autohaus!

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

Vorteile:

- Entschädigung bis 10 Millionen Euro (Betriebsunterbrechungs- und Sachversicherung)
- Selbstbeteiligungen frei wählbar 500 € / 1.000 € / 2.500 € / 5.000 €
- Einfache, zeitsparende Handhabung
- Überzeugender Entschädigungsumfang
- Günstiger Beitrag

Optionale Bausteine:

- Kraftfahrtversicherung
- Hakenlastversicherung
- Fahrzeuge mit „schwarzen Kennzeichen“
- Absicherung des gewerblichen Abschlepprisikos
- u.v.m.



BVfK-Versicherungsdienst

Ansprechpartner: Wilfried Vasen

E-Mail: autohauspolice@bvfk.de

Internet: www.bvfk-autohauspolice.de

Telefon: 0228-85409-27

Bundesverband freier Kfz-Händler e. V.

Vertreten durch den Geschäftsführenden Vorstand Ansgar Klein
Vereinsregister Bonn VR · 7745 Versicherungsvermittlerregister
D-5BQC-RQQHY-75

Bundeskanzlerplatz/Reuterstr. 241 · 53113 Bonn

Telefon: 0228-854090 · E-Mail: info@bvfk.de · Internet: www.bvfk.de

BVfK

BUNDESVERBAND
FREIER KFZ-HÄNDLER

BVfK
SIEGER

BVfK

BUNDESVERBAND
FREIER KFZ-HÄNDLER

Das sind wir:



Der Bundesverband
freier Kfz-Händler.

BVfK-DIGITAL

Baustein für Baustein zur IT-Optimierung

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



Wir bringen Ihre Geschäfte ins Rollen.

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

Ihre Vorteile als BVfK-Mitglied:

Steigern Sie Ihre Einnahmen:

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

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

Immer informiert über aktuelle politische Rahmenbedingungen:

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

Praktische Hilfe im Alltag durch ganzheitliche Lösungen:

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

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

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

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

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

* Ein betrugssicheres System reduziert die Schadenquote.

** 100% außergerichtlich,

Für nur
1,59€
pro Tag

Das können wir für Sie tun:

10 Gründe für Ihre Mitgliedschaft:

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

Ihr BVfK-Team

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



Ansgar Klein
Geschäftsführender
Vorstand
a.klein@bvfk.de



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



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



Dirk Euskirchen
Garantieabteilung
d.euskirchen@bvfk.de



Wilfried Vasen
Händlerbetreuung
w.vasen@bvfk.de



Sven Allinger
Gesamtorganisation
s.allinger@bvfk.de



Stephanie Pieper
Buchhaltung
s.pieper@bvfk.de



Angelina Eichler
Sekretariat
a.eichler@bvfk.de



Anke Schell
Rechnungswesen
a.schell@bvfk.de



Erwin Gerwing
Buchhaltung
e.gerwing@bvfk.de



Johanna Klein
Aushilfskraft
j.klein@bvfk.de



Henning Kahlenborn
Auszubildender
h.kahlenborn@bvfk.de



Marcel Manthey
IT, Marketing
m.manthey@bvfk.de



Waldemar Trommenschläger
IT Entwickler
w.trommenschlaeger@bvfk.de



Inhaber: Stephan Schroers, 55 Jahre
Standortqualität: Gut
Mitarbeiterzahl: 16
Zahl der Fahrzeuge im Bestand: ca. 60 Fahrzeuge
Verkaufte Fahrzeuge p.a.: 297 in 2018
Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: 3 – 10 Jahre
Schwerpunktmarke/-kategorie: EU-Neuwagen der Marken Hyundai, Toyota, Kia, Dacia, Seat, Nissan
Anteil Neu-/Gebrauchtwagen: 70% Neuwagen, 30% Gebrauchtwagen
Anteil der Vermittlungen/Eigengeschäfte: 100% Eigengeschäft



Anteil Endkunden-/Händlergeschäft: 90%
Ausbildung/Karriere/berufliche Herkunft: Kfz-Mechatroniker, 1988 Kfz-Meisterprüfung

Sie sind seit 2018 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders? Die Informationen über den Newsletter, die Möglichkeit über die B2B Börse Autos zu kaufen, die Rechtsberatung und die Sonderkonditionen über die Kooperationspartner.

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? Im Schnitt 60 Stunden.

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Von meiner Frau, sie macht die Buchhaltung, organisiert Ausstellungen und vieles mehr.

Welches Hobby haben Sie? Motorsport.

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger? Zwischen 20 – 25 Tage.

Was sind Ihre Stärken? Wir sind der klassische Familienbetrieb, hier erhält der Kunde eine persönliche und individuelle Betreuung.

Welche Ziele haben Sie? Das Level was wir erreicht haben zu halten und den Ertrag noch etwas steigern.

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?

- Wie meine Mitarbeiter die Umstellung von einem Toyota + Daihatsu Markenbetrieb auf

einen Mehrmarkenbetrieb geschafft und gemeistert haben.

- 9. Platz beim Deutschen Werkstattpreis 2016
- 2017+2018+2019 Auszeichnung der Auto Bild „Beste Autohändler Deutschlands“ mit einer Kundenbenotung immer besser als 1.9.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf? Ich denke zu oft als Handwerker und nicht als Kaufmann.

Was ist Ihr Wunsch an die Politik? Umweltschutz ist für uns alle sehr wichtig aber es muss nicht immer zu Lasten der Autofahrer gehen. Es muss dringend wieder Ruhe in das Thema Fahrverbote kommen, um die Unsicherheit bei den Autofahrern in den Griff zu bekommen.

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft? Rückkehr zur Menschlichkeit bei Themen wie z.B. Inklusion, Fremdenhass, Gewalt u.v.m.
Schenken Sie uns eine Lebensweisheit! Tue, was sich in deinem Herzen richtig anfühlt, kritisiert wirst du so oder so.



Autohaus Schroers GmbH
 Vorster Str. 372
 41169 Mönchengladbach

Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 66 Neumitglieder!

2 GT Autowelt Bonn
 53227 Bonn
<https://home.mobile.de/AUTOHENNEF#ses>

A.S.H. Automobile GmbH
 22399 Hamburg · www.autosalon-hh.de

AME Autohandel & Reifenservice
 04617 Rositz · www.ameautohandel.de

ATZ Delmenhorst
 27755 Delmenhorst · www.atz-del.de

Auto Georg GmbH
 65205 Wiesbaden-Nordenstadt
www.autogeorg.de

Auto Gruppe Wolf UG (haftungsbeschränkt)
 58638 Iserlohn · www.autogruppe-wolf.de

Auto Hölker GmbH
 48249 Dülmen · www.auto-hoelker.de

Auto Hoppe
 01127 Dresden · www.auto-hoppe.de

Auto Oase Meisterbetrieb
 24941 Flensburg · www.auto-oase.com

Auto Point .nrw
 42329 Wuppertal-Vohwinkel · www.autopoint.nrw

Autogalerie Nord GmbH
 21435 Stelle · www.autogalerie-nord.de

AutoGlobalTrade AG
 CH-8808 Pfäffikon (Schweiz)
www.autoglobaltrade.com

Autohaus Adler
 67549 Worms
<https://home.mobile.de/AUTOHAUSADLER#ses>

Autohaus Bühler e.K.
 77880 Sasbach · www.autohaus-buehler.de

Autohaus F & P Becker
 42275 Wuppertal · www.auto-becker-wuppertal.de

Autohaus Firat GmbH
 74074 Heilbronn · www.autohaus-firat.de

Autohaus Hirsch GmbH
 74523 Schwäbisch Hall · www.autohaus-hirsch.de

Autohaus Kudrass e.K.
 53797 Lohmar · www.autohaus-kudrass.de

Autohaus Mühlthal
 64367 Mühlthal · www.autohausmerz.de

Autohaus Prewing
 12351 Berlin · www.autohaus-prewing.de

Autohaus Schobert KG
 35216 Biedenkopf · www.schobert.top

Autoinsel Köln
 50858 Köln
<https://home.mobile.de/AutoinselKoeln>

Wir begrüßen 66 Neumitglieder!

Autoinsel-Duisburg

47228 Duisburg · www.autoinsel-duisburg.de

automobil outlet-center24 GmbH

61137 Schöneck · www.outlet-center24.de

Automobile Wentland

64380 Roßdorf · www.automobile-wentland.eu

Autoscheune Gerlach e.K.

18276 Badendiek/Gutow · www.autoscheune.de

Autozentrum Monheim e.K.

40789 Monheim am Rhein
www.autozentrum-monheim.de

Banu Olgun & Sezgin Olgun GbR

41469 Neuss · www.dad-mobile.de

BB-Autowelt GbR

72336 Balingen · www.bb-autowelt.de

BEETHOVEN-CARS

42655 Solingen · <http://www.beethovencars.de>

Carconnex NV

BE-3300 Tienen (Belgien) · www.carconnex.be

Cardex Autoteile & Zubehör OHG

42275 Wuppertal · www.cardex-autoteile.de

Caremotions Eugen Kowaljew

52477 Alsdorf · www.caremotions.de

Darbas GmbH

37539 Bad Grund
<https://home.mobile.de/DARBASKSIBIUG#ses>

dbLux automobile

54595 Prüm · www.dbLux-automobile.de

EC-EUROPE CARS GmbH & Co. KG

48529 Nordhorn · www.europe-cars.eu

EU Neuwagen Darmstadt

64380 Roßdorf · www.eu-neuwagen-darmstadt.de

EUROCOC spol. s.r.o.

SL- 85101 Bratislava (Slowakei) · www.eurococ.eu

Fahrzeughandel Deinert

19288 Groß Laasch
www.fahrzeughandel-deinert.de

FMGservice Fred Purser

29223 Celle
<https://home.mobile.de/FMGSERVICE#ses>

Gebrauchtwagenmarkt Hamburg

22149 Hamburg
www.gebrauchtwagenmarkt-hamburg.de

Herz Automobile

53757 Sankt Augustin · www.herz-automobile.de

I&G Automobile Lüdenscheid

58511 Lüdenscheid
<https://home.mobile.de/IGAUTOMOBILELUEDENSCHEID#ses>

Weiderauto S.L.

BVfK Mitglied



Inhaber: 2 Gesellschafter:

Oliver Dudzik, 41 Jahre
Thomas Weider, 42 Jahre

Standortqualität: Tarragona Spanien,
Großhandel, enger Kontakt zu Vermietfirmen
und Herstellern

Mitarbeiterzahl:

5 Mitarbeiter

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:

Knapp 200

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:

1.800-2.100

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: 16 Monate

Schwerpunktmarke/-kategorie: Klein- und
Mittelklasswagen der VAG Marken, Opel,
Toyota, Ford, Fiat, Mazda, Hyundai, Smart

Anteil Neu-/Gebrauchtwagen:

Neuwagen ca. 5%

Anteil der Vermittlungen/Eigengeschäfte:

100% Eigengeschäft

Anteil Endkunden-/Händlergeschäft:

Händlergeschäft 100%

Ausbildung/Karriere/berufliche Herkunft:

Thomas Weider: Betriebswirt & Fahrzeuggutachter, Wirtschaftsstudium in Deutschland und England, im Automobilgeschäft seit mehr als 20 Jahren tätig

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?
Ca. 45 Stunden.

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Meine Frau Denise leitet die Buchhaltung und die administrativen Abläufe in der Firma. Sie hält mir den Rücken frei.

Welches Hobby haben Sie? Ich genieße sehr die Zeit mit meiner Frau und unseren beiden Töchtern. Hierzu zählen vorrangig Kurztrips, das Treffen mit befreundeten Familien, das Skifahren und das Segeln. Leider komme ich viel zu selten zum Lesen.

Was sind Ihre Stärken? Konzentration auf langfristige Kunden-, Lieferanten und Speditionsbeziehungen, Vermarktung unserer Produkte in 12 Ländern, kleine Kostenstruktur.

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz? Wir haben ein tolles Team, bei dem alle mit anpacken. Ausserdem generieren wir ca. 25% unseres Umsatzes mit Kunden, die uns bereits seit 15 Jahren oder noch länger kennen. Mittlerweile ist es einfacher geworden einen Neukunden von der Bezahlung per Vorkasse zu überzeugen, da wir uns besonders in Deutschland einen vertrauten Namen erarbeitet haben. Es gibt

hier in Spanien keine zweite Firma, die mit einem breitgefächerten Modell- und Fahrzeugangebot seit fast 20 Jahren am Markt ist. Unser Fokus liegt mit ca. 60% des Gesamtumsatzes bei unseren deutschen Kunden.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf? Auf der einen Seite die digitale Ausrichtung für das kommende Jahrzehnt. Andererseits müssen wir versuchen unsere Kunden noch enger an uns zu binden, hier haben wir aufgrund unserer geringen Mitarbeiterzahl noch Verbesserungspotential welches wir nicht ganz ausschöpfen.

Was ist Ihr Wunsch an die Politik? Ich würde mir von der Politik wünschen, dass die gewählten Volksvertreter ihren Bürgern dienen und parallel verantwortungsvoller mit der Verteilung des Geldes umgehen. Bei Nichteinhaltung sollten hier auf allen Ebenen strengere Regeln gelten.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Das Glück ist eine Konsequenz unserer Freiheit. Und die Freiheit verdanken wir unserem Mut.



Weiderauto S.L.
Calle Credit 1, 3º 2ª
43700 El Vendrell
Spanien



Inhaber:
Sasa Markovic, 46 Jahre und
Alexander Mitrovic, 33 Jahre

Standortqualität:
Gut

Mitarbeiterzahl:
5

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:
50-70

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:
ca. 500

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:
5 Jahre

Schwerpunktmarke/-kategorie:
Audi, Mercedes, VW

Anteil Neu-/Gebrauchtwagen:
5% / 95%

Anteil der Vermittlungen/Eigengeschäfte:
5% / 95%

Anteil Endkunden-/Händlergeschäft:
80% / 20%

Ausbildung/Karriere/berufliche Herkunft:
Ausgebildeter Kaufmann, Generationen (Familie) in der Automobilbranche

Sie sind seit 2015 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?
Das Logo gibt dem Kunden Vertrauen.

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?
45-55 Stunden

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt?
Frau von Sasa Markovic

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr oder weniger als 20 Tag?
mehr

Welches Hobby haben Sie?
Natürlich alles, was mit Automobilen zu tun hat und Borussia Mönchengladbach.

Welche Ziele haben Sie?
Unsere Kunden so zufrieden zu stellen, dass wir empfohlen werden.

Was sind Ihre Stärken?
Auch wenn wir nicht das passende Fahrzeug haben, es dem Kunden innerhalb von vier Wochen zu besorgen!

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?
Mittlerweile viel zufriedene Stammkundschaft zu haben und somit ca. 500 Fahrzeuge pro Jahr zu vermarkten.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf?
Überall kann man sich verbessern und jeden Tag etwas Neues dazu lernen.

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?
Alle Menschen zu respektieren und niemanden von oben herab zu behandeln.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!
Geht nicht gibt es nicht!



MG-Fahrzeuge GbR
Aachener Str. 331
41069 Mönchengladbach
www.mg-fahrzeuge.de

Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 66 Neumitglieder!

- JAPS**
53945 Blankenheim · <http://www.japs.de>
- JB Automobile**
74360 Ilsfeld
<http://home.mobile.de/JBAUTOMOBILE#ses>
- Jonen & Schreiber Automobile GbR**
25782 Gaushorn · www.jsautomobile.de
- Jörg Fritsche Automobile**
65207 Wiesbaden · www.jf-auto.de
- K37-Automobile**
38124 Braunschweig · www.k37automobile.de
- LANGERFELDER-AUTOMARKT**
42389 Wuppertal · www.langerfelder-automarkt.de
- MK Autoservice & KFZ-Handel**
42719 Solingen · www.mk-service.net
- Müller Motorcars**
41540 Dormagen · www.mueller-motorcars.com
- Nofer und Berger GbR**
66482 Zweibrücken
<https://home.mobile.de/KlausNoferundChristophBergerGbR>
- PP-Automobile**
59457 Werl · www.pp-automobile-werl.de
- ProfCar Malgorzata Profft**
51145 Köln · www.profcar.com
- Prowag GmbH**
82031 Grünwald · www.prowag.eu
- Reinhardt & Dressman Automobile GmbH**
58091 Hagen · www.r-d-Automobile.de
- Rosengarten Automobile**
21224 Rosengarten
www.rosengarten-automobile.de
- S. Olgun Automobile**
41469 Neuss · www.olgun-automobile.de
- Thomas Becker KFZ-Technik GmbH**
06308 Benndorf · www.beckerauto.de
- Trendy Car Outlet**
86438 Kissing · www.trendy-car-outlet.de
- Unger & Frasch GmbH**
73230 Kirchheim/Teck · www.autounger.com
- YH-Automobile**
65558 Eppenrod · www.yh-automobile.de
- YOU DRIVE S.R.L.**
IT-80035 Nola (Italien) · www.youdrivecars.it
- In letzter Minute:**
- Walz Automobile**
71229 Leonberg · www.auto-walz.com
- Möhring Motors**
12589 Berlin · www.oldtimerinberlin.de
- Autohaus Schmid GmbH**
82362 Weilheim · www.kfzschmid.de

Darf ein Autohersteller freie Händler vom Verkauf ausschließen? Was tun im Abmahnfall?

Hat ein Fahrzeughersteller ein selektives Vertriebssystem etabliert, ist die Aufnahme hieran teilnehmender autorisierter Vertragshändler von der Erfüllung zuvor festgelegter objektiver Kriterien abhängig. Freie Händler dürften Fahrzeuge, die innerhalb eines solchen Netzwerks vertrieben werden, eigentlich nicht beziehen können (so auch Prof. Dr. Artz beim 11. Deutschen Autorechtstag). Nach inzwischen herrschender Meinung muss ein selektives Vertriebssystem allerdings weder gedanklich noch faktisch vollkommen lückenlos geschlossen sein.

Von einer derartigen Veräußerungsbeschränkung nicht erfasst ist die Vermittlung von EU-Neufahrzeugen, wobei der Vermittlerstatus auch auf die von der EU-Kommission bislang als zulässig angesehene Sonderform des „verkaufenden Vermittlers“ auszudehnen sein dürfte. Nach wohl überwiegender Herstellerauffassung unzulässig ist hingegen die Beschaffung der Ware auf Vorrat, um diese dann ohne vorheriges Endkundenmandat an Endkunden zu veräußern.

Grenzen eines selektiven Vertriebssystems

Große Stückzahlen der in den deutschen Markt eingeführten EU-Fahrzeuge werden nach hiesiger Kenntnis mit Tageszulassungen und meist ohne Haltefristvereinbarung verkauft. Nicht wenige Hersteller, die augenscheinlich ein geschlossenes Netzwerk betreiben, scheinen den Neuwagenvertrieb über den freien Handel somit zu tolerieren oder sogar gezielt zu fördern. Befürchtete Umsatzeinbußen dürften hierfür mitursächlich sein.

Ob dieses Verhalten mit den strengen Vorgaben eines selektiven Vertriebssystems zu vereinbaren ist, darf und sollte gründlich hinterfragt werden. Sobald der Hersteller sich jedoch rechtlicher Maßnahmen gegen freie Händler bedient, meist in Form von Abmahnungen, rückt die Frage nach der Geschlossenheit vorerst in den Hintergrund.

Aus welchen Gründen darf der Hersteller abmahnen?

Zu differenzieren ist zwischen markenrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Ansprüchen. Etwaige Markenrechte sind mit (erstmaligem) Inverkehrbringen der Fahrzeuge durch den Hersteller oder seine Vertreter in den EU-Raum „erschöpft“ (sog. Erschöpfungsgrundsatz). Aus markenrechtlicher Sicht können nur dann Probleme entstehen, wenn Fahrzeuge ursprünglich nicht für den EU-Markt bestimmt waren, bzw. erstmalig außerhalb der EU in den Handel gebracht und dann über freie Händler in die EU importiert wurden.

Wettbewerbsrechtliche Ansprüche kommen wiederum nur in Betracht, wenn ein freier Händler Vertragshändler gezielt zum Vertrags-

bruch verleitet (sogenannter „Schleichbezug“). In einem solchen Fall ist der in das Vertriebssystem eindringende Händler ggf. verpflichtet, Lieferanten und Absatzzahlen offenzulegen.

Keine Rechtsverletzung liegt vor, wenn ein freier Händler den Vertragsbruch eines Vertragshändlers gegenüber dem Hersteller lediglich ausnützt. Der Hersteller muss mittels geeigneter Sanktionsmaßnahmen selbst dafür Sorge tragen, dass sein Vertriebssystem geschlossen bleibt. Wenn schon das Ausnutzen der Belieferung durch den Vertragshändler nicht zu beanstanden ist, dürfte dies erst recht für den Bezug von unbeteiligten Dritten gelten.

Das sollten Sie prüfen

1. Zunächst ist der Vertriebsweg bzw. die Herkunft des Fahrzeugs zu prüfen. Handelt es sich um Fahrzeuge, die der Hersteller willentlich erstmalig in den EU-Raum eingeführt hat? Dann kann in der Regel nur eine bewusste Verleitung zum Vertragsbruch zu Unterlassungsansprüchen führen.

2. Entscheidend ist außerdem, auf welchem Weg die Fahrzeuge zum Endkunden gelangen. Die ordnungsgemäße Vermittlung mit Endkundenmandat kann vom Hersteller nicht untersagt werden. Uneinigkeit besteht jedoch hinsichtlich der Definition des Vermittlerbegriffs. Der BVfK vertritt in Übereinstimmung mit der EU-Kommission die Auffassung, dass innerhalb der Vermittlerrolle auch der (kurzzeitige) Erwerb des Fahrzeugs auf eigene Rechnung zulässig ist. Dies müsste eigentlich auch für am Hof befindliche Fahrzeuge gelten, wenn diese lediglich „in Kommission“ veräußert werden.

Festzustellen ist, dass Wirklichkeit und Rechtslage im freien Neuwagengeschäft nicht nur auseinanderdriften, sondern in einigen wichtigen Punkten, an denen der BVfK arbeitet, noch präzisiert werden müssen. Daher dürfte derzeit nur die „klassische“ EU-Vermittlung (Endkundenmandat/Vermittlungsvertrag/Kaufvertrag zwischen dem Endkunden und Verkäufer) vollkommen rechtssicher sein.

Wenn Sie (verkaufend-)vermittelnd tätig sind, erwecken Sie keinesfalls den Eindruck, Vertragshändler zu sein. Idealerweise findet sich in Ihrem Werbetext ein Hinweis auf den Vermittlerstatus. **Ganz wichtig:** Lassen Sie sich von Ihrem Kunden vor Vertragsabschluss ein „Endkundenmandat“ unterschreiben!

Nehmen Sie Abmahnungen immer ernst, holen Sie rechtlichen Rat ein und reagieren Sie fristgemäß. Wenn Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass Ansprüche begründet sind, kann es opportun sein, der Aufforderung nachzukommen.

FÜR DEN
EINEN IST
ES DER
MOTOR.



Für uns ist
es das Herz.

Unsere besonderen
Leistungen:



Branchenweit
erste qualitative
Schadensteuerung



Instandsetzung trotz
Totalschaden – bis 150 %
des Marktwerts

Jetzt online
Versicherungsprämie
berechnen:

[autosanclassic.de](https://www.autosanclassic.de)



LEIDENSCHAFT VERSICHERT.

autosan
CLASSIC

Ein gutes Jahr DSGVO: Eine Zwischenbilanz.

Die Datenschutzgrundverordnung, kurz DSGVO, gilt seit dem 25.05.2018 und hat seither für einige Aufregung gesorgt. Wir erinnern uns: Im Schatten der großen Datenskandale á la Facebook geht bei so manchem klein- oder mittelständischen Unternehmer unter, dass auch sein Betrieb von der Einführung der DSGVO betroffen sein könnte. Je näher der 25.05.2018 rückt, desto hektischer versucht man an Informationen zu kommen, um sich möglichst DSGVO-konform aufzustellen. Doch was hat sich wirklich geändert? Welche Befürchtungen haben sich bewahrt?

Bußgelder

Der Panikmache mit möglichen Bußgeldern in Millionenhöhe ist schnell der Wind aus den Segeln genommen worden. Die Bußgelder müssen verhältnismäßig sein und dürften in ihrer stärksten Ausprägung ohnehin nur Großkonzerne treffen. In Deutschland wird der Online-Community-Betreiber knuddels.de im Sommer 2018 Opfer eines

Hacker-Angriffs. Unverschlüsselt gespeicherte Zugangsdaten sind dafür verantwortlich, dass Nutzerdaten wie z. B. E-Mail-Adressen, Passwörter und Namen ins Internet gelangen. Das Bußgeld soll zunächst 20.000,- € betragen haben, später jedoch wegen guter Kooperation mit der Datenschutzbehörde reduziert worden sein.

Abmahnungen

Die prognostizierten und unmittelbar nach dem 25.05.2018 propagierten Abmahnwellen haben den BVfK über seine Mitglieder bislang nicht erreicht.

Es gibt jedoch bereits erste Urteile dazu, ob neben den klageberechtigten Wettbewerbs- und Verbraucherverbänden auch Konkurrenten wegen vermeintlicher Datenschutzverstöße abmahnen dürfen. Die Rechtsprechung zeigt sich uneinheitlich. Letztlich wird die Frage womöglich bald gesetzlich geregelt. Ein bereits eingebrachtes „Anti-Abmahn-Gesetz“ soll Abmahnungen wegen DSGVO-Verstößen generell verbieten.

Fazit

„Viel Lärm um Nichts“ wäre wahrscheinlich zu weit gegriffen, aber die DSGVO hat bisher glücklicherweise zu weniger Problemen geführt als möglicherweise befürchtet. Es bleibt abzuwarten, ob die Datenschutzbehörden zukünftig verstärkt kontrollieren werden. Ein gesetzlich verankertes Abmahnverbot für Konkurrenten bei DSGVO-Verstößen, sofern sie unerheblich sind und nicht in den Wettbewerb eingreifen, würden wir jedenfalls begrüßen.



Werbung mit Umweltprämien – Auf den Endpreis kommt es an.

Auch wenn sie so manchem Anbieter von Gebrauchtfahrzeugen ein Dorn im Auge sind: Kaufpreisvergünstigungen für die Inzahlungnahme bzw. Verschrottung alter Diesel-Fahrzeuge erfreuen sich bei Autokäufern nach wie vor großer Beliebtheit. Nicht immer werden solche „Umweltprämien“ aber richtig beworben. In letzter Zeit häufig festzustellen, wird der für die Inzahlungnahme des Altfahrzeugs abgezogene Betrag bereits in den beworbenen Endpreis einkalkuliert. Der erhoffte Vorteil: Durch den günstigen Endpreis landet man im Ranking gängiger Kfz-Börsen bei Sortierung nach dem günstigsten Preis an der Spitze. So stellt der angesprochene Kaufinteressent hinterher meist enttäuscht fest, dass der Fahrzeugpreis ohne die Erfüllung der Voraussetzungen der Prämie deutlich teurer ausfällt.

Man spricht von sogenannter „Blickfangwerbung“, bei der laut BGH (Az. I ZR 53/16) ein

aufklärender Hinweis in unmittelbarer räumlicher Nähe zum Blickfang erfolgen muss, um eine Verbraucherirreführung zu vermeiden. Auf Nummer sicher geht man, wenn man den für jedermann geltenden Kaufpreis bewirbt und im Verlauf der Anzeige dann unter bestimmten Voraussetzungen erzielbare Rabatte anbietet, insbesondere, wenn der Käufer sich möglicherweise selbst um den Erhalt der Prämie kümmern muss, der Verkäufer also nicht die Abwicklung übernimmt. Aus Sicht des BVfK lässt sich nur so eine Beeinflussung des Preisrankings vermeiden. Der Großteil der potenziellen Käufer wird die Voraussetzungen für den Erhalt der Prämie auch gar nicht erfüllen, sodass der durch den reduzierten Endpreis angesprochene Kundenkreis eher klein sein dürfte.

Wirbt man dennoch mit dem um die Prämie reduzierten Preis, so ist bereits in der Angebotsüberschrift deutlich darauf hinzuweisen,

dass der Preis um die Höhe der Verschrottungs-/Inzahlungnahmeprämie vermindert ist. Außerdem sind die Voraussetzungen des Prämienhalts vollständig schon an der Stelle unmittelbar wahrnehmbar anzugeben, an der der Käufer erstmalig auf den Preis aufmerksam wird. Ein Sternchen-Hinweis sollte vermieden werden. Es ist zudem darauf hinzuweisen, ob es sich um eine staatlich geförderte oder vom Händler/Hersteller gewährte Prämie handelt.

Der BVfK konnte durch entsprechende gerichtliche und außergerichtliche Maßnahmen bereits dazu beitragen, dass derartige Werbung erheblich eingedämmt und ein Bewusstsein dafür geschaffen wird, welche Nachteile Händlerkollegen durch diese unlauteren Praktiken erleiden.

Die Musterfeststellungsklage: **Bleibt der freie Handel verschont?**



Inzwischen hat die mündliche Verhandlung der gegen den Fahrzeughersteller VW gerichteten Musterfeststellungsklage, welcher sich rund 470.000 Fahrzeugkäufer angeschlossen haben, begonnen. Ziel der Klage ist die Feststellung, dass VW die Käufer von vom Abgasskandal betroffener Fahrzeuge „vorsätzlich sittenwidrig geschädigt“ hat, was zu im Anschluss individuell durchzusetzenden Schadensersatzansprüchen der Käufer von Fahrzeugen der Marken VW, Audi, Seat und Skoda mit Dieselmotoren des Typs EA 189 führen würde.

Warum wurde die Musterfeststellungsklage eingeführt?

Mit Schaffung der gesetzlichen Voraussetzungen sollte es einer Vielzahl von Betroffenen möglich gemacht werden, kollektiv die gleichen Interessen zu verfolgen und dabei möglichst aufwands- und risikoschonend vorzugehen. (Mit-)Auslöser dürfte sicherlich der Abgasskandal gewesen sein, der das Bedürfnis nach einer solchen Klageart aufgrund der flächendeckenden Betroffenheit deutlich gesteigert haben dürfte.

Wer kann eine solche Klage einreichen?

Die Klagebefugnis, d.h. die Befugnis einen Anspruch gerichtlich geltend zu machen, ist auf qualifizierte Verbraucherschutzverbände beschränkt. Ausschließlich diese Verbände können dann stellvertretend für die angeschlossenen Verbraucher einen Mus-

terprozess mit dem Ziel führen, eine Grundsatzentscheidung bei dem zuständigen Oberlandesgericht herbeizuführen. Das Verfahren findet allerdings nur dann statt, wenn sich innerhalb von zwei Monaten nach öffentlicher Bekanntmachung beim Bundesamt für Justiz mindestens 50 Betroffene im dafür vorgesehenen Klageregister registrieren.

Handelt es sich um eine Sammelklage?

Bei der Musterfeststellungsklage handelt es sich entgegen der weit verbreiteten Meinung nicht um eine Sammelklage, wie sie aus den USA bekannt ist. Dort können Gerichte zwar Unternehmen verurteilen, an eine unbestimmte Vielzahl von Personen Entschädigungen zu zahlen. Ein solches Szenario ist aber auch durch die Einführung einer Musterfeststellungsklage in Deutschland nicht vorgesehen. Denn die Musterfeststellungsklage ist, wie der Name schon sagt, auf Feststellung eines bestimmten Sachverhalts ausgestaltet worden und nicht als Leistungsklage. Verbraucher müssten – nach einem für sie positiven Musterfeststellungsurteil – im Anschluss daran trotzdem noch eigene Klage einreichen, um ihre Ansprüche durchzusetzen.

Wie ist die Prognose (für den freien Handel)?

Das im Falle der Musterfeststellungsklage gegen VW zuständige OLG Braunschweig

wies bereits in einem Beschluss aus Juli 2019 darauf hin, dass sich die Musterfeststellungsklage nicht auf die Feststellung von Ansprüchen erstrecken sollte. Das eigentliche Klageziel, nämlich die Bestätigung von Schadensersatzansprüchen, dürfte damit eventuell schon gar nicht erreichbar sein. Außerdem birgt diese Art der Klage auch ein nicht zu unterschätzendes Gefahrenpotenzial: Sollte festgestellt werden, dass keine unzulässige Abschaltvorrichtung verbaut wurde, wäre dies für alle Kläger gleichermaßen bindend. Eine derzeitige Tendenz des Gerichts ist noch nicht abzusehen.

Von einer in etwa zwei Jahren zu erwartenden Entscheidung sind Fahrzeughändler nur mittelbar betroffen, denn es geht, wie dargestellt, um die Feststellung rechtswidrigen Verhaltens des Herstellers. Als Mitverursacher dürfte der einzelne Händler, erst recht der markenungebundene, ausscheiden. Gleichwohl liegt auf der Hand, dass eine zulasten von VW ergehende Entscheidung auch Auswirkungen auf die Einzelfallrechtsprechung haben dürfte.

**BVfK-Jubiläumskongress
2. Mai 2020
„Rhein in Flammen“**

12. Deutscher Autorechtstag

Der DEUTSCHE AUTORECHTSTAG widmete sich auch im 12. Jahr seines Bestehens wieder aktuellen und brisanten Autorechtsthemen. Die hochkarätigen Referenten beeindruckten das Fachpublikum mit fundierten Informationen, neuen Perspektiven und teilweise richtungweisenden Schlussfolgerungen.

Abgasskandal im 5. Jahr – Fahrverbote gegen Autofahrer. Klagewelle gegen Autohersteller.

Freie Fahrt nur noch für betuchte Bürger – oder erreicht die Bundesregierung ihr verkündetes Ziel, Fahrverbote gänzlich zu verhindern?

Rechtsanwalt Ulrich Küppers beleuchtete anschaulich die uneinheitliche und die Autofahrer bezüglich der in Frage gestellten uneingeschränkten Auto-Mobilität verunsichernde Gesamtsituation. Der Referent lieferte eine kritische Analyse bisher ergangener Entscheidungen und wagte einen eher pessimistischen Ausblick auf die weitere Entwicklung von Diesel-Fahrverboten, den er mit fundiert recherchierten Zahlen und Fakten zu belegen wusste. Gleichzeitig forderte er eine Optimierung der Messmethoden zur Ermittlung von Abgaswerten und prangerte die diesbezüglichen Missstände an.

Wohin fährt der Diesel?

Diese Frage vorangestellt lieferte der ADAC-Syndikusanwalt Alexander Sievers einen Überblick über die Entwicklung der „Diesel-Rechtsprechung“. Zum Erstaunen des Auditoriums berichtete der Referent in Bezug auf den Fahrzeughersteller VW von mehr als 50.000 Gerichtsverfahren, von denen erst 14.000 abgeschlossen seien. Unter Einbeziehung der noch nicht gerichtsanhängigen Verfahren seien derzeit mindestens 150.000 rechtliche Auseinandersetzungen im Zusammenhang mit dem Dieselskandal



600er Mercedes beim 12. Deutschen Autorechtstag.

bekannt. Zudem würden viele Gerichte „kurzen Prozess“ machen, statt Ursachenforschung und Aufklärung zu betreiben. Die Bilanz der bisher rechtskräftig ergangenen Urteile ist lt. Sievers im Verhältnis Hersteller/Händler zu klagenden Autobesitzern nahezu ausgewogen und damit ebenso uneinheitlich wie widersprüchlich.

Podiumsdiskussion „Wege aus der Dieselkrise“

In der nachfolgenden Podiumsdiskussion unter dem Titel „Wege aus der Dieselkrise“ diskutierten Vertreter der Automobil- und Verbraucherverbände, der Hersteller sowie der Rechtswissenschaft lebhaft ihre jeweiligen Standpunkte und Forderungen. So nahmen neben Vertretern der Veranstalterriege, Christian Reinicke, Rechtsanwalt und Notar, Generalsyndikus des ADAC e.V., sowie Ansgar Klein, geschäftsführender Vorstand des BVFK e.V., Dr. Ing Wulf-Peter Schmidt, Manager der Ford Werke GmbH, und Dipl. Ing. Klaus Ridder, Verband der Motorjournalisten, an der Podiumsdiskussion teil. Dabei trat die Vielschichtigkeit des

Problems in aller Deutlichkeit hervor. Während der Vertreter der Automobilindustrie um verloren gegangenes Vertrauen warb, wurde deutlich, dass eine der Ursachen der Probleme in den zu früh zu weit abgesenkten Grenzwerten bestand. Ansgar Klein: „Man hätte in Brüssel weniger Energie in die „Öffnung des Thermofensters“ und mehr in die Diskussion um realisierbare Grenzwerte stecken müssen.“

Mit großer Spannung war der Vortrag des Vertreters des VIII. Zivilsenats des BGH Dr. Ralph Büniger, insbesondere hinsichtlich der Begründung des Hinweisbeschlusses zur Dieselpolitik vom 8. Januar 2019 (VIII ZR 225/17) erwartet worden.

Im traditionellen Bericht dieses für den Autokauf zuständigen BGH-Senats über die aktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zum Autokauf und Autoleasing erfuhren die Teilnehmer von der Fortentwicklung der Rechtsprechung zum „Montagsauto“ wie auch von einer grundlegenden Entscheidung zu einer zentralen, bisher höchstrichterlich nicht geklärten Rechtsfrage im Zusammenhang mit dem Sachmängelgewährleistungsanspruch des Käufers eines Neuwagens auf (Ersatz-)Lieferung eines mangelfreien Fahrzeugs. In der vorgelegten Entscheidung ging es um einen verfrühten Warnhinweis auf eine angeblich überhitzte Kupplung. Obwohl der Kunde zunächst informiert wurde, dass der Warnhinweis zu ignorieren sei, erkannte der BGH hier eine Mangelhaftigkeit bei Übergabe.

Schnell entbrannte dann eine kontroverse Diskussion um die Frage, ob ein Sachmangel alleine durch die Gefahr der Betriebsuntersagung durch das Kraftfahrtbundesamt begründet werden kann, wie der BGH in seinem kürzlich ergangenen Hinweisbe-



Der Deutsche Autorechtstag: In 12 Jahren zur etablierten Institution.

schluss vom 8. Januar 2019 (VIII ZR 225/17) durchblicken ließ. Nachdem Dr. Bünger die Rechtsgrundlagen hinter der Auffassung des Senats, zu denen auch die Möglichkeit einer Ersatzlieferung beim Neuwagenkauf im Falle eines inzwischen erfolgten Modellwechsels zählt, umfassend dargestellt hatte, zeigten sich viele Veranstaltungsteilnehmer auch ob der Tatsache erstaunt, dass bereits die lediglich potentielle Gefahr einer Betriebsuntersagung einen Mangel begründen soll. Aus dem Publikum kam die

Frage nach den Folgen einer solch weitreichenden Mangeldefinition auf.

Unzulässige Abschaltvorrichtungen sind so oder so ein Mangel!

Dr. Christoph Eggert, Vors. Richter am OLG Düsseldorf a.D., ließ es sich daraufhin nicht nehmen, auf die Konsequenzen einzugehen, die sich aus dem Hinweisbeschluss des BGH vom 08. Januar 2019 auf die laufenden Direkt-, Muster- und sonstigen Kundenklagen gegen VW und andere Herstel-

ler wie auch den Handel ergeben. Seiner Ansicht nach seien die Auswirkungen des Beschlusses in Bezug auf das Vorliegen eines Sachmangels aber überschaubar, da der BGH zwar einen ungewöhnlichen Begründungsansatz wähle, eine unzulässige Abschaltvorrichtungen jedoch so oder so ein Mangel bleibe. Eine erneut rege Diskussion rund um den Hinweisbeschluss, insbesondere hinsichtlich der Frage der Ersatzlieferung, blieb verständlicherweise dennoch nicht aus.

Defekt, Mangel, Mangelsymptom; Beweis und Beweislast.

Im Referat von Dr. Eggert, auch Mitherausgeber des Standardkommentars „Der Autokauf“ erfuhren die Teilnehmer von wichtigen Änderungen zu Gunsten des Verbrauchers. Hierzu zähle u.a. eine deutliche Herabsetzung der Anforderungen an die Darlegungs- und Beweislast des Käufers. So greife die Beweislastumkehr des § 477 bereits dann, wenn dem Käufer der Nachweis gelinge, dass sich innerhalb von 6 Monaten ein mangelhafter Zustand gezeigt hat, der – unterstellt, er hätte seine Ursache in einem dem Verkäufer zuzurechnenden Umstand – dessen Haftung begründen würde. Vermutungsbegründend seien unspezif-



Podiumsdiskussion zu den Wegen aus der Dieselkrise

Das schlanke Autohaus

Experten treffen 24/7.

Impulse fürs Ohr. Jetzt Reinhören.

gtue.de/podcast

GTÜ
PODCAST

Wie können Prozesse effizienter und auch digitaler werden? Das sind die Themen beim **GTÜ Podcast** „Das schlanke Autohaus“. Einfach mal Reinhören, was Experten aus der Branche dazu sagen. Der GTÜ Podcast erscheint regelmäßig mit neuen Folgen auf **Spotify, Apple Podcasts und Google Podcasts**. Wer führen will, muss hören.

GTÜ. Die Dienstleistungs-Unternehmer.

sche Symptome, die keinen Rückschluss auf einen Mangel zulassen, jedenfalls nicht. Die Fragestellung, ob nicht die Gefahr bestehe, dass bereits durch die Begriffswahl „Mangel“ häufig die Frage, ob es sich bei manchem Defekt eines Gebrauchtwagens nicht um eine übliche Erscheinung, vorentschieden sei, konnte das Publikum mit dem Referenten diskutieren.

„Was bleibt vom allgemeinen Persönlichkeitsrecht?“

Mit Einführung der DSGVO hat das Thema Datenschutz eine neue Sensibilitätsstufe erreicht. Prof. Dr. Georg Borges nahm dies unter anderem zum Anlass, auf die Frage der Zulässigkeit von Dashcam-Videoaufnahmen einzugehen. Zentraler Gegenstand seiner Ausführungen war in diesem Zusammenhang die umstrittene Frage, ob ein Datenschutzverstoß auch ein Beweisverwertungsverbot der Aufzeichnungen zur Folge hat. Ein Überblick über die datenschutzrechtliche Rechtfertigung von Kameraaufnahmen bei manueller Nutzung sowie bei der automatischen Übertragung durch autonome Fahrzeuge rundete den spannenden und zukunftssträchtigen Vortrag ab.

Für viel Diskussionsstoff sorgt die erstmals zu Beginn des Jahres in Hannover eingeführte streckenbasierte Geschwindigkeitsüberwachung („Section Control“), bei der die Durchschnittsgeschwindigkeit des Fahrzeugs über einen längeren Streckenabschnitt gemessen wird. Prof. Dr. Michael Brenner bewertete die verfassungsrechtliche Zulässigkeit des Messsystems und ging dabei insbesondere auf die Auffassung des VG Hannover ein, welches derzeit weder auf Bundes- noch auf Landesebene eine Ermächtigungsgrundlage erkennen könne, so Brenner.

Abmahngefahr führt zu Umdenken.

Abmahnungsmissbrauch scheint seit Jahren ein zunehmendes Ärgernis für Verbraucher und Unternehmen zu werden. Die ge-

genwärtige Rechtslage ermöglicht fragwürdigen Abmahnvereinen und Anwaltskanzleien hohe Einnahmen, während das ursprüngliche Ziel, der Erhalt eines fairen Wettbewerbs, in den Hintergrund rückt. Dem möchte die Bundesregierung nun mit einem neuen Gesetz zur Bekämpfung von Abmahnmissbrauch entgegenreten, dessen Entwurf von Rechtsanwalt Rolf Becker vorgestellt wurde. Nachdem er eine umfassende Übersicht über die bisherige Entwicklung und die Abmahngründe lieferte, ging er auf die maßgeblichen Änderungen des Entwurfs ein, mit dem die Anforderungen an wettbewerbsrechtliche Abmahnungen erhöht und die Missbrauchsgefahr somit eingedämmt werden soll. Gewinnorientierte Abmahnvereine sollen es zukünftig schwerer haben, Ansprüche durchzusetzen. So sollen beispielsweise finanzielle Anreize verringert werden, höhere inhaltliche Anforderungen an Abmahnungen gestellt und ein eigener Missbrauchs-Paragraph geschaffen werden. Becker sah neben den Vorteilen allerdings auch die Gefahr, dass das Instrument der Abmahnung in seiner beabsichtigten Wirkung geschwächt werde.

Kommt die nächste Schuldrechtsreform?

Eine Erleichterung der kaufrechtlichen Anspruchsdurchsetzung haben Verbraucher nach einer geplanten Reform des EU-Warenhandels zu erwarten, wie Prof. Dr. Markus Artz im Rahmen seines Vortrags über die nächste EU-seitig geplante Schuldrechtsreform in Aussicht stellte. Neben Neuregelungen bezüglich der Bereitstellung digitaler Inhalte soll auch eine neue Richtlinie über den Warenhandel eingeführt werden. Diese rücke die Stärkung der Verbraucherrechte in den Vordergrund, was sich unter anderem an einer beabsichtigten Verlängerung der Beweislastumkehr auf 12 Monate sowie die Frage der Gewährleistungsfrist für kontinuierlich geleistete digitale Inhalte zeige aus Sicht des Kfz-Handels ließen sich dem Richtlinienentwurf auch unternehmerfreundliche Regelungen ent-

nehmen, wie beispielsweise die Verpflichtung des Käufers, Vertragswidrigkeiten gegenüber dem Verkäufer innerhalb von zwei Monaten anzuzeigen.

Die beim letztjährigen Autorechtstag zum Erstaunen vieler Veranstaltungsteilnehmer erstmalig aufgezeigte „Ferenschild“-Entscheidung des EuGH (nur die Haftungs-, nicht jedoch die Verjährungsfrist kann individuell geregelt werden) führte zu kontroversen Diskussionen der Fachjuristen, was Wolfgang Ball, Vors. Richter am Bundesgerichtshof a.D., zum Anlass nahm, sich den Konsequenzen dieses für viele überraschenden Urteils zu widmen. Insbesondere ging er auf den Handlungsbedarf bei bestehenden Verträgen ein, erörterte die Auswirkungen einer richtlinienkonformen Rechtsfortbildung und sprach Handlungsempfehlungen aus, die auch den Formulierungsvorschlag einer nach seiner Auffassung praktikablen AGB-Klausel beinhalteten.

Mangel bleibt Mangel – Aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats zum Verkehrsrecht:

Unter anderem stellte Thomas Offenloch, Richter beim VI. Zivilsenat des BGH, am Beispiel des Unfalls eines Motorroller, den zwei Jugendliche zuvor entwendet hatten, einen Fall mit der Frage vor, ob der Halter des Motorrollers, bzw. seine Versicherung, oder einer der Diebe, die den Unfall verursacht hatten, den in Folge des Unfalls entstandenen Schaden zu tragen hätten.

Rechtsanwalt Dr. Kurt Reinking lieferte eine eindrucksvolle Momentaufnahme vom Wandel der deutschen Automobilindustrie und den damit verbundenen Herausforderungen. Außerdem berichtete er über aktuelle Ereignisse und Entwicklungen im Verkehrs- und Autorecht.

Leasing-interessierten Juristen bot die Fachanwältin Eva Hettwer einen umfassenden Überblick über die aktuellen Rechtsfragen zum Autoleasing. Sie behandelte u.a. As-



Ulrich Dilchert



Marcus Gülpen



Thomas Offenloch



Ulrich Küppers



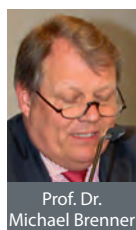
Dr. Kurt Reinking



Prof. Dr. Ansgar Staudinger



Prof. Dr. Markus Artz



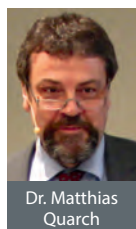
Prof. Dr. Michael Brenner



Rolf Becker



Alexander Sievers



Dr. Matthias Quarch



Wolfgang Ball



Dr. Christoph Eggert



Dr. Ralph Büniger



Elmar Fuchs



Eva Hettwer



Prof. Dr. Georg Borges

pekte der Rechtsfolgen des Widerrufs, der Problematik des Andienungsvertrages und lieferte wertvolle Hinweise zur Vertragsgestaltung.

„Wir leben vom Automobil!“

Elmar Fuchs, Rechtsanwalt und Geschäftsführer des Bundesverbands der freiberuflichen und unabhängigen Sachverständigen für das Kraftfahrzeugwesen e.V. (BVSK), betrachtete in seinem Referat engagiert die Rolle des Sachverständigen im Lichte der Rechtsprechung. Fuchs äußerte sich zur Problematik der Irreführungsgefahr, wenn ein Kraftfahrzeugsachverständiger auf Geschäftspapieren im Zusammenhang mit seiner Berufsbezeichnung darauf hinweist, dass er von seinem Berufsverband als Sachverständiger anerkannt sei. Resümierend betonte er, dass die gesamte Volkswirtschaft auf das Automobil ausgerichtet sei, welches „die Perspektiven von Millionen Menschen“ sichere. „Wir leben vom Automobil!“, lautete sein energischer Appell an das Publikum.

Musterfeststellungsklage 2.0

Dient die hierzulande unlängst eingeführte Musterfeststellungsklage vornehmlich der kollektiven Wahrnehmung des Feststellungsinteresses, deckt die im Entwurf befindliche europäische Verbandsklage weitaus umfangreichere rechtliche Interessen ab, wie Autorechtstags-Leiter Prof. Dr. Ansgar Staudinger im Rahmen seines Vortrags offenbarte. So soll es Verbrauchern schon in wesentlich geringerer Zahl (2 statt 50!) möglich sein, neben Feststellungsbegehren auch Leistungsansprüche zu verfolgen und einstweilige Verfügungen durchzusetzen. Ebenso kam er auf die teils gravierenden Nachteile zu sprechen, wie etwa das hohe Haftungsrisiko für Anwälte gegenüber der verhältnismäßig niedrigen Vergütung.

Tod oder Scheintod der fiktiven Abrechnung?

Insbesondere Verkehrsrechtler kamen bei dem mittlerweile zum festen Bestandteil des Autorechtstags gehörenden Seminar von Rechtsanwalt Marcus Gülpen voll auf ihre Kosten. Neben der Geltendmachung von Ersatzansprüchen bei der Anmietung von Mietfahrzeugen setzte er einen Schwerpunkt auf die in der Rechtsprechung wegen ihrer Missbrauchsgefahr umstrittene fiktive Schadensabrechnung, der am ersten Veranstaltungstag zudem eine vielschichtige Podiumsdiskussion gewidmet wurde. Im Ergebnis war man sich allerdings weitestgehend einig: Die fiktive Schadensabrechnung wird es weiterhin geben!

Ob aktuelle „Raserfälle“, praxisrelevante Entscheidungen aus dem Ordnungswidrigkeitenrecht oder die strafrechtlichen Tücken im



Gruppenfoto mit Referenten v.l.n.r.: Prof Dr. Georg Borges, Prof. Dr. Michael Brenner, Dr. Christoph Eggert, Thomas Offenloch, Ulrich Küppers, Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Ulrich Dilchert, Eva Hettwer, Elmar Fuchs, Rolf Becker, Marcus Gülpen, Prof. Dr. Markus Artz, Silvia Schattenkirchner, Wolfgang Ball, Ansgar Klein.

Zusammenhang mit Car-Sharing: Der Vors. Richter am LG Aachen, Dr. Matthias Quarch, lieferte zum wiederholten Mal eine spannende Sammlung diesbezüglich denkwürdiger Entscheidungen der jüngeren Zeit.

Der von ADAC, BVfK und ZDK gemeinsam veranstaltete und von Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Dr. Kurt Reinking und dem Vors. Richter am BGH a.D. Wolfgang Ball geleitete Deutsche Autorechtstag hat sich auch im 12. Jahr nicht nur als Forum hochaktueller und brisanter Rechtsthemen, sondern auch als wertvoller Bestandteil juristischer Bildungsangebote etabliert. Neben der Vertiefung rechtswissenschaftlicher Themen

findet inzwischen das vielseitige Praxisseminar zur Schadensregulierung bzw. zum Verkehrsstraf- und Versicherungsrecht zunehmend Anerkennung und bietet den Teilnehmern bei Nutzung aller Angebote den vollständigen Fortbildungsnachweis über die erforderlichen 15 Stunden.

Save-the-date:

Der 13. Deutsche Autorechtstag wird im kommenden Jahr vom 23. – 24. März 2020 stattfinden.

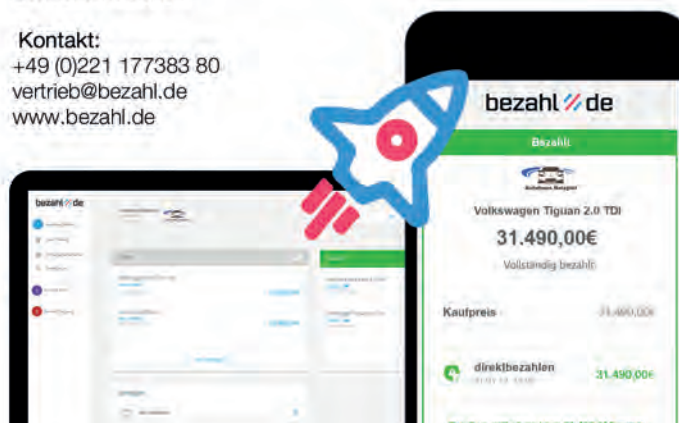
bezahl.de

So **effizient** geht **Zahlungsmanagement**

- ✓ Kundenorientierter Bezahlprozess ohne Registrierung
- ✓ Verschiedene Zahlungsarten - u.a. per Smartphone bei der Übergabe
- ✓ Transparente Übersicht jeder Forderung mit Echtzeit-Bezahlstatus

Als BVfK-Mitglied profitieren Sie bei bezahl.de von attraktiven Sonderkonditionen.

Kontakt:
+49 (0)221 177383 80
vertrieb@bezahl.de
www.bezahl.de



Geldwäschetagung sorgt für Aufklärung und reduziert Befürchtungen.

Einblicke in die Arbeitsweise einer Behörde

Bei der ersten Geldwäschetagung mit Verbänden des Nichtfinanzsektors zeigte man sich seitens der vom Zoll eingerichteten Financial Intelligence Unit (FIU) sichtlich bemüht, medial verbreitete Missverständnisse auszuräumen sowie Einblicke in die Arbeitsweise der Behörde zu verschaffen. Gemeinsam mit den jeweiligen Vertretern der anwesenden Verbände erörterte man den status-quo des Geldwäschegesetzes, tauschte Beobachtungen in der Praxis aus und regte Verbesserungen für die Zukunft an.

Verdachtsmeldungen – auf das Bauchgefühl kommt es an

Verdachtsmeldungen sind mitunter dann einzureichen, wenn Tatsachen vorliegen, die auf die Erlangung eines Vermögensgegenstands aus einer strafbaren Handlung hindeuten oder der Vertragspartner seine Pflicht zur Benennung des hinter ihm stehenden wirtschaftlichen Berechtigten nicht erfüllt.

Über das Vorliegen solcher Tatsachen entscheide aus Sicht der FIU-Referenten das Bauchgefühl des Meldepflichtigen. Ausgenommen Verdachtsmeldungen „ins Blaue hinein“, die möglicherweise für sich genommen bereits Straftatbestände erfüllen können, gilt es also in jedem Einzelfall abzuwägen, ob genügend Verdachtsmomente bestehen.

Zurückhaltende Entwarnung von Seiten der Aufsichtsbehörde

Die Vertreterin einer Aufsichtsbehörde gab zu verstehen, dass ein in ihrem Bezirk ansässiges Unternehmen im Falle der anvisierten Überprüfung etwa 3 Monate Zeit bekommt, Nachweise über die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben einzureichen. Zum einen dürfte in diesem Zeitraum noch ausreichend Gelegenheit zur Nachbesserung bestehen, zum anderen komme es primär darauf an, dass überhaupt etwas unternommen werde. Sei die Risikoanalyse unvollständig oder fehlerhaft, so werde meist kein Bußgeld verhängt, sondern Nachhilfe angeboten. Zwischenzeitlich beim BVfK ein-

getroffene Erfahrungsberichte bestätigen dies nur teilweise. Zwar wird auf Bußgelder infolge der ersten Prüfung meist verzichtet, ebenso aber auch auf Verhaltensempfehlungen und ausführliche Ratschläge.

Ausblick in die Zukunft

Mehrfach betonte die FIU, wie wichtig es sei, Verdachtsmeldungen zu übermitteln, zu deren vereinfachter Beurteilung sektorspezifische „Typologie-Papiere“ bereitgestellt werden. Der BVfK berichtete aus der Praxis des Autohandels und prangerte insoweit an, dass eine Beurteilung der Erforderlichkeit von Verdachtsmeldungen oftmals mit Schwierigkeiten verbunden sei. Es bleibt zu hoffen, dass die FIU die genannten Praxisbeispiele in Ihre Überlegungen und Empfehlungen einfließen lässt und berücksichtigt. Bis sich in Händlerprüfungen vor Ort allerdings eine sachdienliche Routine eingeschlichen hat, dürfte wohl noch etwas Zeit vergehen.

Negative Google-Bewertungen: BVfK-Juristen erwirken die Entfernung von 150 Negativ-Bewertungen eines BVfK-Mitglieds.

Auch wenn die Werbewirkung positiver Kundenmeinungen nicht zu unterschätzen ist, so kann das Gesamtbild schnell durch unberechtigte Negativbewertungen getrübt werden. Diese sind allerdings oftmals unbegründet, enthalten ehrwürdige Aussagen oder wurden von Personen abgegeben, mit denen ein Kundenkontakt erst gar nicht zustande gekommen ist. Hinsichtlich solcher Bewertungen besteht in den meisten Fällen ein Anspruch auf Löschung gegenüber dem Betreiber des jeweiligen Bewertungsportals.

1-Sterne-Bewertungen ohne Kommentar

Besonders hart traf es ein BVfK-Mitglied, welches sich insgesamt ca. 150 1-Sterne-Bewertungen bei Google ausgesetzt sah, ohne dass die jeweilige Negativbewertung eine Begründung enthielt.

Nach erfolgter Beanstandung fordert der Portalbetreiber den Bewerter nach ausführlich begründeter Beanstandung des Unternehmensinhabers in der Regel zur Stellungnahme auf. Bleibt diese aus, bestehen gute Chancen auf eine Entfernung der Bewertungen.

So konnte die BVfK-Rechtsabteilung in Vertretung des zuvor erwähnten Mitglieds die

vollständige Entfernung sämtlicher 1-Sterne-Bewertungen erreichen. Es war in keinem der Fälle nachweisbar, dass ein Kundenkontakt tatsächlich zustande kam. Dann aber trifft den Portalbetreiber die sogenannte „sekundäre Beweislast“, da es dem Händler grundsätzlich nicht möglich ist, Negativtatsachen, also Ereignisse, die nicht stattgefunden haben, zu beweisen.

Bei Google-Bewertungen tritt die Besonderheit hinzu, dass es für Google „My Business“-Anliegen keinen Support in Deutschland gibt. Die Kontaktaufnahme und Form der Beanstandung gestalten sich daher etwas komplizierter.

Falsche Tatsachenbehauptungen oder Schmähkritik?

Grundsätzlich und glücklicherweise herrscht auch im Netz Meinungsfreiheit. Daher kann der Kunde seine Erfahrungen mit dem Händler ausführlich schildern, ohne etwaige Zensuren befürchten zu müssen. Naja – fast, denn natürlich dürfen keine unwahren Tatsachen behauptet oder Personen/Unternehmen in unzulässiger Weise herabgewürdigt werden (Schmähkritik).

Auch in diesen Fällen können Ansprüche auf Löschung der beanstandeten Inhalte sowohl gegen den Portalbetreiber als auch gegen den Bewertenden bestehen. Diese setzen voraus, dass die falschen Tatsachenbehauptungen widerlegt werden bzw. eine exakte Darlegung der Gründe erfolgt, die zur Ehrwürdigkeit der jeweiligen Aussage führen.

Im Einzelfall können sogar Äußerungen, die wahr sind und nicht in den Bereich der Schmähkritik fallen, unzulässig sein, denn grundsätzlich muss stets eine Abwägung der Interessen an der Verbreitung der Meinungsäußerung gegenüber den schützenswerten Interessen des Händlers erfolgen. Die Wahrscheinlichkeit, dass diese Interessenabwägung zugunsten des Bewerteten ausfällt, ist aber in der Praxis als gering zu bewerten.

Auch wenn Sie nicht erwarten dürfen, dass sich Aussagen wie „Das Fahrzeug erschien mir zu teuer“ oder „Der Händler trat mir gegenüber am Telefon unfreundlich auf“ entfernen lassen, bestehen in einigen Fällen durchaus positive Chancen, Bewertungen entfernen zu lassen. Andernfalls hilft nur noch die Kommentarfunktion.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

PLZ 0

**HEA Hammermann Ehler Albert
Rechtsanwälte in Partnerschaft**

Karl-Liebnecht-Straße 25 • 03046 Cottbus
Fon 0355-4792010 • Fax 0355-4792011
info@hea-rechtsanwalt.de
www.hea-rechtsanwalt.de

Rechtsanwalt Dr. jur. Jörg Dittmann

Leunastraße 9 • 06258 Schkopau bei Halle (Saale)
Fon 03461-731121 • Fax 03461731124
Dittmann-Rechtsanwalt@t-online.de
www.rechtsanwaltskanzlei-schkopau.de

Anwaltskanzlei

Dr. Schulte - Prof. Schönraht & Schmid GbR

RA Wolfgang Schmid
Käthe-Kollwitz-Str. 5 • 04109 Leipzig
Fon 0341-585920 • Fax 0341-5859230
schmid@lawplus-leipzig.de
www.lawplus-leipzig.de

Rechtsanwalt Dietmar Rudloff

Sorge 2 • 07545 Gera
Fon 0365 82 55 130 • Fax 0365-8255131
ra.rudloff@t-online.de
www.rechtsanwalt-rudloff.de

PLZ 1

merlekerpartner rechtsanwälte PartG mbB

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

Rechtsanwälte Gülpfen & Garay

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

PLZ 2

Anwaltskanzlei dwars & Izmirlı Rechtsanwälte

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

Fachwaltskanzlei Waterkamp & Schoppe

Schloßmühlendamm 16 • 21073 Hamburg
Fon 040-77198 • Fax 040-64834899
https://stefan-waterkamp-fachanwalt-fur-strafrecht.business.site/

Rechtsanwälte Mielchen & Coll.

Fachanwältin für Verkehrsrecht Eva Hettwer
Osterbekstraße 90c • 22083 Hamburg
Fon 040-414 6180 • Fax 040-414961830
info@mielco.de • www.mielco.de

Verkehrsgerichtstag

gegen Fahrverbote durch falsche Messergebnisse.



Ulrich Dilchert, ZDK-Geschäftsführer; Prof. Dr. Michael Brenner; Christian Reinicke, Generalsyndikus ADAC; Rechtsanwalt Dr. Matthias Götte, Würzburg; Rechtsanwalt Prof. Dr. Julius Reiter, Düsseldorf.

Jürgen Resch von der DUH tat gut daran, in Goslar zu kneifen und seine ursprünglich angekündigte Teilnahme am Verkehrsgerichtstag 2019 abzusagen.

Dass dann ein Ministeriumsvertreter aus Baden-Württemberg in des DUH-Führers Bresche sprang, entlarvte die übergreifende Ideologie der Autofeinde. So konnte man zumindest des Beamten Rechtfertigung bezüglich der Falschpositionierung von Messstellen einordnen:

„Wo sollen wir sie denn sonst hinstellen, wenn nicht genügend Platz ist?“

Und genau hier liegt das Problem: Das Große und Ganze der Luftreinhaltepläne ist begrüßenswert und stimmig, einige Details sorgen jedoch dafür, dass die Fahrverbotsituation keine relevante Luftverbesserung bringt, dafür jedoch Milliardenwerte bei Diesel-Besitzern und Autohändlern vernichtet werden.

Das alles geschieht, da Verantwortliche bei Herstellern und in erster Linie EU-Behörden mit fragwürdiger Energie so lange an den Details gearbeitet haben, bis die einen, gewinngetrieben, das „Thermofenster“ soweit „geschlossen“ haben, dass die Abgasreinigung überwiegend abgeschaltet ist und die anderen, pragmatisch oder ideologisch angetrieben, die EU-Richtlinien in der nationalen Umsetzung so verändert haben, dass die Messergebnisse in Wien regelmäßig als „hervorragend“ verkündet werden und die in Stuttgart, Hamburg, Köln usw. bei vergleichbarer Verkehrssituation zu Fahrverboten führen.

Konkret bedeutet dies, dass eine Messstation im Umkreis von 270° (Dreiviertelkreis) frei von den Luftaustausch behindernden Gebäuden und Pflanzen zu stehen hat und dort, wo diese dann stehen dürfen, ein Mindestabstand zu wahren ist. In der deutschen

Umsetzung reduziert sich der Radius auf 180° (Halbkreis) und auch der Mindestabstand wird zu Gunsten der Ermittlung höherer Schadstoffwerte verkürzt.

Doch nicht nur das: Am Stuttgarter Neckartor werden nicht einmal diese Grenzen eingehalten, was dann auch von einem Behördenvertreter unumwunden eingestanden wurde: „... Sie hätten wohl gerne, dass wir die Messstationen auf die schwäbische Alb stellen!“

Es ist festzustellen, dass derjenige, der präzise Vorschriften in der nationalen Umsetzung aufweicht und selbst diese dann bei der Ermittlung von Messergebnissen missachtet, nicht korrekt handelt und Vertrauen in Staat und Politik beschädigt.

Doch es ist nicht nur dieses eine Detail: Der VGT-Arbeitskreis „Dieselfahrverbote nach dem Urteil des Bundesverwaltungsgerichts“ hat nicht nur mit vier hoch kompetenten Referenten unter souveräner Leitung des ADAC-Generalsyndikus Reinicke ein umfassendes Bild über eine die Interessen der Mehrheit der Bevölkerung in jeglicher Hinsicht schädigende Situation aufgezeigt, sondern auch gemeinsam mit einem den Querschnitt der Bürger und Unternehmer unseres Landes repräsentierenden Auditorium in unvergleichbar eindrucksvoller Weise den Nachweis geliefert, dass der Begriff „Schilbürgerstreich“ für die Situation zu harmlos klingt.

Daher hat der BVfK auch in Goslar vehement an alle verantwortlichen Kreise appelliert, das Vertrauen der Bürger und Unternehmer in die Planbarkeit der automobilen Zukunft zwecks Stabilisierung der Märkte wiederherzustellen. Die Forderung: Wer sich vor vier Jahren ein Auto mit damals modernster Umwelttechnik gekauft hat, darf heute nicht aus den Städten ausgesperrt werden!

Wann haftet der Händler für Kraftstoff-Mehrverbrauch?

Nicht nur der Hersteller, auch der gewerbliche Verkäufer haftet (Letzterer bekanntermaßen verschuldensunabhängig), wenn der Kraftstoffverbrauch erheblich von den Werksangaben abweicht. Doch so ganz einfach ist es für den Kunden nicht, wenn wer glaubt, er müsse nur die Werksangaben mit seinem realen Verbrauch vergleichen. Er wird zwar in der Regel einen erheblichen Mehrverbrauch feststellen, irrt jedoch, wenn er glaubt, nun für die Differenz abkassieren zu können. Wenn überhaupt, dann geht es um Differenzen unter gleichen Bedingungen und dafür muss jedes angeblich von Mehrverbrauch betroffene Auto einzeln auf den Prüfstand. Bevor es dann zu einem endgültigen Ergebnis kommt, müssen noch verbrauchsfördernde Besonderheiten, wie Mehrgewicht, breitere Reifen oder Zusatzaggregate berücksichtigt werden. Wenn sich dann am Ende herausstellt, dass die Herstellerangaben unter diesen Bedingungen um mehr als 4 % nach oben abweichen, dann sind Ansprüche wegen Kaufpreisminderung oder Schadensersatz denkbar, ab 10 % steht dem Kunden u.U. auch die Möglichkeit des Rücktritts zu.

Das kann dann für den Händler richtig teuer werden, denn er muss auch noch die Kosten

des verlorenen Gerichtsprozesses tragen, bei denen das Gutachten in Höhe mit 5.000 - 10.000 € besonders zu Buche schlägt.

Es gilt daher die Empfehlung, sich durch Testfahrten und Vergleiche mit anderen Fahrzeugen gleichen Typs einen persönlichen Eindruck davon zu verschaffen, ob tatsächlich ein überproportionaler Mehrverbrauch vorliegt und es dann nicht auf ein teures Verfahren ankommen zu lassen. Referenzwerte findet man in Testberichten, wo der Kraftstoffverbrauch unter Normalbedingungen ermittelt wird.

Erinnerungen an die Petersberger Runde 2013

Der BVfK beschäftigt sich seit geraumer Zeit mit dieser Thematik. Hintergrund ist, dass die unter Laborbedingungen ermittelten Verbrauchs- und Emissionswerte im normalen Fahrbetrieb fast immer deutlich überschritten werden. Die aktuelle Umstellung auf WLTP hat zwar für eine Annäherung gesorgt, aber das Problem sicherlich nicht gelöst. Zudem müssen insbesondere bei Gebrauchtwagen auch individuelle Einflüsse wie Fahrstil, Einsatzart, Temperatur, Reifengröße, Fahrzeuggewicht und Sonderausstattungen bei

der Bestimmung des tatsächlichen Verbrauchs berücksichtigt werden.

Auf die dadurch entstehenden Haftungsrisiken für Verkäufer hat der BVfK schon 2013 in der sog. Petersberger Runde zum Auftakt des 6. Deutschen Autorechtstags hingewiesen. Die seinerzeit vertretenen Experten teilten die Bedenken des BVfK und forderten im Ergebnis, dass die von der Praxis weit entfernten theoretischen Verbrauchswerte nicht zum Nachteil des Autohandels ausgelegt werden dürfen. Sie sprachen in diesem Zusammenhang die Empfehlung an Hersteller, Werbetreibende und Händler aus, die auf dem Prüfstand ermittelten Werte durch geeignete Erläuterungen zu relativieren. Dem Käufer müsse deutlich gemacht werden, dass die tatsächlichen Verbrauchs- und Emissionswerte deutlich über den offiziellen Angaben liegen. Der BVfK hat seither eine entsprechende Klausel in sein Vertragswerk integriert.

*BVfK-Jubiläumskongress
2. Mai 2020
„Rhein in Flammen“*

Wirksame Vereinbarung eines „Bastlerfahrzeugs“.

Ganz nach dem Motto: „Ein Kfz-Händler darf alles verkaufen, er muss es nur richtig beschreiben“

Wir werden von unseren Mitgliedern des Öfteren gefragt, unter welchen Voraussetzungen es möglich ist, Fahrzeuge mit Defekten bzw. sog. „Bastlerfahrzeuge“ zu verkaufen.

Wir nehmen eine aktuelle Entscheidung vom LG Nürnberg zum Anlass, über dieses Thema zu berichten. In dem zu Grunde liegenden Fall erwarb ein Verbraucher von einem Kfz-Händler einen älteren Audi mit einer Laufleistung von knapp 200.000 km zum Preis von 3.400 €. In dem zugrunde liegenden Kaufvertrag wurde handschriftlich folgende Vereinbarung getroffen: „Bastlerfahrzeug mit Defekten am Motor, Getriebe, Antriebsstrang und Elektrik“.

Nach ca. 1000 km erlitt das Fahrzeug einen Getriebeschaden. Nachdem der Händler das Nacherfüllungsverlangen mit Blick auf die Vereinbarung in dem Kaufvertrag zurückwies, erklärte der Käufer den Rücktritt und erhob zunächst erfolglos eine Klage vor dem

zuständigen Amtsgericht. Das LG Nürnberg wies die vom Käufer eingelegte Berufung als unbegründet zurück.

Nach Auffassung des Gerichts liege kein Sachmangel vor. Des Weiteren handele es sich bei der handschriftlichen Vereinbarung nicht um eine Allgemeine Geschäftsbedingung, sondern um eine individualvertragliche Beschaffenheitsvereinbarung. Im Übrigen sei eine Beschaffenheitsvereinbarung als „Bastlerfahrzeug“ nicht pauschal als eine unzulässige Umgehung der Verbraucherrechte im Sinne von § 475 Abs. 1 S. 2 BGB a.F. zu werten. Dies gelte in dem vorliegenden Fall insbesondere deshalb, da der Händler die Schäden am Fahrzeug an klar abgrenzbaren Fahrzeugteilen explizit aufgeführt und somit eben nicht pauschal sämtliche Mängelrechte ausgeschlossen habe.

Durch Angabe von Defekten, gerade im Bereich des Motors, müsse damit gerechnet werden, dass das Fahrzeug vor einer Reparatur möglicherweise nur eingeschränkt fahrbereit sei. Von daher sei das Fahrzeug an den genannten Teilen, auch für den Käufer

ersichtlich, reparaturbedürftig gewesen. Aus diesem Grund scheidet ein Anspruch auf Sachmängelhaftung aus.

(LG Nürnberg, Urteil v. 28.09.2018, Az.: 16 S 3018/17)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Nach der Entscheidung des LG Nürnberg ist es einem Händler durch eine handschriftliche Klausel, die transparent klar und deutlich Schäden an abgrenzbaren Bauteilen des Fahrzeugs beschreibt, möglich, sein Haftungsrisiko bei älteren Gebrauchtwagen zu begrenzen.

Diese Entscheidung darf aber bitte nicht missverstanden werden. Hätte der Händler in dem zugrunde liegenden Fall lediglich die Bezeichnung „Bastlerfahrzeug“ verwendet, ohne auszuführen, was den PKW zum Bastlerfahrzeug macht und dadurch pauschal sämtliche Mängelrechte auszuschließen, wäre die Entscheidung des Gerichts aller Voraussicht nach zulasten des Händlers ausgefallen.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

BVfK kritisiert BGH-Feststellungen zur Schummelsoftware:

+++ Autohändler in Geiselhaft – auf dem Rücken der Autohändler wird ausgetragen, was gegen VW und andere nicht gelingt +++ Händler haften unverschuldet +++ Grundsatz zur Ersatzlieferung gebrochen +++ Kostenloser Tausch gebraucht gegen neu ist unverhältnismäßig +++

Der VIII. Zivilsenat des BGH hatte im Januar in Form eines Hinweisbeschlusses festgestellt, „dass bei einem Fahrzeug, welches bei Übergabe an den Käufer mit einer unzulässigen Abschaltvorrichtung ausgestattet ist, vom Vorliegen eines Sachmangels auszugehen sein dürfte“.

Zur Begründung wurde vom BGH angeführt, dass bei den betroffenen Fahrzeugen die „latente“ Gefahr einer drohenden Betriebsuntersagung durch die für die Zulassung am Straßenverkehr zuständige Behörde bestehe und es damit an einer Eignung für die gewöhnliche Verwendung (Nutzung im Straßenverkehr) fehlen dürfte.

Beide Vorinstanzen haben die Klage mit der Begründung abgewiesen, dass der Fahrzeugtyp (VW Tiguan der ersten Generation) nicht mehr hergestellt werde und es dem Verkäufer daher unmöglich sei, ein gleichartiges und gleichwertiges Fahrzeug zu liefern.

Der BGH ist hier anderer Auffassung und bejaht grundsätzlich die Möglichkeit einer Ersatzlieferung, auch dann, wenn das jeweilige Fahrzeug aufgrund eines Modelwechsels nicht mehr produziert wird und somit nicht mehr beschafft werden kann.

Vorgehensweise und Aussagen des Bundesgerichtshofs zur Schummelsoftware sind mehr als ungewöhnlich. Der Leitsatz zur Mangelhaftigkeit eines PKW in Folge des Einbaus einer unzulässigen Abschaltvorrichtung offenbart zwar, anders als die Feststellungen zur Ersatzlieferung, nichts Neues. Dafür ist es überhaupt nachvollziehbar, dass nun ein gebrauchtes altes Modell auf Kosten der Händler gegen ein neues, aktuelles, in der Regel verbessertes und wertvolleres getauscht werden kann.

Das wirft nach Auffassung des BVfK die Frage auf, ob die obersten Richter auch bedacht haben, dass die Autohändler in dieser Konstellation unverschuldet haften und sie bei jedem solchen Gewährleistungsfall mit Schäden in 5-stelliger Höhe zu rechnen hätten.

Allerdings reduzieren sich nach Einschätzung der Verbandsjuristen die realen Risiken für die Autohändler, da diese wohl regelmäßig den kostenlosen Tausch „alt gegen neu“ mit dem berechtigten Einwand der Unverhältnismäßigkeit ablehnen werden. Insofern dürfte sich nicht viel ändern, außer dass falsche Verbrauchererwartungen zu vermeid-

baren Auseinandersetzungen führen, die von einigen Medien (Süddeutsche: „Klagt, klagt, klagt!“) und fragwürdigen Anwaltskanzleien angeheizt werden.

Konkret bedeutet dies, dass der dem BGH vorgelegte Fall nur einen geringen Teil der rechtlichen Auseinandersetzungen betrifft, da es bei den meisten Fällen nicht um Ersatzlieferung, sondern um Rückabwicklung oder Schadensersatz geht. Die meisten dieser oder ähnlicher Ansprüche werden, gerade wenn sie erst jetzt geltend gemacht werden oder in jüngerer Zeit geltend gemacht wurden, bereits an der Verjährung scheitern.

Dieser Aspekt würde lediglich dann anders zu bewerten sein, wenn arglistige Täuschung mit im Spiel wäre. Ein Vorwurf, der wohl eher gegen den jeweiligen Hersteller und nicht gegen den verkaufenden Händler erhoben werden müsste.

Der BVfK kritisiert daher, dass hier nicht die jeweiligen Hersteller als eigentlich Verantwortliche zur Rechenschaft gezogen werden.

Der BGH hat sich nach Auffassung des BVfK auch in spektakulärer und überraschender Weise zur Frage der Ersatzlieferung geäußert. Bisher konnte man nämlich davon ausgehen, dass dies nur möglich ist, wenn das mangelhafte Fahrzeug auch gegen ein identisches Alternativfahrzeug getauscht werden kann. Hiervon weicht der BGH nun mit möglicherweise weitreichenden Folgen nicht nur für den Kauf von Neuwagen, sondern auch für den von Gebrauchtwagen ab.

Ebenso kritisiert der BVfK die Argumentation des BGH, dass eine Sache auch dann mangelhaft sein soll, wenn lediglich eine eventuelle Gefahr besteht, vorliegend die „Gefahr einer Betriebsuntersagung“. Eine solche Situation ist allerdings nach Auffassung und Erfahrung des BVfK bei manipulierten Dieseln eher unwahrscheinlich. Zunächst muss nämlich dem gewerblichen Verkäufer einer mangelhaften Ware die Möglichkeit der Nachbesserung gegeben werden. Zu einem Entzug der Betriebserlaubnis würde es auch letztendlich nur dann kommen, wenn der Verkäufer die Nacherfüllung verweigern oder diese scheitern würde. Gleiches gilt, wenn die Betriebserlaubnis entzogen wird, da der Käufer die Mangelbeseitigung verweigert hat. In diesem Fall wären die Folgen sicherlich auch nicht dem Verkäufer anzulasten.

Böttcher - Wandel

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

PLZ 3
Rechtsanwalt Alexander Ebner

 Eckendorfer Str. 36 • 33609 Bielefeld
 Fon 0521-55755080 • Fax 0521-55755088
 info@rechtsanwalt-ebner.de
 http://rechtsanwalt-ebner.de

PLZ 4
Kanzlei Dr. Schulte, Prof. Schönrath & Schmidt

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

Gottschalk Martinsons Part.G.

 Remigiusplatz 16 • 41747 Viersen
 Fon 02162-2664690 • Fax 02162-2664690
 martinsons@gms-rechtsanwalte.de
 www.gms-rechtsanwalte.de

Rechtsanwälte Lodde, Langenfeld & Kollegen

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

Kanzlei Bister

 Rechtsanwalt Jörg Bister
 Zweigstraße 9 • 45130 Essen
 Fon 0201-792055 • Fax 0201-775915
 mail@kanzlei-bister.de
 www.kanzlei-bister.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

Kanzlei van Straelen

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

PLZ 5
Rechtsanwalt Usama Sabbagh

 Sabbah Rechtsanwälte
 Gleueler Straße 277 • 50935 Köln
 Fon 0221-46004461 • Fax 0221-46004462
 info@sabbagh-rechtsanwalt.de
 www.sabbagh-rechtsanwalt.de

23.-24. März 2020

Bis zu 15 Stunden Fortbildungsnachweis gemäß § 15 FAO

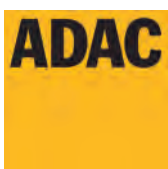
13. Deutscher Autorechtstag

Aktuelle Bestandsaufnahmen – offene Rechtsfragen
– richtungweisende Lösungen

- **Update Schadensregulierung, Versicherungsrecht, Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht**
RA Marcus Gülpert, Vors. Ri LG Aachen Dr. Matthias Quarch
- **Aktuelles von der Gesetzgebung und Rechtsprechung**
Prof. Dr. Ansgar Staudinger
- **Autobranche im Umbruch** **RA Dr. Kurt Reinking**
- **Neue Vertriebs- und Servicepraktiken im Kfz-Handel und deren rechtliche Auswirkungen** **Prof. Dr. Paul Schrader, Dipl.-Kff. Antje Woltermann, RA Dr. Kurt Reinking**
- **Energieverbrauchskennzeichnung. Zur aktuellen Entwicklung der Neuregelung (WLTP-Umsetzung)**
RA Ulrich Dilchert
- **Fälschung von Oldtimern** **RA Dr. Götz Knoop**
- **Blitzerfehler** **Vors. Ri LG Aachen Dr. Matthias Quarch**
- **Haftung im Mischverkehr** **RA Andreas Engelbrecht**
- **Podiumsdiskussion: Neue Vertriebs- und Servicepraktiken und GVO** **Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Marco Belfanti, Dipl.-Kff. Antje Woltermann, Ansgar Klein**
- **Aktuelle Entscheidungen des BGH zum Kauf- und Leasingrecht** **Prof. Dr. Florian Faust**
- **Verkaufen, Vermitteln, Vermakeln – wer trägt das Gewährleistungsrisiko?** **RA Usama Sabbagh**
- **Streitgespräch: Gewährleistung für alle Defekte? Wer bezahlt das am Ende? Kann die Vermittlung den Händler schützen?** **Dr. Thomas Almeroth, Prof. Dr. Florian Faust, Dr. Christoph Eggert, Wolfgang Ball, Klaus Heimgärtner, Ulrich Dilchert, Ansgar Klein**
- **Aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats zum Verkehrsrecht** **Thomas Offenloch, Richter beim VI. Zivilsenat des BGH**
- **Aus der nationalen und internationalen Rechtsprechung zum Kaufrecht** **Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Dr. Thomas Almeroth**
- **Rechtsprechungsübersicht zur Dieselkrise**
Rechtsanwalt Alexander Sievers

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

Veranstalter:



Kaufrecht

Stammkunden in der BVfK-Rechtsabteilung: TFSI-Motoren mit erhöhtem Ölverbrauch.

Konstruktive Schwächen bei EA888-Motoren

Wieder ein Mitglied, das sich Kundenbeschwerden wegen übermäßigen Ölverbrauchs beim verkauften Audi ausgesetzt sieht und Hilfe bei der BVfK-Rechtsabteilung sucht.

Zunächst dachten wir uns nichts dabei. Erst mit der stetigen Zunahme solcher Fälle mehrten sich die Zweifel. Es stand zu befürchten, dass bei diesen Fahrzeugen ein grundlegendes Problem besteht. Im Internet wurde man schnell fündig. Die AUTO BILD berichtete bereits 2017 von der Krankheit des Motortyps EA888. Wegen zu schmaler Ölabstreifringe werde mit zunehmendem Alter immer mehr Öl verbraucht, es komme zu Verkorkungen an den Kolben, die im worst case in einem Motorschaden münden.

785.000 Motoren seien betroffen. Die Zeitung berichtete von mehreren enttäuschten Kunden, die entweder zum Teil über 1.000,- € fürs Ölnachfüllen im Jahr be-rappen mussten oder sich Reparaturkosten von bis zu 6.500,- € gegenüber sahen. Nachvollziehbar, dass sich der ein oder andere Kunde bei seinem Händler schadlos halten möchte, auch wenn der eigentlich Verantwortliche in Ingolstadt zu suchen ist.

Gewährleistung?

Doch wie sieht es rechtlich bei solchen Konstruktionsfehlern aus? Eine Universalantwort kann es natürlich nicht geben. Dafür liegt jeder Einzelfall anders. In einem Fall mögen Ansprüche des Kunden bereits verjährt sein. In anderen Fällen kommt es z. B. bei der Frage nach typischem Verschleiß entscheidend auf das Alter und die Laufleistung des Fahrzeugs an. Generell lässt sich jedoch festhalten:

1. Das gern genommene und auch häufig zutreffende Argument, „bei Übergabe war das Fahrzeug doch völlig ok“, ist in solchen Fällen möglicherweise weniger wert. Konstruktionsfehler werden eben bei der Entwicklung oder Herstellung der Fahrzeuge gemacht. Selbst wenn sie sich erst nach Übergabe zeigen, wird sich der Händler gefallen lassen müssen, dass der nunmehr erhöhte Ölverbrauch in den zu schmalen Ölabstreifringen eine Ursache hat, die bei Übergabe schon vorhanden war.
2. „Das Problem haben alle Fahrzeuge mit diesem Motor. Das Fahrzeug entspricht also der üblichen Beschaffenheit“, hilft dem Verkäufer wahrscheinlich auch nicht weiter. Die Rechtsprechung tendiert mittlerweile auch bei Gebrauchtwagen zu einem fabrikatsübergreifenden Vergleich, was für den Verkäufer ungünstig ist. Konkret heißt das: Ein Audi mit erhöhtem Ölverbrauch ist selbst dann in der Regel mangelhaft, wenn ein solcher Schaden infolge eines Werkstoff-

fehlers serientypisch ist, er aber bei vergleichbaren Fahrzeugen anderer Hersteller deutlich später oder gar nicht auftritt.

3. Nicht nur unsere Recherche zeigt, dass man im Internet schnell auf das typische Problem dieser Motorreihe bei Audi aufmerksam wird. „Das hätte der Käufer also wissen müssen“, mag da der Verkäufer denken. Allerdings lässt sich auch hören, dass der Verkäufer von der Schwachstelle des Fahrzeugs hätte wissen und dies dem Käufer mitteilen müssen. Erfahrungsgemäß wiegt der Verbraucherschutz in solchen Konstellationen schwerer.
4. Wichtig ist natürlich wie immer die Frage, bei welcher Laufleistung das Problem aufgetreten ist und welches Ausmaß es hat. So kann man sich durchaus auf den Standpunkt stellen, dass erhöhter Ölverbrauch jenseits der 150.000 km bis zu einer bestimmten Grenze normal ist. Eine Frage, die allerdings im Gerichtsverfah-

ren meist von einem Sachverständigen beantwortet wird.

Sind Fahrzeuge mit bekanntem Konstruktionsfehler also eigentlich unverkäuflich?

So drastisch kann man es sicherlich nicht sehen, wenngleich das Gewährleistungsrisiko bei solchen Fahrzeugen vergleichsweise hoch ist. Was daher letztendlich auch in diesen Fällen am besten hilft, ist die Defektprognose, also die Übertragung des konkreten Risikos vom Händler auf den Kunden, denn Gewährleistung bedeutet ja lediglich, dass etwas so sein muss, wie ich es beschrieben habe und erst wenn eine konkrete Präzisierung an entscheidender Stelle nicht erfolgt ist, greift der Maßstab „übliche Beschaffenheit“.

Zum Zwecke der konkreten Defektprognose gibt es bekanntlich die BVfK-Zusatzvereinbarungen. Dort kann der Händler Bauteile benennen, bei denen möglicherweise mit einem frühzeitigen Defekt zu rechnen ist.

Fahndungseintrag im Ausland = Rechtsmangel?

Vermeint erhalten wir Anfragen von Mitgliedern, die im jeweiligen Glauben an die rechtmäßige Eigentümerstellung Fahrzeuge aus dem Ausland erworben und weiterveräußert haben, welche im Wege einer Straftat erlangt wurden. So stand eine spanische Mietwagenfirma im vergangenen Jahr beispielsweise im Verdacht, vorgetäuscht zu haben, Leasing-Fahrzeuge zum Zwecke der Vermietung erwerben zu wollen, um diese dann an unwissende Käufer weiter zu veräußern, ohne jemals Eigentum erworben zu haben.

Welche behördlichen Maßnahmen werden ergriffen?

Werden im Ausland behördliche Ermittlungen aufgenommen, erfolgt in der Regel ein Eintrag im sogenannten Schengener Informationssystem (SIS), in dem internationale Fahndungsausschreibungen erfasst werden. Fahrzeuge können daraufhin auch in Deutschland beschlagnahmt oder sichergestellt werden. Auch wenn die hierzulande vollzogene Maßnahme aufgehoben und das Fahrzeug wieder herausgegeben wird, besteht der SIS-Eintrag in der Regel fort. Ob die Ermittlungen im Ausland abgeschlossen sind, lässt sich nur schwer feststellen. Aus eigener Erfahrung können wir berichten, dass die für die SIS-Verwaltung zuständigen Landesbehörden (sogenannte „Sirenen“) Anfragen nicht beantworten.

Wie ist die Situation rechtlich einzuschätzen?

Der BGH hat mit Urteil vom 18.01.2017 entschieden, dass bereits die Eintragung im SIS einen Rechtsmangel darstellt, da eine solche für den Käufer im gesamten Schengen-Raum mit der Gefahr verbunden sei, dass ihm das Fahrzeug auf unbestimmte Zeit entzogen werde. Außerdem sei die Weiterverkäuflichkeit des Pkw erheblich beeinträchtigt.

Eine Nachbesserung dürfte regelmäßig unmöglich sein, sodass der Kaufvertrag in letzter Konsequenz rückabzuwickeln ist. Unklar ist bislang allerdings, zu welchem Zeitpunkt der SIS-Eintrag vorliegen muss, um von einem Rechtsmangel auszugehen. Der BGH spricht davon, dass der Sachverhalt, auf dem die später durchgeführte Sicherstellungsmaßnahme basiert, bereits bei Übergabe vorgelegen haben muss.

Unklar bleibt, ob mit „Sachverhalt“ der Eigentumsentzug oder der SIS-Eintrag gemeint ist. Außerdem ist umstritten, ob ein gutgläubiger Erwerb, der im Falle eines Diebstahls grundsätzlich ausscheidet, im Falle eines Betrugs bzw. einer Unterschlagung dennoch möglich ist. Dies ist wohl nach überwiegender Rechtsauffassung anzunehmen.

Die sich aus den Eigentumsverhältnissen ergebenden umfassenden Konsequenzen sind mitunter nicht allgemeingültig abschätzbar, sodass das Verhalten im Einzelfall unter Abwägung sämtlicher Faktoren entschieden werden sollte.

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 • Fax 02241-52256
info@kanzlei-engelberg.de
www.kanzlei-engelberg.de

Rechtsanwälte Geduldig & Kahlenborn

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

Wilfert & Steuer in Bürogemeinschaft

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

Anwaltskanzlei Heiermann

Stefan Heiermann Rechtsanwalt & Avvocato Fachanwalt für Strafrecht
Hauptstraße 2 • 58300 Wetter (Ruhr)
Fon 02335-847074 0 • Fax 02335-8470741
post@rechtsanwaltheiermann.de
www.rechtsanwaltheiermann.de

Hake Rechtsanwälte

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

Rechtsanwaltskanzlei Knoop & Albers

Dr. Götz Knoop
Geiststr. 1 • 59555 Lippstadt
Fon 02941-3046 • Fax 02947-58398
infop@knoop.de
www.knoop.de • www.Oldtimer-recht.com

Rechtsanwälte Kohl & Kollegen

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

PLZ 6

Rechtsanwälte Leinenweber

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

Fachanwalt für Familienrecht Johannes Krapp

Hagenauerstraße 47 • 65203 Wiesbaden
Fon 0611-9491800 • Fax 0611-94918018
info@rae-krapp.de
www.rae-krapp.de

Rechtsanwälte Ames, Klicker & Stieren

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

EU-Richtlinie für den Warenhandel – Schuldrechtsreform 2.0. – Was gibt es zu beachten?

Auf dem 12. Deutschen Autorechtstag wurde bereits über das Bestehen einer neuen „Schuldrechtsreform“ referiert und größtenteils Entwarnung hinsichtlich der damit einhergehenden Auswirkungen für den Kfz-Handel gegeben. Nachdem der Richtlinienentwurf nunmehr am 15.04.2019 vom europäischen Rat angenommen wurde, haben die nationalen Gesetzgeber nach Veröffentlichung im Amtsblatt 2 Jahre lang Zeit, die darin enthaltenen Regelungen in das jeweilige Landesrecht umzusetzen. Grund genug einen Blick darauf zu werfen, was jetzt auf den Handel zukommt.

Harmoniebedürftig

Anlass für den Richtlinienentwurf bot nicht etwa eine beobachtete Schiefelage bei der Abwicklung von Gewährleistungsfällen, sondern die derzeit vermisste EU-weite Harmonisierung kaufrechtlicher Vorschriften. Die im jeweiligen EU-Mitgliedsstaat geltenden Regelungen weichen mitunter stark voneinander ab, sodass im Sinne eines immer stärker zusammenwachsenden Europas und einer ständigen Ausweitung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs eine Vereinheitlichung aus Sicht des Europaparlaments schier unerlässlich erscheint. Im Fokus steht dabei der Verbraucherschutz.

Es gibt vorerst keinen Grund zur Panik...

... denn die Änderungen sind überschaubar und zum Teil durchaus positiv zu bewerten. Um die schlechte Nachricht vorwegzunehmen: Es bleibt bei der angedeuteten Verlängerung der Beweislastumkehr auf 12 Monate, auch für gebrauchte Sachen. Den Mitgliedstaaten wurde sogar die Möglichkeit der Ausweitung auf 24 Monate eingeräumt, wobei vermutet werden darf, dass der deutsche Gesetzgeber hiervon keinen Gebrauch machen wird. Diese Vermutungsregel zugunsten des Käufers greift aber nach wie vor nicht, wenn sie mit der Art des Mangels oder der Kaufsache unvereinbar ist (Beispiel: Verschleißteile). Dennoch ein für den Handel nachteiliger Aspekt.

Spannend wird es zudem bei Waren mit digitalen Inhalten, mit denen auch Fahrzeuge zunehmend versorgt werden. Dem Verbraucher soll ein Recht auf Updates innerhalb eines „angemessenen Zeitraums“ eingeräumt werden. Dieser beurteilt sich nach Art und Zweck der zu aktualisierenden Funktion. Eine eher ungenaue Beschreibung, die sicher Anlass für Diskussionen bieten wird.



Prof. Dr. Markus Artz beim 12. Deutschen Autorechtstag zur neuen EU-Richtlinie.

Händlerfreundlich ist hingegen der Umstand, dass der Käufer seine Rechte verlieren soll, wenn er nicht innerhalb eines Zeitraums von 2 Monaten auf die Vertragswidrigkeit/den Defekt hinweist. Jedenfalls kann der deutsche Gesetzgeber von einer solchen Regelung laut Richtlinie ausdrücklich Gebrauch machen.

Haftungsfrist vs. Verjährungsfrist – Alles auf Anfang?

Für viel Aufsehen hatte die 2017 ergangene Ferenschild-Entscheidung des EuGH gesorgt, infolge derer der BVfK zur Schaffung von Rechtssicherheit und zu Vermeidung im Raum stehender Abmahngefahren seine Vertragsformulare angepasst hatte.

Nach dem Urteil soll entgegen der derzeit nationalen Regelung nur die Haftungsfrist, also der Zeitraum, innerhalb dessen ein Mangel auftritt, auf ein Jahr verkürzt werden können, nicht jedoch die Verjährungsfrist, innerhalb derer der Käufer seine Ansprüche geltend machen kann. Diese soll unabhängig 2 Jahre betragen.

Mit Erstaunen liest man allerdings nun in Artikel 10 Abs. 6 der Richtlinie: „Die Mitgliedstaaten können vorsehen, dass sich der Verkäufer und der Verbraucher im Falle von gebrauchten Waren auf Vertragsklauseln oder Vereinbarungen über kürzere Haftungszeiträume oder Verjährungsfristen [...] einigen

können, sofern diese kürzeren Fristen ein Jahr nicht unterschreiten.“

Auch die bereits veröffentlichten Erwägungsgründe der Richtlinie lassen darauf schließen, dass der Gesetzgeber den Besonderheiten gebrauchter Waren und deren oftmals schwer abzuschätzender Beschaffenheit Rechnung tragen möchte. Zwar steht die Umsetzung in nationales Recht, die nach derzeitigem Stand etwa Mitte 2021 erfolgen dürfte, noch aus. Man darf aber vorsichtig optimistisch sein, dass der Gesetzgeber am bisherigen Gesetzeswortlaut festhalten und demnach die Verkürzung der Verjährungsfrist zulassen wird. Für Kfz-Händler eine äußerst begrüßenswerte Prognose!

Was bedeutet das für den status quo?

Derzeitige Verträge, die eine Haftungsverkürzung auf 1 Jahr vorsehen, könnten vor dem Hintergrund der EuGH-Entscheidung nach wie vor angreifbar sein. Stellt man im Vertrag nicht im Sinne des EuGH ausdrücklich klar, dass ausschließlich die Haftungsfrist (1 Jahr) und nicht die Verjährungsfrist (2 Jahre) verkürzt werden soll, so haftet der Händler im schlimmsten Fall volle 2 Jahre für das Auftreten von Mängeln. Im Wege richtlinienkonformer Auslegung wäre nämlich der Bestandteil der gesetzlichen Norm, welche die Fristverkürzung ermöglicht, schlicht zu streichen. Deshalb hat sich der BVfK an vielen Fronten ausdrücklich für Anpassungen der Verträge ausgesprochen und an Veranstaltungen teilgenommen, die Einfluss auf das Gesetzgebungsverfahren haben. Weiterhin empfehlen wir derzeit auch die Verwendung der BVfK-Formulare mit angepasster Klausel. Jedenfalls so lange, bis der Gesetzgeber reagiert hat oder eine anderweitige Klarstellung erfolgt.

Man könnte sich aber auch auf den Standpunkt stellen, dass eine Anpassung der Vorschriften gar nicht nötig ist. Wenn die Richtlinie nunmehr vorsieht, dass sowohl Haftungs- als auch Verjährungsfrist verkürzt werden können, steht die hierzulande geltende Regelung dem nämlich nicht entgegen. Sollte es zwischenzeitlich zu einem Streitfall kommen, bei dem die Verjährungseinrede eine Rolle spielt, bestehen somit durchaus gute Chancen, die Verjährungsverkürzung im Wege richtlinienkonformer Auslegung aufrechtzuerhalten.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

Neues Gesetz gegen Abmahnmissbrauch – Das Ende der Abmahnindustrie?

Nachdem der BVfK und weitere Verbände seit geraumer Zeit versuchen, missbräuchliche Abmahnungen zu bekämpfen, hat das Bundesministerium der Justiz nunmehr einen Gesetzentwurf zur Eindämmung von Abmahnmissbrauch vorgelegt.

Hintergrund der geplanten Gesetzesänderung ist die Verhinderung missbräuchlicher Abmahnungen, ohne die Interessen der in diesem Bereich tätigen seriösen Akteure unbillig zu behindern. So könnten Abmahnungen wegen kleinster Fehler in den AGB oder im Impressum bald der Vergangenheit angehören.

Nach dem Gesetzentwurf sollen Abmahnungen im Interesse eines rechtstreuen Wettbewerbs erfolgen und nicht zur Generierung von Gebühren und Vertragsstrafen. Einige der geplanten Neuerungen fassen wir wie folgt zusammen:

Klagebefugnis für Wettbewerber – die Karten werde neu gemischt

Wettbewerber sollen nach dem neuen Gesetzentwurf nur noch dann klagebefugt und somit abmahnberechtigt sein, wenn sie in nicht unerheblichem Maße ähnliche Waren oder Dienstleistungen vertreiben oder nachfragen.

Bislang waren die Hürden für ein solches Wettbewerbsverhältnis nicht sonderlich hoch. So konnte jeder Gewerbetreibende die Unterlassung einer wettbewerbswidrigen Handlung fordern, der mit dem Abgemahnten als Anbieter oder Nachfrager von Waren oder Dienstleistungen in einem konkreten Wettbewerbsverhältnis gestanden hat. Demnach konnten auch andere Mitbewerber abmahnen, die nur wenige Waren gleicher Art anboten und sogar solche, die erst kurze Zeit vor der Abmahnung ihr Gewerbe angemeldet hatten. Dieses Szenario soll jetzt der Vergangenheit angehören.

Aktivlegitimation von Wirtschaftsverbänden

Nachdem bislang die Regelungen für Wettbewerbsverbände mehr als schwammig formuliert waren, wird die Anzahl der abmahnberechtigten Verbände zukünftig strenger reguliert. Abmahnberechtigt sollen nur noch solche Verbände sein, die in der Liste der qualifizierten Wirtschaftsverbände eingetragen sind, soweit die Zuwiderhandlung die Interessen ihrer Mitglieder berührt.

Viele zweifelhafte Verbände zeichnen sich in der Praxis vor allem durch eine fragwürdige

Mitgliederzahl und eine fragwürdige Qualifikation der Sachbearbeiter bei gleichzeitig hohen Gehältern aus. Zudem werden einfache Rechtsverstöße abgemahnt, die aber infolge Flüchtigkeit oder technischer Unzulänglichkeiten vorkommen können, so dass Vertragsstrafen das eigentliche Business sind. Damit soll nunmehr Schluss sein.

Keine überhöhten Vertragsstrafen mehr

Bislang waren die Vertragsstrafen auch für Bagatellfälle zumeist sehr hoch, was sich in der Praxis für Abmahnanwälte als ein lukratives Geschäft erwies. Dem will der Gesetzentwurf einen Riegel vorschieben. Die Vertragsstrafe für Bagatellfälle wird zukünftig gesetzlich auf 1.000 Euro gedeckelt.

Deckelung der Abmahnkosten

Der Ersatz von Abmahnkosten soll zukünftig für unerhebliche Verstöße ausgeschlossen werden. Im Gesetzentwurf werden hierzu folgende Beispiele genannt: Abkürzung des Vornamens im Impressum, Angabe 2 Wochen statt 14 Tage in der Widerrufsbelehrung, fehlender Link zur Europäischen Plattform zur Online-Streitbeilegung.

„Fliegender Gerichtsstand“ wird abgeschafft

Bisher konnte sich der Abmahrende irgendein Gericht für seine Klage aussuchen, von dem er dachte, dass er mit seiner Klage mit höherer Wahrscheinlichkeit durchkommt. Damit soll zukünftig ebenfalls Schluss sein und für Abmahnungen wäre dann nur noch das Gericht ausschließlich zuständig, in dessen Bezirk der Beklagte seinen allgemeinen Gerichtsstand hat.

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Der Gesetzentwurf sieht zur Eindämmung missbräuchlicher Abmahnungen insbesondere eine Reduzierung der finanziellen Anreize für Abmahnungen vor und ist daher zu begrüßen. Damit dürfte in Zukunft mit deutlich weniger Abmahnungen zu rechnen sein, vorausgesetzt das Gesetz wird wie in dem Entwurf vorgestellt verabschiedet. Von Seiten des BVfK hoffen wir, dass sich das Bundesministerium im Bundestag mit seinem Entwurf durchsetzen kann.

*BVfK-Jubiläumskongress
2. Mai 2020
„Rhein in Flammen“*

Rechtsanwalt Sascha Biegert

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

Anwaltskanzlei Husser & Dittert

Hildastr.10 • 69469 Weinheim
Fon 06201-133 55 • Fax 06201-17721
info@husser-dittert.de
www.husser-dittert.de

PLZ 7

Anwaltskanzlei Stirnweiß, Stege & Coll.

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

Anwaltskanzlei Rath

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

Anwaltskanzlei Grußeck

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

PLZ 8

Rechtsanwaltskanzlei Nehl

Hermann-Schmid-Straße 10 • 80336 München
Fon 089-18 92 91 80 • Fax 089-18929189
info@rechtsanwalt-nehl.de
www.rechtsanwalt-nehl.de

Anwaltskanzlei Dittenheber & Werner

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

BULEX- Rechtsanwaltskanzlei Burkard

RA Thomas Glas
Ammannstr. 6 • 86167 Augsburg
Fon 0821/21862202 • Fax 0821/2186263
info@bulex.info
www.bulex.info

Rechtsanwalt Dr. Jürgen Niebling

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

PLZ 9

Henkel & Kehl Rechtsanwälte

Rechtsanwalt Ingo Henkel
Bahnhofstraße 40 • 99084 Erfurt
Fon 0361-5403073 • Fax 0361-5403075
info@kanzleihenkel.de
www.kanzleihenkel.de

Nutzung fremder Grafiken und Logos – Was ist erlaubt?

I. Grundsätzliches

Sogenannte „Bildwerke“ unterliegen als persönlich geistige Schöpfungen urheberrechtlichem Schutz und dürfen ohne den Erwerb entsprechender Lizenzen nicht im Rechtsverkehr verwendet werden. Der Urheber muss also angefragt werden und in die Nutzung seines Werkes einwilligen. Bestenfalls sollte ein Lizenzvertrag geschlossen werden, der auch die Reichweite der Veröffentlichung regelt, also beispielsweise auch die Verwendung in Print- oder Bannerwerbung erlaubt.

Die Verwendung von Bildern ohne vorherige Einholung einer solchen Lizenz ist nur zulässig, wenn es sich rechtlich gesehen lediglich um ein „Lichtbild“ und nicht um ein „Lichtbildwerk“ handelt, es dem Foto also schlicht an der schöpferischen Leistungshöhe fehlt.

II. Besonders relevant: Herstellerlogos und Produktfotos

Auch die Nutzung von Herstellerlogos zu Werbezwecken erfreut sich großer Beliebtheit. Herausstechend für den Fahrzeughandel ist in dieser Hinsicht ein Urteil des OLG Thüringen vom 25.05.2016 (Az. 2 U 514/15). Das verklagte Autohaus, ein Vertragshändler der Hersteller Mitsubishi und SsangYong, brachte an seiner Außenfassade neben deren Logos auch das des Herstellers Hyundai an. Außerdem warb man mit dem Hinweis „Hyundai Spezialwerkstatt“.



Gerne kopiert oder verfremdet:
Das Ferrari-Emblem. Selbst ähnliche Darstellungen sorgen für Ärger.

Aus markenrechtlicher Sicht gilt der sogenannte „Erschöpfungsgrundsatz“, der besagt, dass das Recht an einer Marke erschöpft ist, sobald der geschützte und mit dem Markenrecht verbundene Gegenstand vom Hersteller erstmalig rechtmäßig in den Verkehr gebracht wurde. Dies dürfte auf nahezu sämtliche Fahrzeughersteller zutreffen.

Zu beachten sind jedoch neben dem Markenrecht auch wettbewerbsrechtliche Aspekte. Insoweit darf nicht der Eindruck entstehen, der Händler unterhalte eine besondere vertragliche Beziehung zum Hersteller. Aspekte, wie die Vertragsbeziehung zu anderen Herstellern, mit deren Logos gleichrangig geworben wird sowie die Bezeichnung

als „Spezialwerkstatt“ dürften diesen Eindruck jedenfalls fördern.

Auch Produktfotos von Fahrzeugen unterliegen oft dem Erschöpfungsgrundsatz, sodass deren Verwendung markenrechtlich ebenfalls nicht zu beanstanden sein dürfte. Hier treten neben das Markenrecht allerdings die zuvor erwähnten urheberrechtlichen Ansprüche des Werkschöpfers.

III. Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Beabsichtigen Sie, in irgendeiner Form mit Logos der Fahrzeughersteller zu werben, achten Sie unbedingt darauf, dass nicht der Eindruck einer Vertragsbeziehung besteht. Dies kann beispielsweise erreicht werden, indem Logos mehrerer Hersteller, von denen zu keinem eine Vertragsbeziehung besteht, nebeneinander verwendet werden und der deutliche Hinweis erfolgt, dass eine Markenunabhängigkeit gegeben ist, beispielsweise durch die unmittelbar in Nähe der Logos befindliche Bezeichnung als „freier“, „markenunabhängiger“ oder „EU-“ Händler. Auch der Begriff „Mehrmarkcenter“ hat sich weitestgehend etabliert.

Bei Unsicherheiten in Bezug auf Lichtbildwerke sollte zwingend der Urheber kontaktiert und um Freigabe bzw. Lizenzerteilung gebeten werden.

OLG Köln: Keine Werbung mit Preisen, die nur für begrenzte Kundengruppen gelten!

Drei Jahre lang hat die Rechtsabteilung des BVfK für diese Entscheidung gekämpft. Bereits zu Beginn des Jahres 2016 war hier die rankingsteigernde Werbepaxis eines Vertragshändlers aus dem Aachener Raum angezeigt worden, der im Internet Fahrzeuge zu vermeintlich günstigen Preisen anbot, die jedoch bei näherer Betrachtung der Anzeige nur Gültigkeit besitzen sollten, wenn ein Gebrauchtfahrzeug in Zahlung gegeben und eine Tageszulassung im Folgemonat vorgenommen wird.

Nach Meinung des BVfK und der Wettbewerbszentrale ein klarer Wettbewerbsverstoß. Die Werbung musste so verstanden werden, dass das Fahrzeug zu dem angegebenen Preis von jedermann gekauft werden kann. Tatsächlich konnte wegen der vorgenommenen Einschränkungen aber sogar niemand das Fahrzeug zu diesem Preis kaufen, da in jedem Fall zusätzlich ein Gebrauchtwagen an den Vertragshändler zu übereignen

war und der – unbestimmte – Preis für diesen dann auf den angegebenen Bruttokaufpreis von 12.490,- € zu verrechnen war.

So sah es auch das OLG Köln in der Berufungsinstanz. Die Preisangabe in der Werbung sei eine „dreiste Lüge“. Denn zum einen gelte der Preis nur dann, wenn für das Fahrzeug eine Tageszulassung vorgenommen werde. Zum anderen könnten nur Verbraucher, die über ein zugelassenes Gebrauchtfahrzeug verfügten und zudem bereit seien, ihren Altwagen in Zahlung zu geben, den Preis erzielen. Der gut versteckte Hinweis am Ende der Anzeige könne die Irreführung nicht ausräumen. Das Urteil ist rechtskräftig, da eine Revision nicht zugelassen wurde. (OLG Köln, Ur. v. 05.04.2019, Az.: 6 U 179/18)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Nicht nur trägt die Entscheidung zur Aufrechterhaltung lauterer Wettbewerbs bei, sie verdeutlicht auch, worauf Verbände, die sich

satzungsgemäß mit der Verfolgung von Wettbewerbsverstößen befassen, ihren Fokus legen sollten. Gerade derartige Lockvogel-Praktiken hartnäckiger und notorisch unlauterwerbender Anbieter sind es, die auf den Prüfstand gestellt und im Sinne eines fairen Miteinanders unterbunden werden müssen. Der BVfK scheut keine Kosten und Mühen, um diesem Anspruch gerecht zu werden, möchte aber gleichzeitig den Wunsch äußern, dass auch andere zur Verfolgung von Wettbewerbsverstößen legitimierte Institutionen ihren Schwerpunkt auf eine wirkungsvolle Aufklärung richten, statt sich anhand missbräuchlicher Abmahnungen zu bereichern. Meist sind es jedoch leicht auffindbare Verstöße (Pkw-EnVKV, Impressum), die nach hiesiger Wahrnehmung überwiegend versehentlich passieren und deren Abmahnung in der Regel kaum wirklich jemandem nützt, außer dem Bankkonto des aktiv werdenden Abmahners.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

Pflichtangaben nach Pkw-EnVKV nur bei Werbung mit konkretem Fahrzeugmodell – Abbildung eines Fahrzeugs begründet keine Konkretisierung.

Die Bewerbung neuer Kraftfahrzeuge begründet bekanntlich Pflichten zur Angabe der spezifischen Verbrauchs- und CO₂-Werte nach der Personenkraftwagen-Energieverbrauchs-kennzeichnungsverordnung (Pkw-EnVKV), sobald mit einer konkreten Fahrzeugvariante geworben wird. Das Gesetz definiert den Begriff der Fahrzeugvariante in § 2 Nr. 16 Pkw-EnVKV i.V.m. der Richtlinie 1999/94/EG ausdrücklich. So ist unter anderem erforderlich, dass eine schriftliche Nennung des Modells erfolgt.

Die Identifizierbarkeit eines solchen beurteilt sich wiederum an Faktoren, wie der Karosserieform (Cabrio/Limousine/SUV), der Antriebsmaschine, der Anzahl und Anordnung der Zylinder, der Antriebsachsen und weiteren Unterscheidungsmerkmalen. Existieren von einem bestimmten Fahrzeug mehrere Varianten, so sind die Pflichtangaben erst bei Bezeichnung der jeweiligen Variante in den Angebotstext zu integrieren. Das müsste im Grunde dazu führen, dass die Abbildung eines sowohl als Cabrio als auch als Limousine verfügbaren Fahrzeugs nebst Angabe der Motorisierung noch nicht als konkrete Modellvariante einzustufen ist, wenn

der Fahrzeugabbildung die Karosserieform nicht eindeutig zu entnehmen ist. So sah es kürzlich auch das OLG Frankfurt (Urt. v. 06.12.2018 - Az.: 6 U 196/17).

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Wie die Rechtsprechungsentwicklung zeigt, müssen Abmahner bei der Berufung auf Verstöße gegen die Pkw-EnVKV gewisse Hürden überwinden, um den Verstoß rechtssicher begründen zu können. Gleichwohl empfehlen wir, bei der Bewerbung von Neufahrzeugen, möglichst wenig Angriffsfläche zu bieten, denn Rechtsstreitigkeiten in diesem Bereich sind regelmäßig mit Streitwerten in empfindlicher fünfstelliger Höhe verbunden, sodass schon ein Verfügungsverfahren Prozesskosten im hohen vierstelligen Bereich zur Folge haben kann. Stellen Sie daher sicher, dass die Angaben gemäß Pkw-EnVKV bei jedem Neufahrzeug gut sichtbar und in unmittelbarer Nähe zum beworbenen Fahrzeug veröffentlicht werden oder beschränken Sie sich auf eine bloße Fahrzeugabbildung, ggf. verbunden mit dem Markennamen. Andernfalls setzen Sie sich einem schwer kalkulierbaren Risiko aus.

Werbung im Internet: Haftung auch für Wettbewerbsverstöße Dritter.

Das Chaos im Zusammenhang mit steuerlichen Abweichungen bei Zugrundelegung der für die Berechnung der Kfz-Steuer maßgeblichen WLTP-Werte, während laut aktueller Pkw-EnVKV die NEFZ-Werte als Veröffentlichungsgrundlage dienen sollen, demonstriert, dass dem für die Überwachung von Wettbewerbsverstößen eigentlich zuständigen Staat stellenweise der nötige Weitblick fehlt. Die Gesetzgebung läuft den rasanten Marktentwicklungen oftmals hinterher, statt ihre Grundlage zu schaffen.

Von dieser misslichen Lage profitieren die Abmahnvereine, so dass bei jeglicher Art von Werbemaßnahme Vorsicht geboten ist. Oft fehlen jedoch Kapazitäten, alle Angebote auf sämtlichen Inserats-Plattformen selbst zu gestalten und man sourct die Anzeigenschaltung deswegen aus.

Gibt man mit der Beauftragung eines Dritten auch die Pflicht zur Einhaltung gesetzlicher Vorgaben aus der Hand?

Regelmäßig leider nicht. Denn die Begründung einer Haftung für fremdes Verschulden ist lediglich dann abzulehnen, wenn die Wahrnehmung des in Auftrag gegeb-

enen Aufgabenbereichs vollständig aus der Hand gegeben wird und keinerlei Einflussmöglichkeit durch den Auftraggeber mehr besteht oder aber, wenn die Handlung des Auftragnehmers die eingeräumten Befugnisse (eindeutig!) überschreitet. Sofern der Kfz-Händler als Auftraggeber etwa konkrete Vorgaben zur Gestaltung der Anzeigen und deren Platzierung macht, bleibt er für die Rechtskonformität der Werbung weiter verantwortlich. Der Kfz-Händler muss die Werbung daher überprüfen. Der Umfang der Kontrollpflicht hängt davon ab, ob es sich um sogenannte „Laienwerbung“ oder Werbung durch ein professionelles und hierauf spezialisiertes Unternehmen handelt. Je mehr Erfahrung der Werbende hat, desto weniger dürfte eine Überwachung notwendig sein, sodass man sich auf Stichproben beschränken kann. Es ist ratsam, schriftlich formulierte Arbeitsanweisungen mit klar definiertem Verantwortungsbereich an die beauftragte Person nachweislich auszuhändigen und von dieser unterzeichnen zu lassen. Auch die gesetzlich einzuhaltenden Vorgaben sollten im Vertrag/den Arbeitsanweisungen genau bezeichnet werden.

Schaefer + Blöcher Rechtsanwälte

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

Spezialisierungen:

Autorecht / Verkehrsrecht

alle vorgenannten

Steuerrecht

Dr. Matthias Winter-Flick Gocke Schaumburg, Bonn

Wettbewerbsrecht

RA Rainer Buttron

Harry-Blum-Platz 2 • 50678 Köln
Fon 0221-9139578-0 • Fax 0221-9139578-1
office@buttron.com
www.buttron.com

Dr. Christian Volkmann (Merleker & Mielke)

- siehe PLZ-Gebiet 1-S.51

Arbeitsrecht

Marcus Gülpén (Rechtsanwälte Gülpén & Garay)

- siehe PLZ-Gebiet 1-S.51

Markenrecht

WIENKE & BECKER - Köln

Rechtsanwalt Rolf Becker
Sachsenring 6 • 50667 Köln
Fon 0221-3765330 • Fax 0221-3765332
info@kanzlei-wbk.de
www.kanzlei-wbk.de

Strafrecht

Rechtsanwalt Ulrich Kahlborn

- siehe PLZ-Gebiet 5-S.55

Oldtimerrecht

Rechtsanwalt Dr. Götz Knoop

- siehe PLZ-Gebiet 5-S.55

Verwaltungsrecht/Europarecht

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

Inkasso

Rechtsanwalt Michael Wübbe

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

Die BVfK-Individualprüfung: Abnehmer im EU-Ausland unter die Lupe nehmen!

Dem Aspekt der Seriosität und Zuverlässigkeit gewerblicher EU-ausländischer Warenabnehmer kommt im Zusammenhang mit umsatzsteuerfreien Binnenmarktlieferungen eine besondere Bedeutung zu. Hier verlangt der Gesetzgeber die „Sorgfalt des ordentlichen Kaufmanns“, womit er im dies regeln den §6a Abs.4 UStG nicht nur Verpflichtung, sondern auch Grenzen des Prüfungsaufwandes aufzeigt, zumindest andeutet. Denn man fragt sich, wie diese Sorgfalt denn definiert ist. Alleine diese Frage hat fast ein Jahrzehnt die deutschen und europäischen Gerichte beschäftigt, denn so mancher Steuerprüfer befand, dass einem sorgfältig prüfenden Verkäufer auch hätte auffallen müssen, dass der (sorgfältig kopierte) Ausweis des Abholers kurz zuvor abgelaufen war, was allerdings an der Identität der Person, die es festzustellen galt, nichts änderte. Viele solcher Schlachten sind geschlagen, oft mit Hilfe des BVfK, der sich wie wohl kaum ein Zwei-

ter schützend vor die zu Unrecht verfolgten Autohändler gestellt hat.

All diese Erfahrungen sind zur Absicherung von EU-Nettowarenlieferung in umfangreiche Informationen, Checklisten und Prüfungsangebote eingeflossen. Sie alle dienen gleichermaßen der eigenen Sicherheit, wie auch dem Bedürfnis der Finanzbehörden nach besagter Sorgfalt. Der Lohn dafür ist dann der so genannte „Gutgläubensschutz“, wenn der Verkäufer seinen Pflichten bei Beachtung der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns nachgekommen ist.

Während die Checkliste den gesamten Verkaufsprozess begleitet, soll eine externe Prüfung dazu dienen, auch den gewerblichen Käufer im EU-Ausland mit der geforderten Sorgfalt zu prüfen. Hierzu liefert die BVfK-Checkliste normalerweise ausreichende Aspekte. Allerdings ist dann besondere Aufmerksamkeit geboten, wenn sich bereits bei

der durch den Verkäufer selbst vorgenommenen Prüfung Auffälligkeiten zeigen.

Dann ist der Prüfung des Abnehmers und der dort handelnden Personen eine gesteigerte Aufmerksamkeit zu widmen. Bei der Informationsbeschaffung ist externe Unterstützung durch die BVfK-Steuerabteilung sinnvoll, da diese nicht nur weiß, worauf es ankommt, sondern auch, wo Informationen mit guter Qualität beschafft werden können.

Bereits im Jahr 2003 entwickelte der BVfK in dem Zusammenhang die so genannte NEDA-Prüfung, die seitdem zu einem komplexen Prüfungsverfahren ausgeweitet wurde, welches auch Recherchen vor Ort im Empfängerland einbezieht.

Informationen zum BVfK-Prüfkonzept
Nettowarenlieferungen anfordern:
steuerabteilung@bvfk.de

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

steuerabteilung@bvfk.de

IMPRESSUM

Motion Branchen-Magazin des Bundesverbandes freier Kfz-Händler · V.i.S.d. Presserechts: Ansgar Klein · **Adresse** Bundeskanzlerplatz / Reuterstraße 241 · 53113 Bonn
Fon 0228 85 40 90 · Fax 0228 85 40 929 · motion@bvfk.de · www.magazin-motion.de

Herausgeber: BVfK eV · Redaktion: Ansgar Klein, Wilfried Vasen · Koordination/Organisation: Sven Allinger, Wilfried Vasen · Autoren: Ansgar Klein, Dr. Kurt Reinking, Stefan Obert, Matthias Giebler, Kai Strehlau · Titelbild: Ansgar Klein · Auflage: 7.000, der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag
DTP/Satz: Eins 64 GbR, www.eins64.de · Druck: Messner Medien GmbH, Von-Wrangell-Straße 6, 53359 Rheinbach

Da haben wir zugegriffen



Kfz-Auktionen
auf höchstem Niveau



Ausgezeichnet als TOP 100 Innovator 2019

So eine Würdigung wünscht sich wohl jedes Unternehmen: Bereits zum zweiten Mal schafft die Auktion & Markt AG mit ihrer Marke Autobid.de den Sprung in die Innovationselite.

In einem unabhängigen Auswahlverfahren konnte man besonders in der Kategorie „Innovative Prozesse und Organisation“ überzeugen. Autobid.de gehört somit erneut zu den herausragenden Marken, die ein vorbildliches Innovationsmanagement und überdurchschnittliche Innovationserfolge aufweisen.

Ein toller Preis – da mussten wir einfach zugreifen!



»»» DAMIT SIE MIT NEUWAGEN GELD VERDIENEN! «««

Ihre Händler-Neuwagenvermittlungsplattform
jetzt mit Rabatten bis zu 45%

UNSERE 10 ARGUMENTE FÜR IHREN ERFOLG:

1. Hohe Verdienstmöglichkeiten, wenig Aufwand
2. **Kurzzulassungen** vieler Hersteller mit Top Rabatten, auch als Lager- und Vorführwagen* (Konditionen siehe beiliegenden Flyer)
3. Unfallersatzfahrzeuge* auch mit Selbstfahrervermietversicherung**
4. **Kostenlose Basisversion** mit voller Funktionalität
5. Eigener Webshop* und Fahrzeugkonfigurator*
6. Freie Provisionsgestaltung, Keine Kapitalbindung (Endkunden)
7. Fahrzeuge aus dem deutschen Vertragshandel mit voller Herstellergarantie
8. **Originalersatzteile** vieler Volumenhersteller
9. Top Konditionen ab der 1. Vermittlung ohne Abnahmeverpflichtung
10. Einkaufsverbund mit einem Volumen von mehr als 4000 Neuwagen pro Jahr



Wir sprechen Auto!

*ab Flattarif
**Premiumtarif

UNSER PREISMODELL:

Jetzt kostenlos anmelden: acd-mobil.de



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



BASIS	FLAT	PREMIUM
0,00 €	59,00 39,00 €*	79,00 €*
<ul style="list-style-type: none"> • ACD-Neuwagenportal • Kurzzulassungen • Online-Vermittlungsvertrag • Originalersatzteile namhafter Automobilhersteller • Gulf Sonnenbrillen • Auftragshistorie 	<ul style="list-style-type: none"> • alle Basisfunktionen • Lagerwagen mit Kurzzulassung • Vorführwagen • Unfallersatzfahrzeuge • eigener Webshop • eigener Fahrzeugkonfigurator • Hotline Service • Finanzierungsvermittlung • Gulf Dekorations-/ Werbemittel • Endkundenflyer 	<ul style="list-style-type: none"> • alle Basis- und Flattarif Funktionen • persönlicher Ansprechpartner • Unfallersatzfahrzeuge inkl. Versicherung • Webshop für Smartphone & Tablet optimiert (responsiv) • Händler und Kundenmodus in der Rabattanzeige • individueller Endkundenflyer • Gulf Individual Shopsystem
	*BVfK-Aktion: jetzt 4 Wochen kostenlos testen, danach 39,- EUR.	

*pro Monat (zzgl. gesetzl. MwSt.), täglich kündbar.

Unser Vermittlungsportfolio:



Neu: Jetzt mit Tages- und Kurzzulassungen zu nahezu unschlagbaren Preisen