

motion

DAS MAGAZIN

FREIER KFZ-HÄNDLER

25. AUSGABE, JAHRGANG 2017
Schutzgebühr: 3,- Euro

BVfK
BUNDESVERBAND
FREIER KFZ-HÄNDLER



**PREISBEWERTUNGEN IM KFZ-INTERNET:
HÄNDLER LAUFEN STURM**

**FRONT GEGEN DUH: UMWELTSCHUTZ
BRAUCHT KEINEN MESSIAS!**

**BVfK-DIGITAL: DER GROSSE WEG IN DIE
UNABHÄNGIGKEIT!**

**VERBÄNDE GEMEINSAM GEGEN
ABMAHNUNGSMISSBRAUCH**



GW BUSINESS.DE

Gemeinsam mehr erreichen

- ✓ kostenlose Registrierung
- ✓ faire Gebührenstruktur
- ✓ individuelle Dienstleistungen buchbar
- ✓ effizient, transparent und flexibel
- ✓ offene und verdeckte Gebotslisten
- ✓ kompetentes und engagiertes Team

Seit unserer Gründung im Jahr 2006 hat die Zufriedenheit unserer Kunden für uns oberste Priorität. Ihren Anliegen kommen wir mit großer Sorgfalt nach und können so einen reibungslosen Ablauf garantieren. Letztes Jahr konnten wir bei einer Reklamationsquote von rund 3 Prozent etwa 15.000 Fahrzeuge gemeinsam erfolgreich vermitteln. Auch dieses Jahr werden unsere Kunden wieder von unserem Engagement und unserer Expertise profitieren.

Nutzen auch Sie nun Ihre Chance!

Registrieren Sie sich auf **GWBUSINESS.DE**

Car Quality Services GmbH

Verwaltung

Boschstraße 6, 42781 Haan

☎ 02129 927 11 62

✉ info@gwliste.de

Logistikstandort

Deutscher Ring 94, 42327 Wuppertal

☎ 0202 8982 1243

✉ logistik@gwliste.de





Sehr geehrte *motion*-Leser,

wenn man die Situation im Kfz-Gewerbe mit etwas Abstand betrachtet, kommt einem der Gedanke an einen fetten Braten, der da auf einer gut besuchten Schlachtbank liegt.

Während dort die meisten mit gewetzten Messern stehen, möchte die Politik, allen voran die EU, vermeiden, dass der Braten auf Kosten der Verbraucher zu viel Fett ansetzt. Daher hat sie die Rolle der Neuwagenvermittler ausdrücklich auf Kosten der Erträge im Vertragshandel gefördert, woraus sich inzwischen das Marktsegment des freien Neuwagenhändlers entwickelt hat.

In den 70er und 80er Jahren entstanden so die Parallelimporteure, allen voran der Pionier **Werner Friesen**. Dann kamen die Vermittler so genannter Deutscher Neuwagen. **Tradelinx** hieß einer der ersten, die das erkannt und genutzt haben, heute spielen viele in dieser Liga, allen voran **meinauto.de** und **Autohaus24**.

An der Schlachtbank geht es munter zu – ein ständiges Kommen und Gehen. Manche, wie **WKDA** haben uns überrascht. Manche der mit scharfer Analytik, viel Kapital und wenig Anstand Agierenden kennen wir noch nicht.

Dass Kapital und Konzernkarriere allerdings nicht unbedingt ausreichen, um auf Anhieb erfolgreich zu sein, zeigen die ersten Rückmeldungen aus dem Handel über Instamotion, wo man versucht, mit Kapital der Allianz und einem Ex-Ferrari-Manager den Internet-Gebrauchtwagenhandel zu automatisieren.

In der Betrachtung dürfen natürlich zwei wichtige Player-Bereiche nicht fehlen. Es sind die, die uns derzeit besonders intensiv beschäftigen: Die **Kfz-Internet-Börsen** und die **Auto-Hersteller** selbst.

Was haben diese gemeinsam? Zu behaupten, sie würden die Beute bereits bei lebendigem Leibe verzehren, wäre sicherlich übertrieben. Dennoch kommen einem solche Gedanken, wenn man sieht, wie wenig partnerschaftlich und ohne Rücksicht auf jegliche Sympathiewerte, ja teilweise auch im juristisch grenzwertigen Bereich hier bisweilen agiert wird.

Erstaunlicherweise sind die Personen, mit denen wir es hier zu tun haben, keine Monster, sondern Leute, die nur ihren Job machen. Doch der ist offensichtlich von Vorgaben geprägt, die keinen Raum für Sensibilität lassen – und, was nicht übersehen werden darf, in der Regel kein Benzin im Blut haben, sondern mit neokapitalistischem Kalkül statt mit Vision und Empathie die Optimierung ihrer Quartalsergebnisse im Blick haben. Denn nur das sichert bei vielen die hochdotierten Jobs.

Ganz vorne an der Schlachtbank stehen die Kfz-Internetbörsen. Diese wollen nicht mehr nur digitale Werbefläche vermieten, sondern an jedem Autoverkauf und allem, was Drumherum passiert, mitverdienen. Das dürfte übrigens wohl auch beim Newcomer aus den USA, **Cargurus** nicht anders sein. Am Ende wollen die Börsen selbst zu digitalen Händlern werden. **Amazon** lässt grüßen.

Das wollen auch die Autohersteller, quasi „Erzeuger“ der Schlachtopfer, die sich schon lange über den in den UPE einkalkulierten „50%-Vertriebsschwund“ ärgern und planen mittels digitaler Wunder ihre Autos zukünftig selbst zu verkaufen – den Verkäufer-Roboter gibt es bereits und der macht seinen Job gar nicht mal so schlecht. Daher halten die Hersteller den klassischen Autohändler offensichtlich für überflüssig und haben daher ihre eigenen Vertragshändler schon seit Jahren zu Leibeigenen degradiert, die alles Unangenehme erledigen müssen, das Unternehmerrisiko tragen, dabei jedoch kein Geld verdienen können. *„Holt euch das Geld doch im Werkstattgeschäft“* heißt es dann lapidar.

Dies, verehrte *motion*-Leser ist eine kurze Bestandsaufnahme einer Autowelt, wie sie der BVfK sieht. Diese Erkenntnis gewinnen wir nicht nur vom Leuchtturm, der uns die Übersicht verschafft, sondern auch von unzähligen Kontakten zu allen, die etwas mit Autos zu tun haben – bis hin zur Kanzlerin und natürlich allen zuvorderst: Unsere freien Kfz-Händler, denen der harte Wind der Selbständigkeit jeden Tag um die Ohren weht.

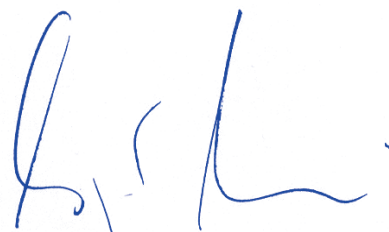
Der BVfK – bald 18 und damit volljährig – ist längst zum wichtigen Element und insbesondere Korrektiv in der europäischen Autowelt geworden. Das funktioniert nicht mit Schönwetterreden, sondern mit einem konsequenten und besonnenen Kurs und besonders: Mit operativer und konzeptioneller Unterstützung unserer Mitglieder im Tagesgeschäft.

Eine der diesbezüglich großen Säulen ist die juristische Grundlagenarbeit mit einer Mischung aus hoher Fachkompetenz und pragmatischen Konzepten. Seit Jahresbeginn gesellt sich nun eine weitere, die Existenzen unserer Mitglieder sichernde Säule hinzu:

Unter der pathetischen Überschrift *„Unabhängigkeitserklärung“* haben wir den großen Schritt gewagt und eine eigene IT-Abteilung gegründet. Was dies im Detail bedeutet, erfahren Sie neben vielen anderen wichtigen Berichten über Entwicklungen, Projekte und Aktionen rund um den freien Kfz-Handel in dieser *motion*, die allesamt dazu dienen:

„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



Sturm der Entrüstung: Preisbewertungen im Kfz Internet **29**



EAIVT-Kongress in Berlin **18**



Garantieprobleme bei Hyundai **20**

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, Moritz Groß,
Stefan Obert, Matthias Giebler, Marco Belfanti, Rainer Schulte

Titelbild: Ansgar Klein

Auflage: 7.000, der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag

Layout und Satz: Guido Miethke

Druck:

Messner Medien GmbH
Von-Wrangell-Straße 6
53359 Rheinbach

ABGASSKANDAL

S. 8 Soll das Ende des Autos eingeläutet werden?

PROBLEMATISCHES

S. 24 Fremde Neuwagenangebote im eigenen Portfolio

S. 24 Anzeichen für Schneeballsysteme im Autohandel

GROSSES OLDTIMER-SPEZIAL

S. 10 Classic Days auf Schloss Dyck 2017

S. 10 Techno Classica 2017: Abkühlung nach Überhitzung

S. 11 Oldtimer: Echt oder gefälscht?!

S. 12 Berliner Oldtimerrunde

S. 12 Oldtimerrecht: Rauchende Köpfe um qualmende Autos

ZUKUNFT

S. 15 Der Weg in die Unabhängigkeit

S. 16 Projekt Ankaufplattform. "Die Alternative mit echten Angeboten"

S. 17 Die Zukunft gestalten, statt den Niedergang zu verwalten

S. 30 BVfK-Jahresumfrage 2017

S. 30 GTÜ-Gebrauchtwagenreport 2017

S. 31 DAT-Report 2017

HYUNDAI SPEZIAL

S. 20 Hyundais Kampf gegen die Freien geht in die 2. Runde!

S. 20 BVfK zur Hyundai-Garantiediskriminierung

S. 22 Hyundai-Neuwagengarantie faktisch für alle?

EVENTS - KONGRESSE

S. 6 IAA 2017

S. 18 EAIVT-Kongress 2017 in Berlin

S. 40 10. Deutscher Autorechtstag

S. 45 Bericht vom Verkehrsgerichtstag 2017

BRENNPUNKTE

S. 28 Sturm der Entrüstung: Preisbewertungen im Internet

S. 29 BVfK zu Preisbewertungen im Kfz-Internet

S. 32 EU setzt BVfK-Forderung gegen Tachobetrug um

S. 32 Mit Tachogarantie gegen Imageschaden und Einnahmeverluste

S. 33 Verbände gemeinsam gegen Abmahnungsmissbrauch

S. 40 Preisbewertungssysteme der Internet-Autobörsen

S. 34-36 BVfK - das sind wir - das können wir - das sind Ihre Vorteile."

S. 37-39 Händlerporträts

KURZMELDUNGEN

S. 44 Geldwäschegesetz verlangt Risikomanagement

S. 44 Neue Kraftstoffpreise im Rahmen der Pkw-EnVKV

URTEILE: VW-ABGASSKANDAL

S. 46 OLG München und OLG Koblenz

Keine Anfechtung des Kaufvertrags wegen arglistiger Täuschung

S. 46 Ohne angemessene Fristsetzung zur Nacherfüllung kein Rücktritt

S. 46 Dieselfahrverbot - Mythos oder ernstzunehmende Zukunftsmusik?!

URTEILE

S. 49 BGH: Fahrzeugvorführung nur gegen Vorschuss

S. 49 Händler in der Pflicht, wenn die Herstellergarantie nicht greift

WETTBEWERBSRECHT

S. 51 Die Facebook-Falle

S. 52 LG Paderborn: Neues zur Gesamtpreisangabe bei Blickfangwerbung

PROF. DR. ARTZ BEIM 11. AUTORECHTSTAG ZUR HYUNDAI-SITUATION



Prof. Dr. Artz

„Die Veräußerung von Neuwagen an nicht zugelassene Händler ist im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems unzulässig und nur unter Verstoß des Herstellers oder eines zugelassenen Händlers gegen getroffene Vereinbarungen denkbar. Konsequenz: Verlust der Freistellung durch die GVO bei Zuwiderhandlung des Herstellers.“

MANFRED KAUFHOLD ROBIN HOOD DER FREIEN WERKSTÄTTEN



Manfred Kaufhold
Geschäftsführer
Mister A.T.Z.

"Siegesszug der Außenseiter" titelte DER SPIEGEL am 6.11.2001 über die Freien Autowerkstätten, die immer mehr Kunden gewinnen. Manfred Kaufhold aus Herdecke bei Dortmund sah man beim Hamburger Magazin damals gar als Robin Hood der Freien Werkstätten. Unter dem Dachbegriff "Mr. ATZ" setze der Reserveoffizier der Luftwaffe laut Spiegel seit 1989 mit militärstrategischem Kalkül weniger auf den Kampf gegen die Hersteller, sondern

auf eine Zusammenarbeit, die beiden Seiten nützen könnte. Seit dem Spiegel - Bericht sind nun weitere 16 Jahre vergangen und es ist gelungen, bereits die nächste Robin-Hood- Generation an den Start zu bringen. Dazu zählen Marius Kaufhold und Joscha Dünwald, die sich Ende Juni zum intensiven Gedankenaustausch über Kundenbewertungssystem am Beispiel „Werkstatt des Vertrauens“ beim BVFK in Bonn einfanden. www.misteratz.de www.freierwerkstatt.de

'MI': JÖRN EVERHARD IST BESTER AUTOMARKT-MANAGER 2017



Bank11 GF Jörn Everhard

Zu dieser Erkenntnis kam der Brancheninformations- und Aktionsbrief „markt intern“ ('mi'), nachdem man im Manager-Leistungsvergleich 54 Führungskräfte der Kfz-Branche vom Auto-Fachhandel hatte bewerten lassen. 'mi'-Auto-Chefredakteur Hans-Jürgen Lenz würdigt Bank11-Chef Jörn Everhard: „Sie sind Repräsentant der jüngeren Ma-

WHO IS WHO

Artz, Prof. Dr. Markus	Universität Bielefeld	20, 42
Ball, Wolfgang	Vorsitzender Richter des VII. Zivilsenats BGH i.R.	42
Belfanti, Marco	EAIVT-Präsident	18
Bönniger, Dipl. Ing. Jürgen	Geschäftsführer Fahrzeugsystemdaten GmbH	42, 43
Cornelius-Winkler, Joachim	Rechtsanwalt	41
Deuschle, Peter	Gutachter für klassische Fahrzeuge	11
Drautzburg, Friedel	Polit-Promi-Gastronom „Ständige Vertretung“, Berlin	12
Eggert, Dr. Christoph	Vors. Richter am OLG Düsseldorf a.D.	41, 42
Elalamy, Moulay Hafid	Marokkanischer Minister Industrie, Handel, Investitionen	13
Everhard, Jörn	Geschäftsführer Bank11	05
Gregor, Alexander	Schauspieler, Oldtimer-Spezialist	11
Groß, Moritz	BVFK-Jurist	42
Gülpen, Marcus	Rechtsanwalt	41, 46
Hake, Martin	Rechtsanwalt	41, 42
Heimgärtner, Klaus	ADAC-Rechtsanwalt	42
Hetzer, Heidi	Oldtimer-Weltumrinderin, ehem. Autohausunternehmerin	12
Hilgendorf, Prof. Dr. Dr. Eric	Jurist, Universität Würzburg	43
Kaufhold, Manfred	Geschäftsf. Gesellschafter Mister A.T.Z. GmbH	05
Kessler, Andreas	Auto-TV-Moderator beim MDR	12
Kluger, Helmut	Herausgeber Automobilwoche	13
Knoop, Dr. jur. Götz	Oldtimer Spezialanwalt	10
Kremer, Sascha	Rechtsanwalt	41
Kroll, Leif Hermann	Rechtsanwalt	41, 42
Laube, Erich	Geschäftsführung Autobund	14
Lindner, Christian	FDP-Fraktionsvorsitzender	07
Lotz, Anselm	Stellv. Obermeister, Kfz-Innung Berlin. carparts & promotor GmbH	12
Martinsons, Robert	BVFK-Vertragsanwalt	47
Merkel, Dr. Angela	Bundeskanzlerin	06
Milger, Dr. Karin	Vorsitzende Richterin am BGH	42
Reinking, Dr. Kurt	Vorstand Deutscher Autorechtstag, Rechtsanwalt	12, 42
Schattenkirchner, Silvia	Leiterin Verbraucherschutz Recht ADAC	42
Schneider, Peter	DEUVET-Präsident	10
Schreier, Wolfgang	BVFK-Oldtimerbeauftragter	10
Sippl, Markus	ADAC	41, 42

nager-Generation unserer Branche und Ihr sensationeller Sieg in diesem Wettbewerb ist in Zeiten des immer stärkeren Internets ein ermutigendes Signal an den ganzen Auto-Mittelstand, dass eine junge Manager-Garde heranwächst, die für ihre Händler die Ärmel hochkrepelt und sich für das stationäre Autohaus und das Fachgeschäft stark macht!“
Platz 2 belegte **Andreas Finken-**

berg, Geschäftsführer der Yareto GmbH. Thomas Hanswillemenke, Vorstand Mobilität der Santander Consumer Bank AG und Ernst Probst, Geschäftsführender Gesellschafter von Liqui Moly teilten sich Platz 3.

Quelle: markt intern Ausgabe Nr. A 34/17 | Düsseldorf, 22. August 2017

IAA 2017: DUNKLE WOLKEN UND DÜSTERE AUSSICHTEN IN STÜRMISCHEN ZEITEN



Insgesamt dürfte es wohl nach 16 Jahren wieder eine IAA gewesen sein, bei der Chrom, Blech und PS mit eher gedämpfter Stimmung zelebriert wurde. 2001 allerdings aus anderem Grund, denn damals hatte sich zu Messebeginn

der furchtbare Terroranschlag auf das World Trade Center in New York ereignet. *"Diese IAA fand in einem besonders schwierigen Umfeld statt. Seit Monaten wird, zum Teil sehr emotional, eine öffentliche Debatte um den Diesel und mögliche Fahrverbote*

geführt, die Autofahrer und Kunden verunsichert" erklärte der IAA-Veranstalter VDA. Während sich in besten Zeiten noch mehr als 1 Million Autobegiesterte durch die Frankfurter Messehallen drängten, ging die Zahl auch 2017 weiter zurück. Nach gut 930.000 in 2015 waren es in diesem Jahr nur noch gut 810.000 Besucher, die gezählt wurden. Das dürfte allerdings nicht die einzige Erklärung für den Besucherschwund sein, dem auch ein Rückgang bei den angemeldeten Autoherstellern vorausgegangen war. So hatten sich unter anderem Volvo, Fiat und Nissan und auch Tesla gegen eine in früheren Jahren obligatorische IAA-Präsenz entschieden. Da die IAA 2017 auch nicht von der gänzlichen Absage der Leipziger AMI/AMITEC profitieren konnte, sehen Branchenexperten die Ursache für das Nachlassende Interesse auch in Veränderungen durch die Digitalisierung. So registrierte man eine von 10 (2015) auf 45 Millionen angestiegene Zahl der Social Media – Kontakte während der Messe. Bei Einberechnung der Online-Aktivitäten im Vorfeld der Messe komme man laut VDA auf 100 Millionen Kontakte.

BUNDESKANZLERIN TRIFFT BVfK-CHEF

„... Fragen Sie bitte mal unsere Bundeskanzlerin, wer die ganzen Verluste bei der Gebrauchtwagenvermarktung, bedingt durch die Dieselmotoren, tragen soll. Wenn das so weitergeht, wie die letzten 2-3 Wochen, werden einige Händler auf der Strecke bleiben. Die Politik muss dafür sorgen, dass die Hersteller auch die Kosten für eine Hardware-Lösung zu tragen haben (inkl. eventueller Folgeschäden an den Motoren?), damit die Abgase wirklich deutlich reduziert werden und gleichzeitig muss klar gemacht werden, dass saubere Dieselfahrzeuge auch zukünftig uneingeschränkt genutzt werden können. So sollte wieder Ruhe in die Angelegenheit kommen. Und die Herren Zetsche, Krüger und Müller (sind mir diese Typen unsympathisch!) müssen zur Rechenschaft gezogen werden!!! ..."

Diesem Auftrag folgend reiste der BVfK-Vorstand diese Woche zur IAA nach Frankfurt und kann berichten, dass Frau Merkel die Sorgen der Freien Kfz-Händler durch-

aus gegenwärtig sind. Ebenso konnte man beim gemeinsamen Messerundgang feststellen, dass unsere Kanzlerin den diese umschmeichelnden Führern der Automobilindustrie durchaus mit einer Art begegnet, die man nicht gerade als unterwürfig bezeichnen kann. Es sind allerdings weniger die markigen Sprüche, mit denen sie es vermag, Signale zu setzen. Nur dem genauen Beobachter und Zuhörer erschließen sich kleine Details, mit denen sie auf Distanz geht und Respekt in einer Dosierung zollt, die so manchem mit Millioneneinkommen „Belohntem“ die gute IAA-Laune raubt und bei Konzernverantwortlichen für wahrnehmbare Verunsicherung sorgt.

Insofern kann zwar unserem Mitglied nicht wirklich „Vollzug“ gemeldet werden, jedoch ein Stück weit Gewissheit, dass die Maßnahmen

des Diesel-Gipfels wohl erst der Anfang sein dürften – denn auch Angela Merkel bohrt bekanntermaßen gerne „Dicke Bretter“.



BVfK-POLITIKERWAHL 2017

CHRISTIAN LINDNER SIEGT VOR ANGELA MERKEL



Auch freie Kfz-Händler haben ihre Politiker gewählt. Sie mussten jedoch nicht darüber befinden, wer unser Land am besten regieren könnte, sondern, welche(r) Politiker(in) sie in ihrem Autohaus am besten vertreten kann. Denn hierfür sind Kernkompetenzen erforderlich, die manchem Politiker gut zu Gesicht stehen würden.

Der BVfK fragt nämlich nicht wie einst Kennedy abfällig in die Richtung seines weniger charismatischen Konkurrenten Nixon: „Würden Sie (etwa) bei dem einen Gebrauchtwagen kaufen?“, sondern die Freien Kfz-Händler:

„Welchem Politik-Kandidaten würden Sie Ihr Geschäft anvertrauen?“

Der Unterschied bei der Fragestellung ist nur gering, kann jedoch von entscheidender Bedeutung sein, denn der Autohändler verlangt von seinem Vertreter nicht nur Überzeugungsfähigkeit, sondern auch Realitätsbewusstsein, Transparenz und Genauigkeit, kaufmännische Qualitäten, Leistungs- und Risikobereitschaft, Fachkompetenz und viele andere Eigenschaften und Tugenden, die einen erfolgreichen Unternehmer auszeichnen, der es im harten Wettbewerb jeden Tag und auch langfristig schafft, sich am Markt zu behaupten und neben zufriedenen Kunden auch für sichere Arbeitsplätze sorgt und schließlich ein zuverlässiger Steuerzahler ist.

Der BVfK ist daher überzeugt, die/derjenige Politiker/in, dem man die erfolgreiche Führung eines Autohandels zutraut, auch in der Lage ist, unser Land in die Zukunft zu führen.

Hier das vollständige Wahlergebnis:

1. Christian Lindner (FDP)
2. Angela Merkel (CDU)
3. Wolfgang Schäuble (CDU)
4. Horst Seehofer (CSU)
5. Thomas de Maizière (CDU)
6. Alice Weidel (AFD)
7. Sarah Wagenknecht (Die Linke)
8. Martin Schulz (SPD)
9. Sigmar Gabriel (SPD)
10. Cem Özdemir (Grüne)
10. Ursula von der Leyen (CDU)

meinautohaus.de
Die Autohaus-Website-Profis!

Perfekt im Netz!

Ihre Website-Profis fürs Autohaus

Jetzt kostenlosen Website-Check anfordern:
websitecheck@meinautohaus.de



- ✓ Profi-Webseite im responsive Design
- ✓ Optimale Fahrzeugdarstellung, Bildergalerie, Autoshow, Newsletter-System, Gästebuch etc.
- ✓ Profi-Kunden-Kontaktformulare mit automatischer Antwort- und Archivfunktion
- ✓ Suchmaschinenoptimierte Einbindung Ihrer Fahrzeuge
- ✓ Einfache und intuitive Bearbeitung der Inhalte direkt im System
- ✓ Modernes Layout und kundenoptimierte Gestaltung
- ✓ Optimierte für mobile Endgeräte

Kontaktieren Sie uns und finden Sie heraus, wie Sie Ihren Umsatz mit Ihrer Webpräsenz erhöhen können.

Tel. +49 721 3542-123
www.meinautohaus.de

powered by

auto
motor
"sport"

ABGASSKANDAL: SOLL DAS ENDE DES AUTOS EINGELÄUTET WERDEN? WIRD EIN 300-MITGLIEDER-VEREIN ZUM TOTENGRÄBER DEUTSCHER INGENIEURSKUNST? UMWELTSCHUTZ BRAUCHT GEDULD UND KEINEN MESSIAS! DIE MACHT MUSS VOM VOLKE AUSGEHEN UND DAS VERLANGT NACH SAUBERER UMWELT UND MOBILITÄT.

Der Dieselskandal wirft die Grundsatzfrage auf: „Quo vadis schöne, geliebte und ertragreiche Autowelt?“ Halt: Hier klingt doch bei genauer Betrachtung seit drei Jahrzehnten mehr ein Zurück-in-die-1950-bis-1970-Jahre-Wunschdenken durch, als das Ergebnis einer schonungslosen Analyse!

Denn im Grunde genommen litten die Patienten „Autohaus“ und „Kfz-Betrieb“ bereits seit Anfang der achtziger Jahre unter Vitaminmangel und Blutarmut und bei genauer Betrachtung hätte man feststellen können, dass das Überleben Vieler tatsächlich nur durch regelmäßiges Doping ermöglicht wurde. Die Autobusiness-Analytika trugen u.a. die Namen "Mauerfall" und "Abwrackprämie".

Wenn nun ein Mädchen namens Angela, die mit beidem

der freie Handel normalerweise von Letzterem profitiert.

Doch all das kennen wir doch bereits seit vielen Jahren und fragen uns, was eigentlich passiert ist, dass die Autowelt plötzlich so durcheinander geraten ist?

Es begann im September 2015: Fast wäre bei der IAA-Promirunde der Kanzlerin eine von VW-Chef Winterkorn geöffnete Touran-Tür auf die Füße gefallen, als plötzlich alle darüber sprachen, was eigentlich schon viele wussten: Die Abgas-Reinigungsprogramme reinigten nur im „Temperaturfenster“. Außerhalb davon durfte zur Schonung der Technik, wie auch der Auto-Produktionskosten abgeschaltet werden. Und - oh Wunder: Die

Definition rund um die Abschalterlaubnis war recht ungenau und daher großzügig und die Interpretation der Techniker reduzierte große Bereiche des Normalbetriebs und damit die Abgasreinigung zur Ausnahme situation. Die gesamte Affäre mit Stationen in den Jahren 2003 (bei den LKW gab es das Problem bereits damals), 2013 (wurde bei den Herstellern das Problem offen diskutiert) und schließlich bis heute andauernd, ist ein Industrie- und Politikskandal, denn ohne die Beteiligten aus Brüssel, Berlin, Wolfsburg usw. wäre das alles nicht möglich gewesen.

Es ist allerdings auch ein Zeichen dafür, dass man das Volk, welches abends vor dem Fernseher jeder neuen Umwelterhaltungsidee Beifall spendet, um dann den nächsten Morgen mit einer Tasse Kaffee, frisch aus einer Aluminiumkapsel aufgebriht den Tag zu beginnen und schließlich die verwöhnte Brut mit dem

Auto zum Kindergarten und zur Schule zu bringen, auch wenn diese, ebenso wie der Bäcker nur wenige 100 m entfernt sind, gerne mit Valium versorgt - man könnte auch sagen, dass man es mit einer halbherzigen Umweltpolitik täuscht.

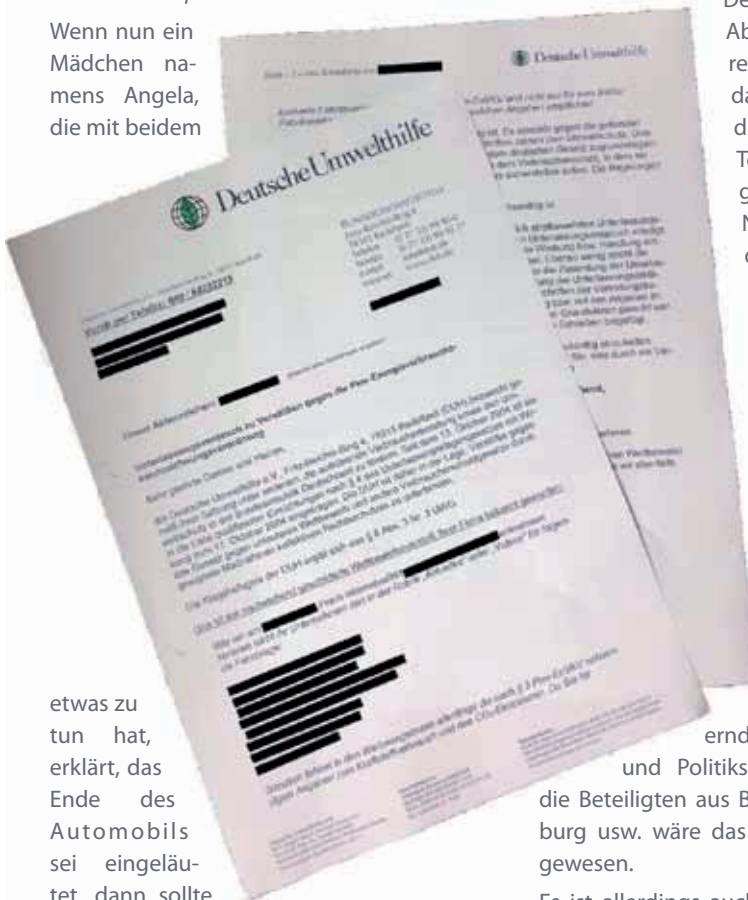
Doch will das Volk nicht sogar belogen werden, bzw. ist Politik nicht die Kunst des Möglichen und ist mit dem Großteil der Bevölkerung, welches die Mobilität liebt und von ihr lebt, überhaupt mehr Umweltschutz machbar? Und reicht das, was wir schon alles machen nicht aus: Windräder, Solarförderung, AKW-Stilllegung, Katalysatoren, Umweltzonen, Energielabel u.v.a.m.? Mehr macht keiner! Wo bleiben wir da im internationalen Vergleich auch beim Industrie-Arbeitsplätze-Wettbewerb? Trump zeigt die Grenzen!

Die Macht muss vom Volke ausgehen und das scheint es doch offensichtlich nicht anders zu wollen! Und wenn dieses Volk offensichtlich auf dem Weg in die Verdammnis ist - muss dann nicht ein Messias kommen, um es zu retten? Kann sein, dass dies zu Zeiten von Moses und Nachfolger o.k. war. Doch wir leben heute in einer anderen Welt, die aufgeklärter und demokratischer ist, als je zuvor und da brauchen wir Geduld und keinen Messias!

Schon gar keinen, der sich mit einer 300-Mitglieder-Clique zum Retter der Nation aufspielt, nachdem er zuvor Tausende von sorgfältigen Kfz-Händlern unter missbräuchlicher Ausnutzung des Wettbewerbsrechts um 3-stellige Millionenbeträge abgezockt hat, womit er nun aberwitzige Prozesse führt und die Gefährdung einer Industrienation in Kauf nimmt, um eine Kreuzung namens „Neckartor“ mittels -bei allem Respekt- vermutlich ideologisch getriebener Richter zur Frischluftzone zu machen.

Die Macht geht vom Volke aus und dies wählt eine Regierung, die Gesetze erlässt und durch die Exekutive kontrollieren lässt. Alles andere ist Anarchie!

Daher gilt nach wie vor: Auch wenn unsere Kanzlerin vermutlich mal wieder Recht hat und wir uns an andere Formen von Mobilität werden gewöhnen müssen, es besteht kein Grund zur Panik.



etwas zu tun hat, erklärt, das Ende des Automobils sei eingeläutet, dann sollte

man diesmal genauer hinhören, denn rückblickend betrachtet, hat sie die Besucher regelmäßig Lügen gestraft.

Jedenfalls leiden unsere Patienten unter einer Fülle von Krankheiten wie Globalisierung, Digitalisierung, Rationalisierung und nicht zuletzt unter Rabattitis - wobei

Professionelle
Homepage-Erstellung
Aktionspreis: ~~497,-€~~ nur 249,-€

- ✓ Firmensitz in Deutschland
- ✓ **über 45 Jahre Service, Sicherheit und Erfahrung**
- ✓ persönliche Ansprechpartner
- ✓ schnelle, kompetente Schadenabwicklung
- ✓ exklusive „Online-Schadenstatusanzeige“
- ✓ Schaden online Melden
– papierlos, einfach, schnell –
- ✓ kompetentes Außendienst-Team im gesamten Bundesgebiet
- ✓ kostenlose Rechtsberatung durch die Anwälte der GGG



...gibt Sicherheit

**Der Marktführer
im freien
KFZ-Handel**

Die GGG Garantie sagt Danke!

▶ 2016:
18 % Umsatzplus

▶ 2017:
13 % Umsatzplus

▶ **20 % Webshop-Rabatt für BVfK-Mitglieder**

Bestellen in unseren neuem Webshop unter www.ggg-webshop.de
Werbeschilder • Banner • Kennzeichenhalter • Fahnen etc.
Gutschein-Code: **BVfK17** Sie erhalten 20% Rabatt auf alle Artikel
Nur bis zum 30. 11. 2017!

ggg-garantie.de

...seit über 45 Jahren

Service-Center

Tel.: (05102) 93 99 - 31
Fax: (05102) 93 99 - 28

www.ggg-garantie.de
info@ggg-garantie.de

**Ihr
starker Garantie-Partner
im Gewährleistungsfall**

TRADITION: CLASSIC DAYS AUF SCHLOSS DYCK 2017



Schon zum zwölften Mal wich die Stille um Schloss Dyck dem Dröhnen und Stampfen der Motoren. Rund 40.000 Oldtimerfans mittlerweile aus ganz Europa zusammenströmend kamen am letzten Wochenende um die stählernen Seltenheiten bestückt mit einem oder 16 Zylindern zu bestaunen.

Gutes Schuhwerk und Ausdauer ist für den Zuschauer gefragt aber jeder Fan kommt hier auf seine Kosten. Die Vielfältigkeit der besonderen Exponate zieht einen sofort in seinen Bann. Fahrzeuge von wenigen tausend EUR bis zu Millionenwerten die so selten, dass viele Besucher Sie noch nie gesehen haben gibt es zu bestaunen.

Für viel Zuspruch sorgte auch in diesem Jahr Heidi Hetzer mit Ihrem „Hudo“ aus Berlin. Die 80jährige, die mit Ihrem 1930 gebauten Hudson Oldtimer fast drei Jahre und rund 80.000 Kilometer hinter sich gebracht hat, ist immer umlagert von zahlreichen Fans, wenn Sie von Ihren Fahrten berichtet.

Zu Ehren des vor kurzem 70 Jahre alt gewordenen deutschen Rallyekönig Walter Röhrl stellte die Autostadt aus Wolfsburg einige seiner wichtigsten Erfolgsfahrzeuge aus, den Audi Sport Quattro S1 von 1985, den Lancia Rally von 1983 und nicht zuletzt den Ford Capri RS von 1972. Am Sonntag hatten die Fans die Gelegenheit ihn mit Christian Geisdörfer im Rundkurs um das Schloss live zu bewundern.

Unter dem Motto Stars and Stripes kamen hier auch die Fans der amerikanischen historischen Straßenkreuzer auf Ihre Kosten.

Die vielen Highlights dieser unglaublichen Veranstaltung aufzuzählen würde hier den Rahmen sprengen. Wir hoffen das wir ein Paar der Eindrücke vermitteln konnten.



300er Adenauer



HUDO (Hudson Greater Eight)
Das Weltumrundungsauto von Heidi Hetzer



Aus prominentem Vorbesitz:
BMW 508 von Elvis Presley

TECHNO-CLASSICA 2017: ABKÜHLUNG NACH ÜBERHITZUNG

"Der Markt konsolidiert sich" DEUVET Vizepräsident und BVfK-Oldtimer-Spezialanwalt Dr. Götz Knoop zieht beim Oldtimerplausch für BVfK-Mitglieder am 7. April ein erstes Resümee der weltweit größten Oldtimer-Verkaufsmesse. Der BVfK-Oldtimerbeauftragte Wolfgang Schreier bestätigt dies und sieht die Preise alter Porsche und Mercedes sogar eher fallend, wengleich sein Tipp den Roadstern der 107er Baureihe, wie auch den bisher eher unbeachteten Coupé mit den charakteristischen Kieimen vor der C-Säule gilt. Die wegen ihrer teilweise aus Aluminium gefertigten



DEUVET-Präsident Peter Schneider, BVfK-Vorstand Ansgar Klein, Oldtimer Spezialanwalt Dr. Götz Knoop, BVfK-Oldtimerbeauftragter Wolfgang Schreier v.l.n.r.

"SL" (superleicht) genannten 70er-Jahre Sportwagen waren allerdings immer schon von Rost bedroht, so dass der Karosserie besondere Aufmerksamkeit zu schenken ist.

Die 29. Techno-Classica fand wie gewohnt in Essen statt. Mehr als 1.200 Aussteller aus mehr als 30 Nationen, 220 Clubs und IG's über 200.000 Besucher aus 41 Nationen trafen sich auf 127.000 m2 Ausstellungsfläche, verteilt auf 21 Hallen. Die Preise für Aussteller sollen bei ca. 100,- € pro Quadratmeter liegen.

OLDTIMER: „ECHT ODER GEFÄLSCHT?!“ DISKUSSION AUF DER MOTORWORLD CLASSICS BERLIN 2017



Es diskutierten, moderiert von *Alexander Gregor*, *Peter Deuschle*, Gutachter für klassische Fahrzeuge, *Dr. jur. Götz Knoop*, DEUVET (auch BVfK-Vertragsanwalt), *Ansgar Klein*, geschäftsführender Vorstand BVfK (v.li.n.re.)

Anfang Oktober fand in den historischen Hallen der Messe Berlin und im Sommergarten unterm Funkturm wieder einmal die Oldtimer-Messe *Motorworld Classics Berlin* statt - ein Erlebnis nicht nur für Fahrzeugliebhaber und -sammler, Auto-Clubs und Szenefans.

Zu den vielen Highlights zählte eine Expertenrunde zum brisanten Thema „Echt oder gefälscht?!“ – ein „echtes“ Thema in der Oldtimer-Szene.

Was ist überhaupt eine Fälschung und führt diese automatisch zum Betrug? Die Antworten auf solche Fragen sind genau so bunt, wie die gesamte Oldtimerwelt.

Es fällt leicht, aus einem normalen Golf I

einen Golf GTI zu machen. Das steigert bereits den Wert. Je höher das Preissegment umso größer die Versuchung, zum Beispiel ein Mercedes Coupé der 1960er Jahre (Baureihe 111) zum Cabriolet (W112) umzubauen. Erst recht, wenn man sowie so dabei ist, das Blech zu bearbeiten. Die Wertsteigerung liegt im sechsstelligen Bereich und übertrifft die Investitionen um ein Mehrfaches. Das setzt allerdings voraus, dass man genau den entscheidenden Umstand verschweigt: Das Auto war ursprünglich mal ein Coupé und kein Cabriolet.

So einfach und deutlich ist es jedoch selten und ebenso wenig lässt sich die Historie eines Autos so exakt nach verfolgen,

wie die des 1958er BMW 508 von Elvis Presley, der ebenfalls in Berlin zu sehen ist.

Ebenso wenig steckt immer automatisch kriminelle Energie dahinter, wenn jemand zum Beispiel aus einem normalen NSU einen begehrteren NSU TT gebaut hat. Das ist möglicherweise schon viele Jahre her und geschah nur zur Steigerung des eigenen Lustgewinns. Wenn dann irgendwann im Laufe der Jahre diese Information verloren ging und auch nicht so leicht nachvollziehbar ist und der Umbau ebenso wenig auf Antrieb als nicht Original erkannt werden kann, dann wird es problematisch.

Dann kommt es auf Erfahrung, Sorgfalt und Professionalität des Händlers an. Die einhellige Empfehlung der Runde lautete: **Im Zweifel muss der Sachverständige ran!** Das Resümee des Oldtimersachverständigen *Peter Deuschle* gab Entwarnung: *„...Die meisten Oldtimer-Geschäfte gehen problemlos über die Bühne. Der Handel ist überwiegend professionell, leidet jedoch unter schwarzen Schafen, die sich auch nicht selten unter Sammlern und privaten Nutzern befinden...“*

Der BVfK-Tipp: Klären Sie Ihren Kunden vor Vertragsabschluss über mögliche Unsicherheiten und Risiken auf und legen ihm nahe, einen Gutachter seiner Wahl hinzuzuziehen - dies ebenfalls vor Vertragsabschluss.

NEU: BVfK-OLDTIMER-VERSICHERUNG

Vorteile: Niedrige Beiträge + keine Rückstufung im Schadensfall + Wertsteigerungen werden berücksichtigt + Unterscheidung von Klassikern

(mindestens 40 Jahre alt) und Youngtimern (mindestens 25 Jahre alt).

Beispiel: : Oldtimer MercedesBenz, W 108 Erstzulassung 12.1966

Jahresbeitrag inkl. Vollkasko bei 1000 SB Teilkasko 150 SB nur 260,20 €

Mehr Informationen s.S. 26 oder anfordern:

autohauspolice@bvfk.de

Verkaufspavillons für Gebrauchtwagenplätze



- + Günstig und variabel durch Systembauweise
- + Repräsentativ, modern, hochwertig
- + Optisch individuell gestaltbar
- + Auf Wunsch inkl. Bauantrag

Reifenlagerhallen & Reifencontainer & Reifenregale



- + Günstig direkt vom Hersteller
- + Inkl. kostenfreier Typenstatik
- + Erdnagelbefestigung
- + Reifenregale zu Top-Konditionen

Werkstatthallen und Direktannahmen ab 30 m²



- + Günstig + variabel durch Systembauweise
- + Inkl. kostenfreier Typenstatik
- + Kurze Lieferzeiten
- + Auf Wunsch inkl. Bauantrag





Über 500 Referenzen im Automobilbereich

Hacobau GmbH • 31785 Hameln • Tel. 0 51 51-80 98 76 • info@hacobau.de • www.hacobau.de

BERLINER OLDTIMERRUNDE: LIMBACHS BENZINGESPRÄCHE MIT HEIDI HETZER!

„Fräulein“ Clärenore Stinnes (Fräulein Stinnes fährt um die Welt - YouTube) war ihr großes Vorbild, als sich Heidi Hetzer (www.heidi-um-die-welt.com) knapp 90 Jahre später entschloss, die Welt in einem Oldtimer zu umrunden. Die ehemalige Rennfahrerin wie auch langjährige Besitzerin eines Berliner Opel-Autohauses fand zwar keinen Adler wie die damals 26-jährige Industriellentochter aus dem Ruhrgebiet, sondern machte sich in einem deutschen Noblemodell der 1920er Jahre ähnlichen "Hudson Great Eight", den sie liebevoll Hudo nennt, auf eine nicht weniger abenteuerliche Reise, bei der sie in knapp 3 Jahren sogar die doppelte Strecke, nämlich 84.000 km zurücklegte. Das Ganze erzeugt Bewunderung, erst recht, wenn man die taffe Dame mit inzwischen fast 80 Lenzen auf dem Buckel live erleben kann, wie im Berliner www.autoclassicsclub.de von Ralf Limbach. Wen der Trüb-

sinn plagt, sollte sich in die Nähe dieser Frau begeben, denn sie versprüht Energie, Tatendrang und Optimismus, was einen nur anstecken kann.

So ging es jedenfalls den Teilnehmern von Limbachs Benzingesprächen, die über das Thema „Oldtimer - Warum..?“ diskutierten und von Ihren Oldtimerleidenschaften und ersten Auto-Erinnerungen berichte-



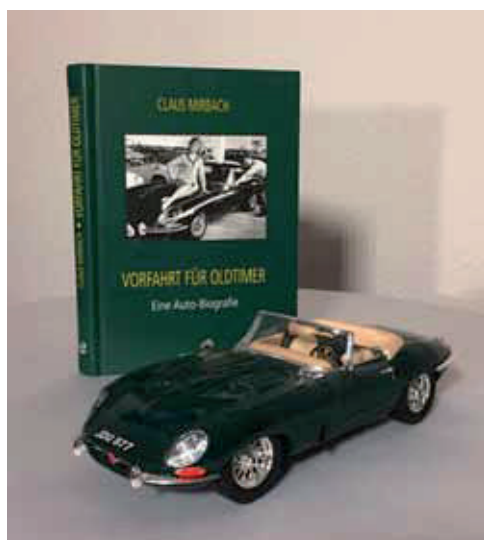
Friedel Drautzburg, Ansgar Klein, Andreas Kessler, Heidi Hetzer, Dr. Kurt Reinking, Anselm Lotz, v.l.n.r. vor den Mitgliedern des ACC Berlin. v.l.n.r. (Foto Marcus Gülpen)

ten.

Friedel Drautzburg, Chef der Berliner Kultkneipe „Ständige Vertretung“ erzählte von seinen Fahranfängen im Fiat Topolino, Andreas Kessler, TV und Zeitungsjournalist in Sachen Kfz/Motor kritisierte das Fehlen einer richtigen Auto-Sendung nach englischem Vorbild, Anselm Lotz, Innungsvize und Chef der „Carparts & Promotor GmbH“ erläuterte, wie vertrauensvolle Kundenbindungen funktionieren, warum er sich seine Kunden aussuche und es daher auch bei ihm keine Werkstattaufträge geben würde. Autorechtspapst, Fachkommentarautor und Rechtsanwalt Dr. Kurt Reinking kritisierte, dass viele Berufskollegen mehr das eigene Honorar, als das Wohl der Mandantschaft im Auge haben und so oft zu überflüssigen Streitigkeiten beitragen, Ansgar Klein stellte die BVfK-DEUVET Oldtimerschiedsstelle vor, die erfolgreich dem Deeskalationsprinzip des größten freien Händlervverbandes folgend über 90% der Auseinandersetzungen einvernehmlich schlichtet.

BUCHVORSTELLUNG: VORFAHRT FÜR OLDTIMER - EINE AUTO-BIOGRAFIE VON CLAU MIRBACH

Claus Mirbach ist einer der Ersten, die in Europa mit dem Handel von Oldtimern begannen, und sein 1958 in Hamburg eröffnetes Geschäft entwickelte sich bald zur bekannten Adresse. Aber Mirbachs zweites großes Talent ist das Erzählen. In seinem Berufsleben hat er einiges erlebt: ein Roadtrip durch das Frankreich der 1960er-Jahre, skurrile Kunden und extravagante Fahrzeuge, eine Verfolgungsjagd mit der Polizei durch Sylter Dünen, Geschäfte mit saudischen Prinzen und japanischen Geschäftsleuten und halsbrecherische Touren durch die ehemalige Sowjetunion. Seine Erinnerungen lesen sich aufregend, sympathisch und immer wieder zum Schreien komisch. Man muss



kein Autonarr sein, um Gefallen an seinen Geschichten zu finden, aber wer Oldtimer liebt, kommt um dieses Buch nicht herum.

„Dieses Buch erzählt Geschichten, die ich seit 1957 selbst erlebt habe. Damals begann ich mit Automobilen zu handeln. Skurril, überraschend, aber immer mit einem Augenzwinkern, so habe ich es empfunden“ so Mirbach über sein Buch, welches nun, persönlich mit Widmung dem BVfK-Vorstand überreicht, die Bibliothek der BVfK-Geschäftsstelle bereichert.

Das Buch kann für 19,90 € direkt bei clausmirbach.de/ bezogen werden.

OLDTIMERRECHT: RAUCHENDE KÖPFE UM QUALMENDE AUTOS

Im Grunde genommen hatte sich das BVfK-Oldtimer- und Juristenteam auf die Suche nach der Quadratur des Kreises begeben, als man sich Anfang 2017 gemeinsam mit dem Partnerverband DEUVET auf den Weg gemacht hatte, spezielle Oldti-

merkaufverträge zu entwickeln.

Zur Premiere der Retro Classics in Köln ist es dann endlich soweit. Auf dem Gemeinschaftsstand der BVfK-Mitglieder werden die Automobil-Verbände am Freitag, den

24.11.2017 die gemeinsam entwickelten Spezial-Vertragsformulare für den rechtssicheren Oldtimer-An- und Verkauf präsentieren. Die Präsentation findet im Rahmen einer Podiumsdiskussion statt.

BVfK-VORTEILE BEI KFZ-PFANDKREDITHAUS WITTLICH

Als Händler liquide zu sein ist die Grundlage in unserem Geschäft. Wenn sich die Hausbank mal weniger flexibel zeigt, springt das Kfz-Pfandkredithaus Wittlich schnell und unkompliziert und zu fairen Konditionen ein.

So können z.B. Bestandsfahrzeuge mit bis zu 75% beliehen werden. Da es keine Laufzeiten oder Kündigungsfristen gibt, besteht bei dieser Art von Kredit viel Flexibilität – egal ob der Geldbetrag 4 Tage, 4 Wochen oder 4 Monate benötigt wird. Innerhalb eines Tages kann das Geld flie-

ßen, da eine umständliche Prüfung von BWA oder Bilanz, wie wir es von Banken kennen, komplett entfällt.

Die Kosten für den Service können bequem online kalkuliert werden (www.kfz-pfandkredithaus.de). Exklusiv für BVfK-Mitglieder entfällt bei Vertragsabschluss das Standgeld für die gesamte Laufzeit. Der kostenlose Hol- und Bring-Service zu einem der Wittlich-Standorte rundet das Angebot ab.

Aber nicht nur Auto's können beliehen werden, sondern auch Baumaschinen,

Boote, Caravan, Motorräder oder Landmaschinen. Solange diese als Pfand für ein Darlehen dienen, können die Gegenstände natürlich weiter zum Verkauf angeboten und bei Wittlichs besichtigt werden, so wie es der Kunde wünscht.

Über die neue Kooperation hinaus sind uns die Wittlich-Brüder, Thomas und Christoph, seit vielen Jahren auch mit Ihrer Sparte Gebrauchtwagenhandel als BVfK-Mitglied bekannt. Ebenso bietet das „Auktionshaus Wittlich“ regelmäßig nicht mehr ausgelöste Pfänder zur Versteigerung an. www.wittlich-gruppe.com

GSG IST BVfK-GARANTIEPARTNER

Viel Unruhe herrschte regelmäßig im Markt der Kfz-Garantieanbieter. Insolvenzen, plötzliche Einstellung der Geschäfte stehen beispielhaft dafür. Die Situation macht deutlich, dass wider Erwarten nicht jeder Garantieanbieter als klassische Versicherung funktioniert oder durch eine solche abgesichert wird.

Weit verbreitet sind nämlich Gesellschaften, die nicht die im Garantieheft an-

gegebenen Bauteile versichern, sondern das Funktionieren eines lebensverlängernden Additivs garantieren.

Das führt zu Problemen, wenn der Garantieanbieter in finanzielle Schieflage gerät.

Kunden und Händler erleiden dann gleichermaßen großen Schaden, wenn sich herausstellt, dass das Hochglanzgarantieheft nicht das Papier wert war, auf dem es gedruckt war.

Wer auf der Suche nach einem sicheren und zuverlässigen Garantiepartner ist, dem empfiehlt der BVfK die speziell für freie Händler operierende Tochtergesellschaft der CarGarantie, die GSG in Freiburg. Sie bietet zudem spezielle BVfK-Garantieprodukte an, welche exklusiv für BVfK-Mitglieder entwickelt wurden.

www.garantie-service-gmbh.de



DAT
GROUP

SilverDAT®

Immer up to DATE!

AKTUELL.
PRÄZISE.
PREISWERT.

Fahrzeugidentifikation über die Fahrgestellnummer (VIN-Abfragen)

Reparaturkostenkalkulationen

Gebrauchtfahrzeugbewertungen

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

SANTANDER PRÄSENTIERT AUF DER IAA NEUES CARSHARING KONZEPT MOVIO CARSHARING BEZIEHT DEN KFZ-HANDEL AKTIV MIT EIN

Die Santander Consumer Bank präsentiert sich in diesem Jahr mit ihrem Messestand auf der Internationalen Automobilausstellung (IAA) erneut in der Herstellerhalle 8 unter dem Motto: Leidenschaft bewegt – Wir machen Mobilität erlebbar!

Passend dazu startet Santander mit Movio CarSharing einen ganz besonderen Service im Bereich des stationären Carsharings. Als einziges markenunabhängiges Produkt am Markt bezieht es den Handel aktiv mit ein. Carsharing-Standorte sind überwiegend Kfz-Händler in kleinen und mittelgroßen Städten. Movio CarSharing kooperiert zu diesem Zweck mit der Firma Drive-CarSharing und greift dabei auf bereits vorhandene Infrastrukturen

und langjähriges Know-how zurück. Mit professioneller Abwicklung und vorgefertigten Marketingvorlagen erleichtert Movio-CarSharing dem Kfz-Händler die Vermarktung und Umsetzung. Darüber



hinaus erhält der Händler attraktive Einkaufs- und Leasingkonditionen für die Finanzierung der Fahrzeugflotte.

Thomas Hanswillemenke, Vorstand Mobilität: „Wir freuen uns wieder auf der IAA zu sein. Die Messe bietet uns mit ih-

rem Motto „Zukunft erleben“ genau den richtigen Rahmen für unsere Produktneuvorstellungen. Es ist kein Geheimnis, dass Werteveränderungen in der Gesellschaft, Verkehrsdichte, Parkraumnot und Alternativen zum eigenen Fahrzeug das Mobilitätsverhalten in den Metropolen bereits deutlich beeinflussen. Mit Movio CarSharing präsentieren wir dazu ein passendes Produkt, welches dem Kfz-Handel die Möglichkeit gibt, völlig neue Zielgruppen zu erschließen und mit ihnen eine frühzeitige Kundenbindung aufzubauen. Unser Ziel ist es, den Kfz-Handel bei seiner Transformation zum umfassenden Mobilitätsdienstleister bestmöglich zu unterstützen.

AUTOBUND PARTNERTAGUNG AM 18. JANUAR 2017 IN GOTHA

Mehr als 60 Teilnehmer waren autobund-Chef Erich Laube ins thüringische Gotha gefolgt. Neben Informationen über die Weiterentwicklung des Fahrzeugbeschaffungs- und -vermarktungssystems wurde ein anspruchsvolles Programm geboten.

Der BVfK durfte seine Verbandsleistungen und Detailinformationen zum VW- und Hyundai-Skandal präsentieren, Autorechtspapst Dr. Kurt Reinking klärte über die jüngste Rechtsprechung zum Abgasskandal und die damit ver-



bundenen rechtlichen Tücken für Kfz-Händler auf.

Der Brüsseler Vertreter von BVfK und ECDA Dr. Frank Friedrich zog Bilanz über den Zustand Europas und warf einen Blick in die Zukunft: "Die Lage ist ernst und das wird sich so bald nicht ändern" war das Resümee des ehemaligen Chefs der Europäischen Handelskammern.

Frederick Altrock von mobile.de stellte sich den kritischen Fragen der Teilnehmer und gab wertvolle Tipps zur Optimierung des ONLINE-Marketings.

ALLCARDEALERS NEUWAGENVERMITTLUNGSPORTAL JETZT MIT CAR CONFIGURATOR UND VERKÄUFER-PORTAL.

Die AllCarDealers GmbH ist eine Einkaufsgemeinschaft für die Vermittlung von Neufahrzeugen deutscher Vertragshändler und bietet TOP-Händlerkonditionen 32 verschiedener Marken.

Wenige Schritte zu mehr Rendite: Nach Anmeldung unter acd-berich.de können

Händler Ihre Einkaufskonditionen einsehen, ein Fahrzeug konfigurieren, Ihren Gewinnaufschlag kalkulieren und sofort ein personalisiertes Angebot oder den Vermittlungsauftrag für Ihren Kunden ausdrucken. Hierzu wurde aktuell zusätzlich ein Neuwagenkonfigurator integriert. Alle Fahrzeugangebote können kostenlos

per IFrame-Lösung in die händlereigene Homepage integriert werden. Seinen Gewinnaufschlag kalkuliert der Partner selbst.

ACD bietet ab sofort in einer BVfK-Aktion die kostenlose Nutzung des Portals bis 31.03.2018.

www.acd-berich.de

NEU BEI DER BANK11: DIGITALER VERTRAGSABSCHLUSS

Finanzierungskunden können online identifiziert werden. Digitale Vertragssignierung möglich.

Ab sofort können Bank11-Partner in Victor 3.0 die qualifizierte elektronische Signatur (QES) sowie die Online-Kunden-Identifikation nutzen. Dadurch werden Kunden bequem und in wenigen Schritten online

identifiziert und durch den Vertrag geführt.

Dies bietet viele Vorteile: Die überregionale wie auch die Online-Kunden-Nachfrage kann digital bedient werden, papierhafte Vertragsunterlagen, Postversand und Wiedervorlagen gehören der Vergangenheit an, was zu mehr Flexibili-

tät und Zeitersparnis für die Kunden, die ihre Kreditunterlagen Zuhause finalisieren möchten, führt.

Wie einfach die Online-Identifikation und QES funktionieren, wird den Händlerkunden der Bank11 mittels eines Videos erklärt. Informationen zur Funktionsweise in Victor finden sich ebenfalls online unter

www.bank11.de/webid-hilfe.

BVfK-DIGITAL: DER WEG IN DIE UNABHÄNGIGKEIT - IN SERIE

„Unabhängigkeitserklärung“ heißt die wöchentliche Serie der BVfK-IT-Abteilung, die bereits in der 37. Folge läuft. Sie folgt dem Ziel die freien Händler unabhängiger vom Börsen-Duopol zu machen. In den Beiträgen alles um digitale Themen wie Webseitenoptimierung, Suchmaschinenoptimierung (SEO), Datenkonsistenz und Printmedien, also alles was wichtig und richtig ist, um die Präsenz des Mitgliedsbetriebes beim potenziellen Autokäufer zu stärken.

Noch keine eigene Internetseite?

Viele Autohändler sind immer noch nicht selbst im Netz präsent und nutzen die Händlerseiten von Mobile oder Autoscout. Das verleiht Ihnen keine Persönlichkeit und schränkt Sie in den Darstellungsmöglichkeiten Ihres Unternehmens stark ein. Eine eigene Internetseite beseitigt dieses Problem und eröffnet viele Möglichkeiten. Man muss wirklich kein Profi sein, um eine gute Seite auf die Beine zu stellen.

Wer und Wo bin ich? Suchmaschinenoptimierung – Einfach und verständlich

Gesucht und doch nicht gefunden? Im In-

ternet (oder bei Google) kann das schnell passieren.

Damit es die Suchmaschinen leichter haben Sie zu finden gilt es folgendes zu beachten:

1. **Machen Sie das Thema klar:** Ein Keyword pro Seite passend zum Inhalt. Bestenfalls auch in der URL selbst enthalten.
2. **Verständliche Inhalte und leserfreundliche Texte:** Kurze und leicht zu lesende Sätze und Textabsätze mit Unterüberschriften bilden. Das macht den Inhalt übersichtlich und leserlich.
3. **Verwenden Sie Bilder:** Bauen Sie mindestens ein Bild pro Seite ein und verwenden Sie das Keyword der Seite wenn möglich auch im alternativen Bildnamen oder Dateinamen.
4. **Testen Sie Ihre Seite auf die Verträglichkeit mit mobilen Endgeräten:** Das machen Sie am besten auf Google selbst. Suchen Sie nach „Mobile friendly“ und Sie gelangen schnell zur Testseite von Google. Über 30% der Internetnutzer sind über mobile End-

geräte im Netz, wenn Ihre Seite dort nicht richtig dargestellt wird, ist das schlecht für Ihr Ranking.

5. **Verzichten Sie auf i-frames:** Autohändler verwenden gerne den i-frame von AS24 oder Mobile um die Fahrzeugangebote auf der eigenen Seite anzuzeigen. Nachteil: Diese Inhalte werden den Besucher nie auf Ihre Seite führen, da sie einen fremden Inhalt wiedergeben, auch wenn er auf Ihrer Seite zu sehen ist.
6. **Vertrauen ist gut SSL ist besser:** Sichern Sie Ihre Domain mit einem SSL-Zertifikat ab und verschlüsseln Sie so Ihre Inhalte. Sichere Seiten werden besser gerankt und Besucher haben weniger Hemmungen Daten auf Ihrer Seite einzugeben.
7. **Wer und Wo bin ich?** Nutzen Sie das Ranking starker Seiten wie Google-Maps, Xing und Facebook etc. Platzieren Sie dort Ihre Firmendaten und achten Sie auf eine einheitliche Schreibweise Ihrer Daten. Erstellen



»» EINFACH MEHR RENDITE ««

Ihre Neuwagenvermittlungsplattform mit hohem Ertragspotential

- ✓ Eigener Onlineshop für Ihren Internetauftritt
- ✓ NEU: Eigener Online-Fahrzeugkonfigurator
- ✓ NEU: Eigener Prämiencub für Verkäufer: www.acd-club.de
- ✓ Freie Provisionsgestaltung
- ✓ Neuwagen zu Topkonditionen
- ✓ Keine EU-Importe
- ✓ Volle Herstellergarantie
- ✓ Wenig Aufwand



AllCarDealers GmbH
Steinweg 2, 59821 Arnsberg
Telefon: 0911 50 96 122-0
info@acd-berich.de
www.acd-berich.de



39,00 € FLAT-TARIF*

* ab 01.04.18 pro Monat (zzgl. gesetzl. MwSt.). Monatlich kündbar.

Unser Vermittlungsportfolio:



BVfK-DIGITAL: DER WEG IN DIE UNABHÄNGIGKEIT - (FORTS.)

7. (Forts.) Sie einen Link zu Ihrer Seite und profitieren Sie selbst im Ranking durch die Backlinks und die Reputation der Anderen.

Um in Sachen SEO eine Unterstützung zu bekommen, stehen auch zahlreiche kostenlose Analyse-Tools mit unterschiedlichen Schwerpunkten zur Verfügung. Die Google Webmaster Tools sind zum Beispiel eines davon.

Entertain me: Mit Imagefilm nach oben im Ranking: Ein guter Imagefilm macht was her bei Ihren Besuchern. Heutzutage will man unterhalten werden und das gelingt mit guten Videos allemal. Bitte machen Sie diese Filme aber nur mit professioneller Un-

terstützung, damit Sie auch überzeugend sind und der Besucher mit inhaltlicher sowie bildlicher Qualität von Ihrem Unternehmen überzeugt wird. Laden Sie Ihr Video auf Ihre Seite und auf Youtube hoch und verlinken es entsprechend. So nutzen Sie auch die Bekanntheit von Youtube zu Ihrem eigenen Vorteil.

So machen Sie sich und Ihre Seite

- **interessant:** Wechseln Sie die Inhalte auf Ihrer Seite und schreiben Sie über aktuelle Themen, die Ihre Besucher interessieren. Eine (tote) Seite ohne Veränderung der Inhalte belohnt Google nicht mit einem positiven Ranking.

- **bekannt:** Nutzen Sie lokale Medien wie Radio, oder Zeitungen. Drucken Sie professionelle Flyer oder Broschüren. Erzeugen Sie Backlinks und Firmeneinträge in Sozialen Medien.

- **und wiedererkennbar:** Corporate Design, Corporate Identity heißen hier die Zauberformeln. Seien Sie authentisch, achten Sie auf ein unverkennbares Erscheinungsbild in Optik und Verhalten. Briefpapier, Visitenkarten, E-Mails, Broschüren, Internetseite – einfach alles was man von Ihnen wahrnehmen kann, sollte ein einheitliches Auftreten und Design haben. Versprechen Sie nur das, was Sie auch halten können und machen Sie Ihre Kunden zu Fans, dann empfiehlt man Sie auch von Mund zu Mund weiter.

PROJEKT ANKAUFPLATTFORM: DIE ALTERNATIVE MIT „ECHTEN ANGEBOTEN“

Nach dem Motto „*Tabu für Lockvogelmethoden*“ entwickelt der BVfK seit einem Jahr mit tatkräftiger Unterstützung eines aus vielen BVfK-Mitgliedern gebildeten Kompetenzteams ein System, bei dem die Preiserwartungen, die beim privaten Gebrauchtwagenverkäufer erzeugt werden, auch tatsächlich erfüllt werden und lediglich Korrekturen für fehlerhafte oder unvollständige Angaben erfolgen.

Der Start erfolgt in zwei Stufen. Januar 2018 soll die Beta-Version mit folgenden Funktionen an den Start gehen.

Step 1: Ankaufsrichtpreis. Kostenlose Ermittlung eines Ankaufsrichtpreises für den privaten Anbieter, basierend auf dem Börsendurchschnittspreis der BVfK-Mitglieder unter Berücksichtigung der Händlermargen. Der Anbieter muss zunächst nur die wichtigsten Basis-Fahrzeugdaten eingeben.

Step 2: realistischer Ankaufsrichtpreis + Sales Leads für angeschlossene BVfK-Händler

Kostenlose Ermittlung eines realistischen Ankaufsrichtpreises unter Berücksichtigung von Schadens- und Ausstattungsmerkmalen. Hierzu sind nun erweiterte Angaben nötig (Ausstattung, Schäden etc.) Für die Kalkulation des Instandsetzungs-, Reparatur- und Pflegeaufwandes werden Standard-Mittelwerte angesetzt, die sich als Durchschnittswert an den Angaben der BVfK-Händler orientieren.

Die Auswirkung auf den Verkaufspreis durch die Eingabe der Schadensmerkmale oder Zusatzausstattung kann der Verkäufer live beobachten. Der Verkäufer

kann abschließend die Option wählen, dass er von einem BVfK-Händler, der Interesse am Fahrzeug hat, kontaktiert werden möchte und gibt seine Kontaktdaten ein. Die Freigabe der Kontaktdaten erfolgt durch den Verkäufer selbst, somit gibt es nur echte und aktuelle Leads.

Die Leads werden dann an die interessierten BVfK-Händler verteilt, sofern sich die-

nicht einig wird, kann die Bewertung den übrigen BVfK-Kollegen gegen eine Aufwandsentschädigung zum Kauf angeboten werden.

Dispatch Funktion (Einplanungsassistent): Ist beispielsweise ein Händler aus Hamburg, an einem Fahrzeug aus München interessiert, kann er ohne selbst die Reservierungsrechte zu verlieren die Begutachtungsfunktion temporär an einen Kollegen aus dem Kundengebiet übertragen.

Bieterpool: Die begutachteten Fahrzeuge werden, sofern kein weiterer Händlerkontakt vom Verkäufer gewünscht, oder kein weiterer Interessent in der Warteliste steht, im Händlerbereich gekennzeichnet und fallen für 24 h in den Bieterpool für alle Händler. Die höchsten Gebote werden dem Verkäufer dann mitgeteilt (Lokal, Regional, Bundesweit).

Integrierter BVfK-Ankaufvertrag: Vorausgefüllt mit allen bereits vorhandenen Daten kann ganz bequem online der Ankaufvertrag erstellt und ausgedruckt werden.

Step 3: Garantierter Preis (ab Mitte 2018): Mittels eines App-basierten Online-Fahrzeuggutachtens durch einen qualifizierten Online-Gutachter erfolgt innerhalb von 30 Minuten eine möglichst genaue Schadenskalkulation die mit den zuvor ermittelten Marktwert (Step 2 ohne Standard-Schadenskalkulation) zu einem garantierten Ankaufgebot zusammengeführt wird. Abweichungen von diesem Preis sind nur noch möglich, wenn sich bei



BVfK-Kompetenzteam DIGITAL

se zuvor für Fahrzeuge registriert haben, welche dem Angebot entsprechen. Der Zugriff auf die Verkäufer-Kontaktdaten erfolgt nach dem „first-in-first-out-Prinzip“. Durch die Kontaktdatensfreigabe wird das Fahrzeug automatisch als reserviert gekennzeichnet. Nun liegt die weitere Entwicklung für einen begrenzten Zeitraum zunächst bei Anbieter und interessiertem BVfK-Händler. Kommt es nicht zu einem Abschluss eines Ankaufvertrages, wird der Kontakt an den nächsten Kaufinteressenten weitergeben.

Begutachtungsfunktion: Wenn es zwar zu einer Fahrzeugbesichtigung und –Bewertung durch einen BVfK-Händler kommt, dieser sich jedoch mit dem Anbieter

der Übergabe-Prüfung Abweichungen zu den vom Anbieter gemachten Angaben ergeben. Die Übergabe samt Prüfung kann dann bei jedem BVfK-Mitglied erfolgen, welches sich am B2B-Pool beteiligt (Pool-Händler).

B2B-Pool: Der das Fahrzeug entgegennehmende und die weiteren Transakti-

onen auslösende Pool-Händler hat dann das Recht des ersten Zugriffs. Macht er davon keinen Gebrauch, steht das Fahrzeug allen Pool-Händlern zum Erwerb zur Verfügung. Für Übergabe-Prüfung und Zwischenlagerung erhält der Händler dann eine Abwicklungsgebühr. Der Pool begründet zusätzlich einen Ausgleichs-

fonds, mit dem Fehlkalkulationen aufgefangen werden.

Einfache und sichere Abwicklung: Sämtliche Funktionen sind soweit möglich automatisiert. Die Bezahlung läuft bargeldlos und zeitnah. Die für Private oft abschreckenden Barzahlungs-Risiken entfallen.

BVfK-DIGITAL:

DIE ZUKUNFT GESTALTEN, STATT DEN NIEDERGANG ZU VERWALTEN

Die traditionsreiche AMI/AMITEC hat ihre Pforten für immer geschlossen, die IAA klagt über Besucherschwund und auch in Hamburg gehen bei der HANSEBOOT nach 50 Jahren die Lichter aus.

Diese mehr als deutlichen Signale beweisen: Der digitale Wandel ist radikal und feigt Traditionelles brutal beiseite – wobei wir dies beim Automarketing ja im Grunde genommen bereits seit fast 20 Jahren erleben. Mobile.de und Autoscout24 sei Dank.

Leider füllt nur das Erleben immer weniger die Kassen – jedenfalls nicht die der Kfz-Händler. Diese erleben stattdessen seit Jahren eine drastische „Preisanpassung“

nach der anderen und nicht nur das: Durch Fremdwerbung, und Bewertungssysteme fühlen sie sich gegängelt und bevormundet.

Der Befund lautet: Ohnmächtige Wut! Und Ohnmacht ist etwas, was der freie Kfz-Händler überhaupt nicht mag.

Die Therapie dagegen: Unabhängigkeitserklärung! Die Umsetzung: BVfK-DIGITAL.

Der BVfK geht seit Gründung das größte Projekt seiner Geschichte an und begründet mit Jahresbeginn 2017 eine eigene IT-Abteilung mit zwei erfahrenen Fachleuten.


Modulares System: Die Realisierung des

Projektes soll in mehreren Schritten entwickelt werden, bei dem sich im Laufe der Zeit einzelne Bausteine zu einem Gesamtsystem zusammenfügen werden:

1. **Ankaufs- und B2B-Plattform**
2. **DMS / Dealer-Management-Systems.**
3. **Eigene Kfz-Internetbörse**

Der erste Projektschritt steht kurz vor der Fertigstellung. Zu Beginn des Jahres 2018 sollen alle BVfK-Mitglieder in den Genuss neuer Fahrzeugbeschaffungsmöglichkeiten und beim B2B-Kollegengeschäft kommen.

Informationen: digital@bvfk.de



BRINGEN SIE
WIEDER SCHWUNG
IN DIE BUDE!

Mit der Reparatur-Finanzierung
der Santander Consumer Bank.

Die Finanzierung für alle Fälle.

- Für alle Reparaturen, Inspektionen & Wartungsarbeiten sowie Reifen, Felgen und weiteres Sonderzubehör
- Finanzierungsbetrag: € 500 bis maximal € 5.000
- Laufzeiten: zwischen 12 und 72 Monaten
- Möglichkeit von Sondertilgungen
- Kleine monatliche Raten

santander.de



Santander
CONSUMER BANK



Großes Thema auch beim EAIVT-Kongress 2017 war die Garantieverweigerung von Hyundai, wenn deren Neuwagen über freie Händler verkauft werden. Resümee: „Wer die Spielregeln einhält, verkauft auch mit Garantie“. Es diskutierten:

EAIVT-KONGRESS 2017 IN BERLIN STARKE SIGNALE AN HANDEL UND HERSTELLER

Der EAIVT-Kongress vom 15.-17.Juni 2017 stand wieder einmal im Zeichen übertrroffener Erwartungen, besonders für die oft Ungeduldigen. Dies betrifft insbesondere den Hyundai-Komplex, über den in einer hochgradig besetzten Podiumsdiskussion kontrovers diskutiert wurde.

Resümee: Ein unaufgeregter Kapitän auf schwierigem Kurs mit guter Navigation im rauen Fahrwasser - die Kanzlerin lässt grüßen. Diese nicht immer anzutreffenden Eigenschaften gelten im Übrigen nicht nur für Marco Belfanti, sondern auch für Harry Sanne und besonders für Lars Walther. Der überaus freundliche und emsige Däne hatte sich 22 Jahre im Vorstand des

Europaverbandes erfolgreich engagiert und wurde entsprechend mit Dank und Ehren verabschiedet, um sich nun vorwiegend repräsentativen Aufgaben im EAIVT zu widmen.

Der neue Vize-Präsident ist ein in der Schweiz lebender Niederländer. Dirk van Meir ist vergleichsweise jung an Jahren, jedoch nicht weniger erfahren im Big Business des freien Autohandels und prädestiniert für die Bewältigung anspruchsvoller Aufgaben.

Doch was ist der richtige Weg, um die teilweisen gravierenden Probleme im Handel zu lösen und mit den Veränderungen umzugehen?

Kann man solch große Gegner, wie Automobilkonzerne mit konzertierter Kraft bekämpfen? Immerhin hätten die über 300 in Berlin versammelten Autohändler aus Europa und vielen anderen Staaten rund um den Globus das nötige Potenzial. Doch es gilt nicht, mit markigen Sprüchen, großen Schlagzeilen und Twitter-Tweets vorübergehend Stimmung zu erzeugen, sondern Wege zu suchen, die nachhaltig wirken. Das dürfte auch der Auftrag an die führenden europäischen Verbände am 16. Juni 2017 in Berlin gewesen sein: Macht das so, dass es weiterhin funktioniert, denn das Ergebnis zählt. Mit diesen Vertrauensvorschuss ausgestattet werden die Koffer gepackt. Nach dem Kongress ist vor dem Kongress und der findet im kommenden Jahr in Kroatien statt.

BELFANTI: DAS DIESELGATE HAT JEDEN BEZUG ZUR REALITÄT VERLOREN



Als Autohändler ist man immer von unzähligen Faktoren abhängig die man selbst nicht beeinflussen kann. Die negativen, sich in regelmäßigen Abständen wiederholenden Ereignisse belasten unsere Geschäfte immer wieder schwer und wenn wir am Morgen aufstehen wissen wir nie ob gerade eine neue Kuh aufs Eis gezerrt wird. Wenn man zurückblickt, so reiht sich das heutige Dieselgate nahtlos in Geschehnisse der Vergangenheit ein.

Als Autohändler ist man immer von unzähligen Faktoren abhängig die man selbst nicht beeinflussen kann. Die negativen, sich in regelmäßigen Abständen wiederholenden Ereignisse belasten unsere Geschäfte immer wieder schwer und wenn wir am Morgen aufstehen wissen wir nie ob gerade eine neue Kuh aufs Eis gezerrt wird. Wenn man zurückblickt, so reiht sich das heutige Dieselgate nahtlos in Geschehnisse der Vergangenheit ein.

Zur Erinnerung: da war die Katalysatorhysterie, das Waldsterben, der Bankencrash mit dem Restwertzerfall, die CO2 Debatte um nur einige zu nennen. Die einen waren hausgemacht und die anderen die Folge weltwirtschaftlichen Versagens. Bei den Hausgemachten war es zuerst oft die Presse, die sich auf ein Thema gestürzt hat, von dem sie keine Ahnung hatte. Dann waren es die Politiker, die dem Thema gefolgt sind ohne dass sie es selber richtig verstanden haben, und zum Schluss ist die Bevölkerung von dem Thema ergriffen, weil sie der Presse und den Politikern geglaubt hat. Das Paradebeispiel war das Waldsterben, das es nie gab.

So läuft das immer ab. Die Presse hat was zum Schreiben und um die Quoten zu verbessern, die Politiker ein Thema um

sich zu profilieren und neue Steuern und Gebühren zu erfinden, um die eigenen Kassen zu füllen.

Der Leidtragende war immer der Endverbraucher der in irgendeiner Art zur Kasse gebeten wurde, genauso wie das KFZ Gewerbe. Es gibt, so glaube ich, keine Branche die in den letzten Jahrzehnten so oft dermaßen unter falscher Presse und Politik gelitten hat, wie die unsere.

Das Dieselgate ist nach dem beschriebenen Muster verlaufen und hat mittlerweile jeden Bezug zur Realität verloren. Der grosse Unterschied zu früher ist, dass es Volkswagen war, die mit ihrer Trickserei das Ganze ausgelöst haben.

Nun ist die Elektromobilität in aller Munde. Die Presse schreit danach, die Politiker

schreien danach und der Endverbraucher macht sich Gedanken darüber. Ich frage mich, was die Damen und Herren in der Presse und Politik von Elektrofahrzeugen wissen? Ich behaupte wenig bis nichts. Als innovativer Autohändler wollte ich es selbst wissen und habe einen neuen Renault Zoe, reiner Elektroantrieb, in Italien mit einem Nachlass von fast 50% gekauft. Der tiefe Preis als Folge davon, weil es kaum Käufer für die Fahrzeuge gibt.

Nun wie auch immer, ich habe den Zoe einen Monat gefahren. Normalerweise läuft er automatisch im Eco Modus und da schläft einem auf der Stelle das Gesicht ein. Es gibt aber auch einen Power Modus und da macht es richtig Spass. Volles Drehmoment vom ersten Moment an, keine Schaltvorgänge, Elektromotor eben. Das braucht Strom und da sind wir beim Thema. Renault liefert ein Schnellladekabel mit, nur nützt das nichts, denn Zuhause und im Geschäft habe ich keine Schnellladestation. Ich könnte mir eine oder zwei kaufen, 1000 Euro plus die Kosten pro Stück. Öffentliche Ladestation? In urbanen Gebieten einige, sonst keine. Zudem gibt es keine einheitlichen Ladestecker. Der Zoe kann nicht an die Tesla „Tankstelle“ oder umgekehrt. Nun gut, dann denke ich mir, nehme ich den normalen

220 V Stecker in der Garage. Nur Renault liefert kein Kabel für die 220V Steckdose. Also kaufe ich das Kabel für 500!!! Euro. Jetzt kann ich laden. Wenn die Batterie leer ist dauert es fast 24 Stunden für die volle Aufladung. Die Reichweite sollte mit diesem Modell über 200 Kilometer sein. Mein Maximum im Powermodus mit Heizung oder Klima und Musik sind 120 Kilometer. Jetzt kommt noch das dicke Ende: die Batterien des Zoe kann man nur mieten je nach gefahrenen Kilometern sind das um die 80 Euro im Monat. Wenn man die Kosten anschaut, kostet ein solches Fahrzeug das Doppelte eines vergleichbaren Kleinwagens. Wenn man also die Anschaffung und den Unterhalt unter die Lupe nimmt muss man sagen, viel zu teuer. Wenn man das Betanken mit Strom anschaut muss man sagen, unbrauchbar. Wenn man den Radius und die Autonomie anschaut muss man sagen, unbrauchbar. CO2 Bilanz? Fraglich, zumal man ja den ganzen Zyklus von Herstellung bis Verschrottung rechnen muss. Außerdem spielt die Stromart die man verwendet ja auch noch eine erhebliche Rolle.

Klar ist das ein Anfang. Natürlich arbeiten die Hersteller mit Hochdruck an Lösungen, aber Hand aufs Herz: wie lange wird es dauern bis ein Elektrofahrzeug

zum gleichen Preis und mit dem gleichen Radius wie heutzutage die Diesel und Benzinfahrzeuge angeboten werden?

Und was ist mit der Infrastruktur? Wo kommt der Strom her? Eigentlich müssten da unzählige neue Atomkraftwerke gebaut werden, da CO2 neutral, oder halt Windräder ohne Ende, oder??

Nehmen wir an das alles ist gelöst. Stellen wir uns nun vor die Sommerferien gehen los und nehmen wir als Beispiel die Autobahn von Lyon nach Orange ans Mittelmeer. Eine zwei- dreispurige Kolonne wälzt sich Richtung Süden und irgendwann müssen alle mal „tanken“. Selbst wenn das Laden dann in 15 bis 30 Minuten möglich sein sollte, wie gross müssen die Elektrotankstellen sein, damit man so viele Autos auf einmal an die Steckdose bringt? Wie endlos werden die Schlangen vor den Elektrotankstellen sein?

Ich habe bis heute nie gehört, dass sich ein Pressevertreter oder ein Politiker darüber Gedanken gemacht hat. Ist ja auch nicht nötig, denn in zehn Jahren schreiben die Schreiberlinge längst über neue Blockbuster und die heutigen Politiker sind in Rente. Die ganze Panikmache von heute geht dann alle überhaupt nichts mehr an. Das Waldsterben lässt grüssen.

autoinvest
PREMIUM BRANDS



Christian Nowak
Sales Manager
Tel. +49 5254 6409144



Stephan Leusmann
Shop-Manager
Tel. +49 5254 6409133



Daniel Peleschkei
Sales Manager
Tel. +49 5254 6409177



Wir kaufen für Sie ein. Wir machen Sie frei für Ihr Tagesgeschäft.

autoinvest GmbH · Habichtsweg 33 · 33104 Paderborn
Tel. +49 5254 6409100 · www.autoinvest-gmbh.de

Jetzt entdecken.
Hier registrieren.



HYUNDAIS KAMPF GEGEN DIE FREIEN GEHT IN DIE 2. RUNDE!

AUF MARKENRECHTSKAHLSCHLAG FOLGT GARANTIEVERWEIGERUNG

Seit gut einem Jahr rätselt das Kfz-Gewerbe in Deutschland und Europa über die überwiegend als aberwitzig bewertete Aktionen des koreanischen Autoherstellers gegen den Freien Handel. Nachdem man über Jahre die EU-Märkte mit einer bisher beispiellos radikalen Marktstrategie erobert hatte, sprang man quasi über Nacht mit einer solchen Wucht auf die juristische Vertriebsbremse der Bauart Markenrecht, dass es nur so qualmte.

Doch damit nicht genug, dass man alleine in Deutschland 600 Kfz-Händler mit Abmahnungen und Wettbewerbsverfahren überzog: Im März dieses Jahres setzte man zum zweiten Rundumschlag an und entzog quasi sämtlichen Hyundai-Neufahrzeugen, die man über den früher so willkommenen freien Handel vertrieben hatte, die komplette 5-Jahres-Garantie.

Wenngleich eine solche Garantiebeschränkung bei genauer Betrachtung nur für solche Neuwagen gelten darf und angeblich auch soll, die vom freien Handel nicht unter Berücksichtigung der von der EU festgelegten Neuwagen-Vermittlungsregeln gehandelt wurden (Fahrzeuge die es normalerweise bei geschlossenen Vertriebssystemen gar nicht geben dürfte), wurde eine Situation höchster Irritation und Unsicherheit geschaffen, die derzeit bei einem großen Teil des Marktes davon

ausgehen lässt, das neue Hyundai EU-Fahrzeuge über keine Herstellergarantie mehr verfügen.

Der BVfK geht in verschiedene Richtungen gegen diese Situation vor und hat in dem Zusammenhang sowohl den Hersteller, wie auch die Hyundai-Vertragshändler angeschrieben und darauf hingewiesen,



dass regulären EU-Neufahrzeugen nicht die Garantie versagt werden darf und hier für entsprechende Klarheit zu sorgen ist.

Wenngleich auch dies seine Wirkung nicht verfehlte, befinden sich gerade die auf Hyundai spezialisierten freien Händler immer noch in einer äußerst schwierigen wie undurchsichtigen Situation.

Doch nicht nur den Freien laufen die Kunden weg. Diese wenden sich enttäuscht und irritiert oft ganz von der Marke ab, die, wie gesagt, ihre Marktanteile nur mithilfe des freien und günstigen EU-Neuwagenhandels gewinnen konnte. Die Absatzzahlen sprechen eine deutliche

Sprache, denn sie bewegen sich fast kontinuierlich nach unten.

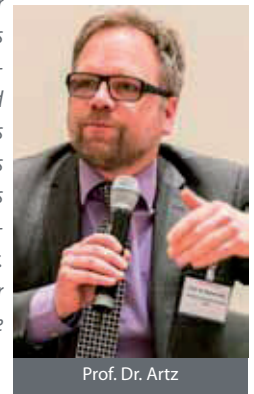
„Das halten die nicht mehr lange durch!“ schallt es über die Gänge der 67. IAA in Frankfurt. „Das ist erst der Anfang!“, raunt man zwei Gänge weiter und glaubt zu wissen, dass die nächste Abmahnwelle gegen freie Händler bald anläuft, wenn diese sich nicht an die Anweisungen halten, Hyundai-Neuwagen nur noch ohne Herstellergarantie anzubieten.

Der BVfK hat eine Task-Force eingerichtet, die sich der Problematik generell, wie auch den Einzelfällen widmet. Informationen:

rechtsabteilung@bvfk.de

Prof. Dr. Artz beim 11. Autorechtstag zur Hyundai-

Situation: „Veräußerung von Neuwagen an nicht zugelassene Händler ist im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems unzulässig und nur unter Verstoß des Herstellers oder eines zugelassenen Händlers gegen getroffene Vereinbarungen denkbar. Konsequenz: Verlust der Freistellung durch die GVO bei Zuwiderhandlung des Herstellers.“



Prof. Dr. Artz

BVfK ZUR HYUNDAI-GARANTIEDISKRIMINIERUNG

HYUNDAI-NEUWAGEN OHNE HERSTELLERGARANTIE KANN ES EIGENTLICH NICHT GEBEN HYUNDAI ERZEUGT MISSVERSTÄNDNIS ZUR BEHINDERUNG DES FREIEN EU-WARENVERKEHRS

Für Irritationen sorgen seit März 2017 Äußerungen von Hyundai zur Neuwagengarantie:

„... Die Hyundai 5 Jahre-Garantie für das Fahrzeug gilt nur, wenn dieses ursprünglich von einem autorisierten Hyundai Vertragshändler in Europa an einen Endkunden verkauft wurde...“

Diese Äußerungen haben zur Verunsicherung bei Kunden und freien Händler geführt, da viele glauben, dass nunmehr für Hyundai-(EU-)Neuwagen, die von freien Vermittlern und Händlern angeboten werden, generell keine Hyundai-Neuwagengarantie mehr gewährt wird.

Nach Auffassung des BVfK ist dieser Eindruck unzutreffend. Der Verband steht auf dem Standpunkt, dass auch solche so

genannten EU-Neuwagen weiterhin von der Garantie umfasst sein müssen, die von freien Händlern für einen Endkunden vermittelt oder entsprechend der Auffassung der EU-Kommission vermittelnd verkauft werden.

Ebenso weist die BVfK-Rechtsabteilung darauf hin, dass ein bereits gegebenes Garantieversprechen eines Herstellers nicht ohne Weiteres im Nachhinein zurückgenommen werden kann. Daher können auch freie Händler nicht gezwungen werden, Garantiehefte des Herstellers aus Fahrzeugen zu entfernen.

Der BVfK geht davon aus, dass sich für die Kunden von freien Kfz-Händlern vorerst nichts ändert und es dort hinsichtlich der Neuwagengarantie keine Unterschiede

oder Nachteile zu solchen Fahrzeugen gibt, die von Vertragshändlern direkt verkauft werden. Dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass davon auszugehen ist, dass Hyundai sein Vertriebssystem in rechtskonformer Weise so betreibt, so dass es im Grunde genommen solche Fahrzeuge, die Hyundai von der Garantie ausschließen möchte, auf dem Markt gar nicht geben dürfte.

Diese Feststellung wurde auch von kompetenter Seite beim 10. Deutschen Autorechtstag so getroffen.

Der BVfK sieht in den Garantiebeschränkungen von Hyundai eine unzulässige Behinderung des freien EU-Warenverkehrs zum Nachteil der Verbraucher und fordert von Hyundai eine Rückkehr zu einheitlichen Garantieregelungen.

ANDEX

Automotive Near and
Distant Export

YOUR FASTEST WAY TO SUCCESS

Bei **ANDEX** wird immer eine langfristige Beziehung mit dem Kunde angestrebt.

Unser Ziel ist Ihr Erfolg und Ihre Zufriedenheit. **Diskretion und Fachkenntnisse** sind schon seit 6 Jahren die Grundlage für starke Kundenbeziehungen.

Lassen Sie uns mal schauen was wir machen können um **Ihr Fahrzeugverkauf weiter steigern zu lassen.**

FINANZIELL STARKER
GESCHÄFTSPARTNER

KEINERLEI VERMITTLUNG, NUR
LAGERVERKAUF ODER VERKAUF VON
FEST VORBESTELLTEN FAHRZEUGEN


NUR B2B

8000 FAHRZEUGE
PRO JAHR

LANGFRISTIGE
KUNDENBEZIEHUNGEN

WIR VERKAUFEN EUROPaweIT

ANDEX | Automotive Near and
Distant Export

 WWW.ANDEX.PRO

 +32 3 331 33 21

 ORI@ANDEX-RENT.BE

 +32 476 78 30 29



HYUNDAI-NEUWAGENGARANTIE FAKTISCH FÜR ALLE ?

– DIE ZAUBERFORMEL HEISST „CPP“!

„Herr, die Not ist groß! Die ich rief, die Geister werd ich nun nicht los...“ heißt es in Goethes Zauberlehrling. Ähnlich scheint es derzeit der Hyundai-Führungsrige zu gehen, die gemerkt haben, dass ohne den von der Kundschaft so sehr geschätzten Freien Handel die Absätze in den Keller gehen.

Da Wunder etwas länger dauern, greift man zur Zauberformel „CPP“, dem „HYUNDAI Customer Protection Program“ – und für alle, die es auf Englisch nicht verstehen: „Kundenschutzprogramm“. In der Einleitung zur Broschüre heißt es dann:

Zitat Hyundai/CPP: „...Das Customer Protection Program („CPP“) wurde zum Schutz unserer Kunden entwickelt. Es greift in den Fällen, in denen ein unabhängiger Wiederverkäufer es unterlassen hat, den Käufer ausreichend und korrekt über den Geltungsbereich der HYUNDAI GARANTIE zu informieren. Das CPP hat das Ziel, den Kunden in obigen genannten Fällen schadlos zu halten, indem die CPP GARANTIE auf Kulanzbasis gewährt wird. Dies geschieht unter der Voraussetzung, dass (i) das HYUNDAI FAHRZEUG berechtigt ist, am CPP teilzunehmen und (ii) der ENDKUNDE sich erfolgreich zum CPP angemeldet hat; beides gemäß den Bedingungen dieser Richtlinie...“

Anmerkung BVfK: Klingt gut – sollte man meinen, doch was dann auf 12 Seiten folgt, hat es in sich:

Zitat Hyundai/CPP: „...Der Fragebogen dient zur Bestätigung der Faktenlage und zur Identifizierung der Umstände, unter welchen der UNABHÄNGIGE WIEDERVERKÄUFER die nicht korrekten und/oder unvollständigen Informationen zur HYUNDAI GARANTIE abgeben hat...“

Zitat Hyundai/CPP: „... Abschließend hat der ENDKUNDE sämtliche Unterlagen auszuhändigen, die geeignet sind, die Herkunft des Hyundai Fahrzeuges festzustellen, insbesondere auch den mit dem UNABHÄNGIGEN WIEDERVERKÄUFER geschlossenen Kaufvertrag...“

Anmerkung BVfK: Der Freie Händler wird generell als unkorrekt dargestellt. Es gilt, an sämtliche Informationen über die Beschaffungswege des freien Marktes zu gelangen. Dies ist insbesondere unter datenschutzrechtlichen Aspekten bedenklich. Der Kunde wird mehr oder weniger dazu genötigt, nicht nur garantierelevante

Daten an Hyundai weiterzugeben. Hierzu zählt nicht nur die Identität des Vertragspartners, sondern auch die Offenlegung der Fahrzeugpreise, möglicherweise auch deren Kalkulation. Der Kunde wird nicht unterscheiden können, welche Informationen für seinen Händler u.U. schädlich sind. Insbesondere Informationen zur



Preiskalkulation dürften schädlich sein, denn sie ermöglichen Hyundai/den Hyundai-Partnern, ihre Preise entsprechend anzupassen verschaffen somit auch einen Wettbewerbsvorteil. Die vorgesehene Einwilligungserklärung ist insofern problematisch, da sie sich nicht auf die Weitergabe von Daten Dritter bezieht.

Zitat Hyundai/CPP: „... UNABHÄNGIGE WIEDERVERKÄUFER, welche nicht korrekt



Hyundai-Betroffene treffen sich regelmäßig zum Informations- und Meinungsaustausch. Hier das Treffen in Berlin am Rande des EAIVT-Kongresses am 15. Mai 2017. BVfK-Juristen erläutern die rechtlichen Grundlagen des Wettbewerbs- sowie Kartellrechts und diskutieren die politischen Möglichkeiten auf EU-Ebene. Siehe auch Referat von Prof. Dr. Artz S.43 -44

und/oder unvollständig über die HYUNDAI GARANTIE informieren, richten großen Schaden an. Daher bietet HYUNDAI zusätzlich zur Registrierung im CPP dem ENDKUNDEN die Möglichkeit, alle potenziellen Ansprüche, welche der ENDKUNDE basierend auf der nicht korrekten und/oder nicht vollständigen Information zur HYUNDAI GARANTIE durch den UNABHÄNGIGEN WIEDERVERKÄUFER diesem gegenüber haben

könnte, abzutreten...“

Anmerkung BVfK: Pauschale und nicht fundierte Behauptung, die suggeriert, dem Kunden würde durch das Verhalten des freien Händlers Schaden entstehen.

Zitat Hyundai/CPP: „... Die CPP Garantie wird von HYUNDAI auf Kulanzbasis gewährt. Die Bedingungen und Konditionen der CPP Garantie entsprechen den Bedingungen der HYUNDAI GARANTIE, die in demjenigen Land gültig sind, in dem der ENDKUNDE das betreffende HYUNDAI FAHRZEUG erfolgreich im CPP registriert hat.“

Anmerkung BVfK: Aus CPP wird CPP Garantie!

Zitat Hyundai/CPP: „... Die HYUNDAI GARANTIE muss von der gesetzlich vorgeschriebenen Garantie unterschieden werden. Die gesetzlich vorgeschriebene Garantie umfasst alle Rechte, über welche der ENDKUNDE entsprechend dem anwendbaren Recht gegenüber dem Verkäufer des gekauften HYUNDAI FAHRZEUGS verfügt, falls sich das HYUNDAI FAHRZEUG als fehlerhaft oder defekt herausstellen sollte...“

Anmerkung BVfK: Eine solche „gesetzlich vorgeschriebene Garantie“ gibt es nicht! Damit vergleicht Hyundai die eigene Garantie mit einem gesetzlich tatsächlich nicht existenten Recht und suggeriert somit eine Mehrleistung unter Darstellung falscher Voraussetzungen. So wird ein Missverständnis erzeugt, um Kunden freier Händler gegen ihre Verkäufer aufzuhetzen und zur Abgabe einer Abtretungserklärung zu motivieren.

Zusammengefasst: Hyundai spricht mit CPP nicht seine, sondern die Kunden Freier Händler an. Diese sollen mit einer Mischung aus Zuckerbrot, Unwahrheiten und Stimmungsmache zurück ins eigene Vertriebssystem geholt werden. Das Ergebnis: Die Kunden sind verwirrt und kehren den Freien Händlern und besonders

der Marke Hyundai generell den Rücken zu. Die Zulassungszahlen bestätigen dies.

Empfehlung der BVfK-Rechtsabteilung: Im Falle einer Garantie-/Gewährleistungssituation Gewährleistungsansprüche des Kunden sollten diese nicht vorschnell abgelehnt werden, da hierdurch Schadensersatzansprüche ausgelöst werden können.

VERLEITUNG ZUR ARGLIST BEOBACHTUNGEN VON RAINER SCHULTE

Es wäre vielleicht ratsam, mal zu testen, in wie weit einzelne "Ankaufstellen" von "wir kaufen dein Auto.de" auf Bedenken privater Verkäufer hinsichtlich Mängel an ihren Autos, mit Beschwichtigungen reagieren und damit den Kunden zu einer "arglistigen Täuschung" verleiten.

Gleiches Problem gibt es natürlich auch im sonstigen Autohandel. Ein Auto wird heute oftmals dann verkauft bzw. "in Zahlung gegeben", wenn es Probleme damit gibt oder sich abzeichnet, dass solche in der Entstehung sind.

Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass der "ach so schätzenswerte Verbraucher" selbst gern erhebliche Mängel verschweigt, aber auch vom Verkäufer, der den Wagen in Zahlung nimmt, regelrecht dazu verleitet wird unter dem Motto: "machen Sie sich keine Sorgen, der geht sowieso nach Afrika", sprich da hören Sie nichts mehr von ihrem Altfahrzeug (...und den letzten beißen die Hunde).

Es gibt Mängel, die sind nicht bei einer Be-

gutachtung zu erkennen. Ich denke da z.B. an erhöhten Ölverbrauch, der erst nach mehreren hundert Kilometern auffällt.

In der Zwischenzeit stand das Auto vielleicht schon ein paar Wochen bei dem Autohaus, welches das Fahrzeug reingekommen hat, wurde dann von einem Zwischenhändler weiterverkauft, stand dort vier Monate in der Ausstellung und auch nach dem Verkauf dauert es in der Regel noch mal ein paar Wochen (je nach Fahrweise und Fahrpensum) bis dem Kunden der erhöhte Ölverbrauch auffällt.

Wie kann man sich gegen solche Risiken, auf ein "faules Ei" hereinzufallen, schützen?

Dank Datenschutz (nur noch maximal zwei Halter im Brief, keinen Einblick für Außenstehende in die Historie der Hersteller, aus der vielleicht hervorgehen würde, dass die Probleme bekannt waren) wird sich der Verursacher/Veräußerer nach den zwischenzeitlich vergangenen Monaten entspannt zurücklehnen und einer Zurückverfolgung bis zu ihm gelassen entgegen-

sehen, zumal die Gerichte im Zweifelsfall auch wieder den Verbraucher schützen und die arglistige Täuschung nur sehr schwer nachzuweisen ist.

Es stellt sich also die Frage, ob es nicht gleich sinnvoller ist, sein Geld bei der Spielbank zu investieren und dort auf sein Glück zu hoffen.

Für mich scheint es immer wichtiger, möglichst genau zu wissen, woher das Auto kommt und dies gestaltet sich nun mal bei Zwischenhändlern (wie eben auch bei Auto1.com) als besonders schwierig.

Rainer Schulte (Rainer vom Golfplatz) ist langjähriges Mitglied des BVfK-Verwaltungsrates und Betreiber eines Gebrauchtwagenhandels mit Spezialisierung auf VW-Golf in Udenheim nahe Mainz. Eigentlich wollte er Anwalt werden, gab dann zunächst dem EU-Neuwagenhandel den Vorzug vor der Fortsetzung des bereits begonnenen Jura-Studiums.

www.golfplatz-rheinessen.de

Partnerschaft braucht Sicherheit



» Ich setze auf 100-prozentige Sicherheit und Zuverlässigkeit – deshalb vertraue ich bei der Fahrzeugüberwachung der GTÜ. Auf die GTÜ-Prüfingenieure kann ich mich immer voll verlassen.«

Sven Müller, Meister 2016 im Porsche Carrera Cup und im Porsche Mobil 1 Supercup



Werden Sie jetzt
GTÜ-Prüfstützpunkt!

Für Ihren Erfolg in Ihrem Kfz-Betrieb

zuverlässig – flexibel – kundenorientiert

Nicht nur im Motorsport kommt es auf höchste Sicherheit an. Vertrauen auch Sie in Ihrem Kfz-Betrieb auf die GTÜ bei der amtlichen Hauptuntersuchung und den Änderungsabnahmen.



FREMDE NEUWAGENANGEBOTE IM EIGENEN PORTFOLIO LOCKVOGEL – PHANTOM – INFLATION

1000 Autos als Lagerwagen im Netz, 30 davon auf dem Hof. Der Autosuchende ist frustriert, wenn er dann vor Ort oder auf Nachfrage erfährt, dass sich das „Lager“ in Litauen oder sonstwo befindet, jedenfalls nicht innerhalb von 24 Stunden besichtigt werden kann, so wie es der Kfz-Internetkodex vorschreibt. In Folge ist das Vertrauen in den Handel wieder einmal beschädigt. Zudem landen korrekt anbietende Händler auf den hinteren Plätzen.

Was ist unter *"Bestellfahrzeug, Lagerwagen, oder Vorlauffahrzeug"* zu verstehen? Besonders der Begriff **"Lager"** wird in dem Zusammenhang immer wieder sehr weit ausgedehnt. Ein häufig auffallender Händler vertrat in einer rechtlichen Auseinandersetzung die Auffassung, dass ein bei einem Lieferanten im etwa 800 km entfernten Ausland eventuell verfügbares Fahrzeug von ihm als *"Lagerwagen"* angeboten werden dürfe. Das Gericht folgte dieser Auffassung nicht, doch es stellt sich die Frage: **wo ist die Grenze?**

Der Kfz-Internetkodex ist an dieser Stelle zwar großzügig und gestattet eine „sofortige“ Verfügbarkeit innerhalb von 24 Stunden, meint jedoch das eigene Lager des Händlers und nicht das eines fremden Lieferanten.

ANZEICHEN FÜR SCHNEEBALLSYSTEME IM AUTOHANDEL

Die Masche ist einfach: Extrem günstige Preise in Verbindung mit hohen Anzahlungen bis hin zur kompletten Vorkasse. Immer wieder fallen trotz vieler Warnungen nicht nur die sich trügerischerweise zu 100% geschützt fühlenden Verbraucher, sondern auch gestandene Kfz-Händler auf solche Machenschaften rein. „Was geht mich das an? Ich arbeite sauber!“ sagen und denken so manche, die meinen, so etwas hätte sich doch bisher immer von selbst erledigt. Doch durch betrügerische Machenschaften entstehen Permanentschäden bei allen Händlern – auch den seriösen.

Hierzu ein Beispiel aus einer Google-Bewertung *„... Habe mir ein Auto vor Ort ausgesucht. Dieses wurde aber dann, trotz bereits unterschriebenen Papieren, einfach an jemand anderes vom Chef verkauft, da er nicht ins System geguckt hat (Aussage des Verkäufers). Mir wurde natürlich direkt Ersatz angeboten, welcher aber nicht akzeptabel*

Die 24-Stunden-Regel gilt also für Autohäuser mit zusammenhängenden Filialen, die ihre Bestände untereinander anbieten. Nicht gemeint sind jedoch mehr oder weniger lockere Netzwerke voneinander unabhängiger Händler, in denen Fahrzeugangebote kursieren und inflationär potenziert im Internet auftauchen, ohne dass mit Ausnahme der ursprünglichen Anbieter (wenn überhaupt) jemand sicher über diese Fahrzeuge verfügen kann.

Neben der inflationären Wirkung gibt es ein weiteres Problem: die Realisierbarkeit der Angebote lassen sich so gut wie gar nicht überprüfen, was die Tür für Lockvogelangebote weit öffnet.

Das Ergebnis: Ein durch Phantomangebote verzerrter wie verschärfter Wettbewerb, der zur Vernichtung der Margen der seriösen Anbieter mit tatsächlich vorhandener Ware führt und die Geschäfte der Gaukler und Schummler fördert.

Der BVfK widmet sich dieser Thematik derzeit intensiv und führt auch bereits Dialoge mit Händlern und Plattformbetreibern. Argumente wie: *"Das war doch immer schon so"* oder *"das machen doch alle"* können jedoch nicht gelten, wenn die Rechtslage dem entgegensteht. Doch es geht nicht nur um die Rechtslage, sondern um die

Prinzipien seriösen Autohandels.

Wer von einem besseren Image profitieren will und die fragwürdigen Kollegen ins Abseits stellen möchte, muss konsequent und überzeugend handeln.

Der BVfK ist daher der Auffassung, dass Fahrzeuge, die sich nicht tatsächlich im eigenen Bestand, im kurzfristig verbindlich zu erwartenden Vorlauf und der uneingeschränkten eigenen Verfügbarkeit befinden, nichts in den Kfz-Internetbörsen zu suchen haben. Eine mögliche Lösung für Händler-Netzwerke lautet daher: Wenn Fahrzeuge fremder Kollegen oder Lieferanten angeboten werden, muss hierauf, wie auch auf die mit der Beschaffung verbundenen Umstände (Dauer, Kaufabschluss ohne vorherige Besichtigung) ausdrücklich hingewiesen werden. Die Begriffe Lager- oder Vorlauffahrzeug reichen hier nicht aus.

Zusammengefasst gilt im World-Wide-Kfz-Web nach wie vor: **„Oben die Ganoven“**. Obwohl der BVfK in den vergangenen Jahren viel erreicht hat, gilt es daher, nicht zu ruhen. Der Internetkodex muss überarbeitet werden, Bezeichnungen rund um die Angebotsbeschreibung und deren Definitionen in der Autoverkaufswerbung zu vereinheitlichen.

war. Komplette andere Ausstattung, statt 7 Sitze nur 5, andere Farbe (braun), obwohl diese ausdrücklich nicht gewünscht war. Nach einigen Tagen kam ein neues Angebot welches ich angenommen habe. Seit Wochen, es ist bereits bezahlt (!!!!!) und schriftlich mitgeteilt das mein Auto "abholbereit" sei, werde ich jetzt vertröstet das es ja noch auf dem "Lkw" sei und nun wirklich bald da ist! Absolute Frechheit!!! Das wird mein erstes und letztes Auto von NICHT ZU EMPFEHLEN!!!

Was dürfte der Hintergrund für eine solche Situation sein?

- „...Habe mir ein Auto vor Ort ausgesucht. Dieses wurde aber dann, trotz bereits unterschriebenen Papieren, einfach an jemand anderes vom Chef verkauft ...“ = Lockvogelangebot zum Dumpingpreis

- „...Mir wurde natürlich direkt Ersatz angeboten, welcher aber nicht akzeptabel war...“ = Dem „eingefangenen“ Kunden soll nun et-

was mit gesunder Marge verkauft werden.

- „...Seit Wochen, es ist bereits bezahlt (!!!!!) und schriftlich mitgeteilt das mein Auto "abholbereit" sei, werde ich jetzt vertröstet das es ja noch auf dem "Lkw" sei und nun wirklich bald da ist! = Vorkasse, vermutlich, um andere Löcher zu stopfen, oder andere Fahrzeuge bei den Lieferanten zu bezahlen, da die Vorauszahlungen vorheriger Kunden ebenfalls bereits zweckentfremdet wurden.

Letzteres spricht für das Vorliegen eines Schneeballsystems, bei dem mitunter am Einzelgeschäft nicht nur kein Geld verdient wird, sondern in der Schlussphase sogar unter EK verkauft wird, um die benötigte Liquidität zu erhalten.

Händler, über die solche Berichte im Internet kursieren nehmen sich zu Lasten korrekt arbeitender Händler mit rechtswidrigen Methoden ein großes Stück vom Kuchen und schaden dem Ruf aller.



Drei Jahrzehnte mit EU-Neuwagen

35 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



AUTOProff
Online car trading for professionals

BVfK-VERSICHERUNGSDIENST – EXKLUSIVE UND MAßGESCHNEIDERTE ALLGEFAHRENDECKUNG FÜR KLEINE UND GROSSE AUTOHÄUSER.

BVfK-Versicherungsdienst – Exklusive und maßgeschneiderte Allgefahrendeckung für kleine und große Autohäuser.

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,

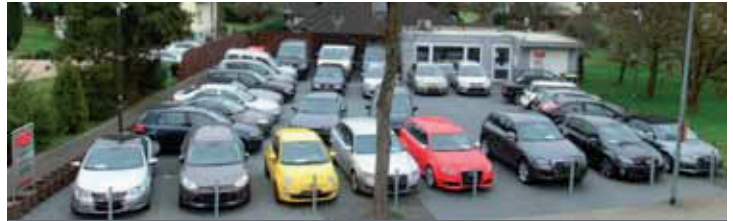
gebildet aus Kfz-Händlern mit hohem Seriositätsanspruch und der Stärke der Solidargemeinschaft.

Professionelle Betreuung durch verbands-eigene Versicherungsabteilung.

„Familiäres Beraten und Kümmern statt Interessenskonflikt“ lautet das Motto der qualifizierten Versicherungskaufleute des BVfK. Bei ihrem Handeln stehen die satzungsgemäßen Ziele, dem Wohle der Mitglieder zu dienen, immer im Mittelpunkt.

BVfK-Autohauspolice - die wichtigsten Fakten:

Absicherung für: Sachversicherung + Ertragsausfall + Haftpflicht + Kfz-Handel und -Handwerk - Deckung inkl. rote Nummer + Gebäudeversicherung (optional) +



Die Versicherungskosten für alle gewerblichen Risiken (u.a. Sachversicherung, Ertragsausfall, Haftpflicht, Kfz Handel und Handwerk inkl. rote Nummer) mit Ausnahme von Rechtsschutz betragen für einen BVfK-Händler mit einem Bestand von rund 40 Fahrzeugen dank Sondertarif nur rund 6.800 Euro (incl. 19% Versicherungssteuer) bei 500 € SB pro Jahr. BVfK-Rechtsschutz-Leistungen siehe Info Seite 36 zum BVfK-Garantiekonzept.

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, einen Beitrag, einen Ansprechpartner für alles

Kontakt: autohauspolice@bvfk.de

Die BVfK - Autohauspolice

Bedarfsgerechter Rundumschutz exklusiv für BVfK-Mitglieder

Solidargemeinschaft, die sich auszahlt



Ein durchdachtes Sicherheitspaket für Ihr Autohaus!

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

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

Optional 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 85 40 9-27

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 85 40 90

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

Beschleunigen Sie Ihr Gebrauchtwagengeschäft.

BCA ist Europas größter Marktplatz für den professionellen, gewerblichen Handel gebrauchter Fahrzeuge.



Von Profis für Profis:

In unserem umfangreichen Fahrzeugangebot finden Sie die richtigen Gebrauchtwagen für Ihre Kunden – vor Ort oder online:

Von Unfallfahrzeugen über Transporter bis hin zu hochwertigen Premiumfahrzeugen uvm.

Direkt passende
Fahrzeuge finden:



STURM DER ENTRÜSTUNG: PREISBEWERTUNGEN IM KFZ-INTERNET.

O-Ton aus der Kundschaft

„...Sie müssen doch langsam mal merken das sie für den alten Scheiß nicht so viel Geld bekommen!!!!...“

O-Töne aus der Händlerschaft

„...Der Versuch eine gute und vernünftige Kaufhilfe für den Kunden in Form einer Preisempfehlung zu geben ist bei Ihrem direkten Mitbewerber schon in die Hose gegangen. 80 % meiner Fahrzeuge waren plötzlich „ein wenig teuer“ oder gar „teuer“. Habe ich dann potentielle Kunden am Tisch sitzen, kommt dann der Satz: „aber die Börse sagt, dass das Auto zu teuer ist...“ Eine gemeinsame Suche mit dem Kunden in der Börse führt dann aber wieder zum Ergebnis, dass es nicht viel Günstigeres gibt und wenn doch, dann in „Hintertupfingen“. Der Kunde ist trotzdem schwer vom Gegenteil zu überzeugen. Nun, um die Fahrzeuge zu einem „Super Preis“ anbieten zu können ohne hunderte oder tausende Euros zu verlieren (geschweige denn Geld zu verdienen ...) müsste ich das Fahrzeug stehlen oder fahrenden Schrott verkaufen.“

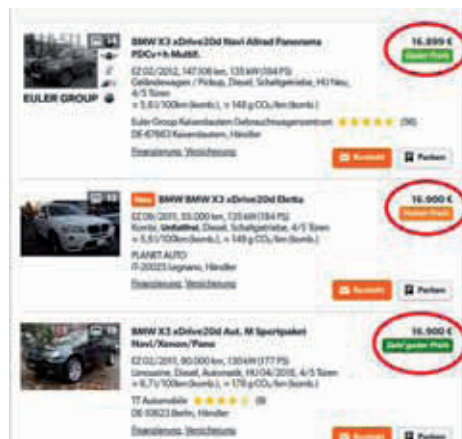
„...Ich befürchte, dass Ihr Algorithmus genauso nichts taugt wie der von AS24. Berücksichtigt er den lokalen Markt? Den Fahrzeugzustand? Die Nebenleistungen? Spielen die Kundenbewertungen eine Rolle? Wie gehen Sie gegen Lockvogelangebote vor? Wie fließen Kundenservice und Freundlichkeit (auch nach dem Kauf) in die Preisbewertung mit ein? Die möglichen, ja fast sicheren Folgen werden sein: Die Lockvogelangebote nehmen wieder - oder sagen wir - noch mehr zu als jetzt. Jeder versucht einen zumindest fairen Preis zu ergattern. Zusatzangebote (wie Garantie, Inspektion oder TÜV, die bei mir im Kaufpreis enthalten sind, aber anscheinend nicht berücksichtigt werden vom tollen Algorithmus...) werden vor Ort extra angeboten und müssen zusätzlich bezahlt werden. Dem Betrug am Kunden wird wieder Tür und Tor geöffnet... Die Preise werden wahrscheinlich auch fallen. Die Folge sind viele unzufriedene Kunden wie vor einigen Jahren, als damals die Nettoangebote noch an der Tagesordnung waren...“

„...Das Vertrauen des Kunden zum Autohaus kann sich erst bilden, wenn der Kunde den Weg zu uns findet. Mit der Preisbewertung zerstören Sie vorab das Vertrauen, welches meine Anzeige und

meine Bewertungen / Ihr Bewertungssystem aufgebaut haben / hat.

„...Sie sollten es schon den Profis, nämlich uns Händlern überlassen, einen "angemessenen" Preis zu finden und somit dem Kunden die freie Entscheidung darüber, ob er dieses Angebot für interessant hält. Ihre unprofessionelle Bewertung führt leider dazu, in nicht gerade leichten Zeiten unsere Kunden weiter zu verunsichern und uns Händlern (also Ihre TEUER bezahlende Kundschaft!) weiter zu verärgern.“

„...Es ist nicht Aufgabe der Inseratsplattformen, ein öffentliches Urteil über den Preis der angebotenen Ware abzugeben, wenn sie der Inserierende nicht dazu aufgefordert hat. Schon gleich gar nicht, wenn man davon keine Ahnung hat. Generell sind wir ja als Händler für unsere Inserate ver-



antwortlich und nicht mobile.de oder Autoscout. Deshalb haben die auch nicht in unseren Inseraten irgendwelche relevanten Angaben zu machen, es sei denn, die übernehmen dafür die Verantwortung und die damit anfallenden Kosten. Wenn sich mobile und scout eine Beurteilung des Fahrzeugzustandes anmaßen möchten, denn die ist für eine Bewertung ebenso wichtig, dann sollen die Herren zu Ihren Lasten Gutachten erstellen lassen. Denn all diese Faktoren bestimmen den Preis, nicht eine unfunktionelles Computerprogramm welches von ahnungslosen Programmierern, aber nicht von Autofachleuten erstellt wurde...“

„...Neun von zehn Fahrzeugen waren falsch bewertet. Regionale Preisunterschiede werden gar nicht berücksichtigt. Preismindernde Kriterien, welche erst im Beschreibungstext erwähnt wurden, werden auch nicht berücksichtigt. Die falschen Ausstattungsdetails, welche schnell mit einem

Blick auf die Bilder erkennbar sind, werden nicht berücksichtigt. Fake Angebote mit Betrugshintergrund werden nicht erkannt. Falsche Kilometerstände, welche dann im Beschreibungstext korrigiert werden, kann das System nicht erkennen. Nicht existierende Telefonnummern werden nicht erkannt. Falsch angegebene Erstzulassungen, z.B. 01 / 2011 werden dann im Text zu 11 / 2010 korrigiert und nicht berücksichtigt. Ein Audi A1 als 3 Türe ohne Xenonlicht wird besser bewertet als ein 5 Türe mit Xenonlicht. Es wird hier auch nicht berücksichtigt, ob hier jemand in der Gewährleistung ist oder nicht. Es wird nicht berücksichtigt, ob das angebotene Fahrzeug neu HU/AU erhält, oder generell eine neue Inspektion...“

Ja, Ärger und Wut über die Kfz-Internetplattformen sind wieder einmal groß und daher tourt der BVfK mit einer Mission durch die Republik: Händler- und Preisbewertungen sind gut, wenn sie richtig gemacht werden! Doch genau darin liegt die Crux, denn das „richtig“ ist sehr anspruchsvoll – fast unmöglich. Solche Anforderungen halten den modernen DIGITAL-Dienstleister allerdings noch lange nicht von Experimenten ab, die ähnlich anmuten, wie der Versuch unerfahrener Medizinstudenten, es auf dem Kneipentisch mal mit einer Herz-OP zu probieren. Das digitale Skalpell heißt „Algorithmus“ und scheint bei genauerer Betrachtung eher ein abgenutztes Steakmesser zu sein.

Was ist zu tun? Der BVfK schlägt vor, von Vertretern aller namhaften Interessengruppen einheitliche Bewertungskriterien mit angemessener Gewichtung erarbeiten zu lassen, welche unter unabhängiger Kontrolle stehen. Das Ziel: ein Höchstmaß an Objektivität und Manipulationssicherheit. Die Schwierigkeit hinsichtlich der Objektivität besteht in der großen Anzahl wertbildender Faktoren, welche nicht zum normalen Umfang der normalerweise vom Händler übertragenen Fahrzeugdaten gehören.

Wie geht es weiter? Der BVfK hat ein Expertenteam zur Entwicklung eines konstruktiven Dialogs zusammengestellt, stimmt sich mit den Kollegen vom ZDK ab, ist zu Gesprächen nach Berlin und München gereist und hat zu Gesprächen nach Bonn eingeladen. Über das Ergebnis der sachlichen und konstruktiven Diskussionen wird in Kürze berichtet.

siehe
rechtliche Bewertung S. 40

BVfK ZU PREISBEWERTUNGEN IM KFZ-INTERNET

Der Bundesverband Freier Kfz-Händler, BVfK sieht in Preisbewertungen grundsätzlich ein gutes Mittel zur Transparenz und Förderung des fairen Wettbewerbs.

Dies setzt jedoch voraus, dass die zur Ermittlung erforderlichen Kriterien möglichst vollständig sind und die darauf aufbauenden

den Algorithmen am Ende auch tatsächlich objektive Ergebnisse liefern.

Ist dies nicht der Fall, besteht automatisch die große Gefahr, dass falsche Ergebnisse den Markt verzerren und leistungsfähige Anbieter mit attraktiven Angeboten ins Hintertreffen geraten.

BVfK-Vorstand Ansgar Klein: „Wir führen in diesem Zusammenhang intensive Dialoge mit den führenden Kfz-Internetbörsen. Es sind in den nächsten Wochen weitere Termine verabredet. Die BVfK-Gremien und insbesondere die BVfK-Mitglieder erwarten positive Ergebnisse.“



Regelmäßiger konstruktiv-kritischer Dialog zählt zu den wichtigen Aufgaben eines Verbandes. Hier der BVfK-Vorstand zu Besuch bei mobile.de in Berlin-Dreilinden.

Daher fordert der BVfK einheitliche, möglichst vollständige und transparente Bewertungskriterien, die von einem unabhängigen, aus allen wichtigen am Automarkt teilnehmenden Verkehrskreisen gebildeten Gremium entwickelt werden. Das Ergebnis sollte dazu eine jährlichen Überprüfung unterzogen werden.



Zur Scout-Gruppe pflegt der BVfK seit fast zwei Jahrzehnten gute und intensive Kontakte. Diese müssen bei kritischen Themen allerdings auch Belastungen aushalten.

Helmut Seitz

W E R B E M I T T E L

Ihr zuverlässiger Partner für besondere Werbemittel!

Top C2 ab **1,87 €**

- inkl. Ihrer Werbung
- Brandprägung
- echtes Leder!



Star 1 ab **2,15 €**

- inkl. Ihrer Werbung
- Lasergravur + Doming

Top EK A ab **1,15 €**

- inkl. Ihrer Werbung
- 4c-Digitaldruck



Top M1 ab **1,20 €**

- inkl. Ihrer Werbung
- 3D-Aufkleber

... und vieles mehr!

Fordern Sie jetzt kostenlos und unverbindlich unseren Werbemittel-Katalog an.



BVFK-JAHRESUMFRAGE DES FREIEN KFZ-HANDELS 2017

GUTES GESCHÄFTSKLIMA, VERHALTENER OPTIMISMUS

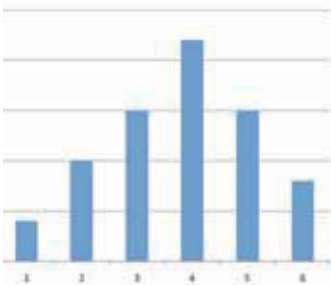
Wie jedes Jahr hat der Bvfk den Kfz-Händlern den Puls gefühlt. „Wie läuft das Geschäft? Wie sehen Sie die Zukunft? Welche Sorgen und Probleme beschäftigen Sie?“

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

Die Prognose für die nächsten 6 Monate fiel durchwachsen aus. 5,80% erwarten bessere Geschäfte, 55,07% sehen diese eher gleichbleibend und 39,13% befürchten, dass es schlechter laufen wird.

Als Gründe für die Entwicklung wurden hauptsächlich die unklare Dieselsituation genannt.

Wie zufrieden sind Sie mit dem bisherigen Geschäftsverlauf 2017 (Schulnoten 1-6)



Der lebhaftere Geschäftsverlauf macht sich auch in der Preisentwicklung deutlich. 20,29% der Befragten gaben an, dass sich die Preise nach oben entwickelt haben, 30,43% meinten, sie seien stagnierend und 49,28% beobachten sinkende Preise.

Zentrale Frage: Hat das Internet seine Dominanz eingebüßt? Die Werbeausgaben verteilen sich zu

31,75% bei AutoScout24 und mobile.de, 24,87% werden für die eigene Website ausgegeben, 11,64% für sonstige, wie etwa Tageszeitungen oder Newsletter.

Die Präsenz in sozialen Netzwerken spielt jedoch immer noch eine untergeordnete Rolle: Nur 50% nutzen Facebook, 2,78% Twitter und 5,56% sonstige Social Media. 41,67% nutzen keine sozialen Netzwerke. Den sich daraus ergebenden Erfolg bewerten die Händler zu 8% als nicht messbar, 52% als mäßig und 36% als gut.

Heiß diskutiert und für Aufregung sorgt das Thema Preisbewertungen. Wir fragten die Händler nach ihren Erfahrungen und Prognosen mit dieser Einrichtung. 27,9% sehen in Preisbewertungen eine wichtige, objektive Entscheidungshilfe, 68,9% sind der Meinung, die Ergebnisse seien nicht objektiv und würden den Markt verzerren, 63,9% fordern, Preisbewertungen eine einheitliche und transparente Systematik zugrunde zu legen.

GTÜ-GEBRAUCHTWAGENREPORT 2017: DEUTSCHE AUTOS SIND DIE KLAREN SIEGER

Autos „Made in Germany“ sind die Gewinner im aktuellen GTÜ-Gebrauchtwagenreport und machen das Rennen um die ersten Plätze der verschiedenen Fahrzeugklassen ausnahmslos unter sich aus. Die Kategorien Kleinwagen, Kompaktklasse, Mittelklasse, Oberklasse, Luxusklasse, Sportwagen, Van und SUV sind erstmals in der Geschichte des GTÜ-Gebrauchtwagenreports fest in deutscher Hand. Die Qualitätsoffensive der Hersteller zahlt sich bei den ein bis drei Jahre alten Pkw voll aus. Über fünf Millionen Hauptuntersu-

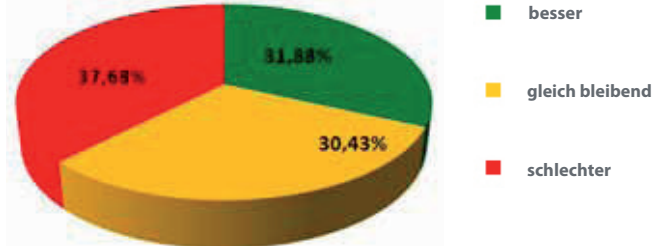
chungen der GTÜ wurden für den Report ausgewertet.

Der VW-Konzern fährt mit dem Audi A1, dem Audi A6, dem Audi A8, dem VW Golf VII und dem Porsche 911 Carrera beim Qualitätsranking der Gebrauchten einen sensationellen Sieg ein. Der Männertraum seit Generationen, der 911er, brilliert in allen Altersklassen mit der höchsten Zuverlässigkeit und lässt sämtliche Rivalen hinter sich. Damit ist der Porsche der Gebrauchtwagen mit den wenigsten Mängeln über alle Altersklassen hinweg. Erst-

mals auf dem Siegertreppchen ganz oben mit dabei der Bestseller VW Golf – der Zuverlässigste bei den jungen Gebrauchten in der Kompaktklasse.

Drei Modelle der Stuttgarter Premiummarke mit dem Stern schaffen erneut den Sprung auf die Spitzenplätze. Die Mercedes B-Klasse als sicherer Kompakt-Van, die C-Klasse als pannensichere Limousine und der GLK als zuverlässiger Kompakt-SUV sind auch im neuen Gebrauchtwagenreport wieder ganz oben mit dabei.

Wie entwickelte sich ihr Geschäft 2017 im Vergleich zum Vorjahr



20,90% stehen den Bewertungen jedoch negativ gegenüber. Sie meinen, dass diese Instrumente u.a. für Rachepostings missbraucht werden.

Auf die Frage, wie die Händler die Objektivität der unterschiedlichen Bewertungssysteme einschätzen, wurden die Noten wie folgt vergeben: AutoScout24 erhielt die Durchschnittsnote 2, mobile.de erhielt eine 2 und der Bezahl-Bewerter ekomi kam auf 4.

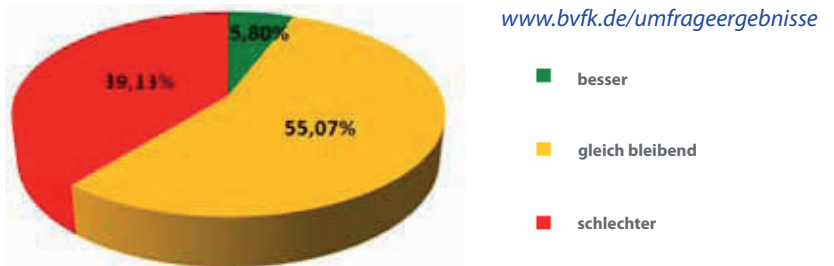
Ganz wichtig für einen Bundesverband ist die Frage nach Schwierigkeiten oder Problemen der Kfz-Händler, denn da ist ein Verband besonders gefordert. Hierbei gab es folgende Nennungen: 39,06% haben Probleme mit dem Gewährleistungsrecht, 12,50% mit Steuerrecht und Nettowarenlieferungen.

Internetverseuchung ist immer noch bei 48,44% der Befragten ein großes Thema. Dabei ärgern sich besonders:

12,15% über Export/Nettopreise, 14,02% über falsche Angaben zur Erstzulassung, 25,23% über falsche Preisangaben, 9,35% über falsche Rabatte, 25,23% über Küchentischhändler, 4,67% über Marktbehinderung beim EU-Neuwagenverkauf und 2,80% über Abmahnungen.

Die detaillierten Umfrageergebnisse finden Sie online unter:

Wie prognostizieren Sie die nächsten 6 Monate?



www.bvfk.de/umfrageergebnisse

DAT-REPORT 2017

**11.430 (10.620*) EURO FÜR GEBRAUCHTWAGEN, 29.650 (28.590*) EURO FÜR NEUWAGEN
16% KAUFEN ÜBER NEUWAGENPORTALE. 74% INFORMIEREN SICH IM INTERNET.**

Der jährlich im Januar erscheinende DAT-Report liefert die umfangreichsten statistischen Erhebungen im deutschen Kfz-Gewerbe bei der etwa 4.000 Verbraucher befragt werden. Zu den interessanten Ergebnissen zählt:

Hohe Investitionsbereitschaft beim Autokauf: Durchschnittlich 11.430 Euro wurden in einen Gebrauchtwagen investiert (Vorjahr: 10.620 Euro), 29.650 Euro in einen Neuwagen (Vorjahr: 28.590 Euro). Besonders bei den Neuwagen sind aufpreispflichtige Extras wie Metallic-Lackierung oder Leichtmetallfelgen deutlich gestiegen. Erstmals wurden auch Merkmale zur Connectivity (u.a. Internet, Bluetooth oder Smartphone-Spiegelung) abgefragt (weitere Infos im DAT-Report auf S. 10).

Internet und Autokauf: 74 % aller Neuwagenkäufer nutzten für den Autokauf das Internet

zur Informationsbeschaffung, das sind acht Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. 16 % aller von Privatpersonen gekauften Neuwagen wurden über ein sog. Neuwagenportal im Internet gekauft, das ist eine Steigerung zum Vorjahr um fünf Prozentpunkte. Wegen des Internets haben 20 % aller Käufer die Marke gewechselt, 21 % haben sich aufgrund der Internetangebote statt eines Gebrauchtwagens einen Neuwagen gekauft. Die Internetnutzung aller Gebrauchtwagenkäufer lag mit insgesamt 74 % ebenfalls sehr hoch. Wegen der Angebote im Internet haben 31 % die Marke gewechselt, 14 % den zunächst präferierten Händler.

Einfluss der Diskussionen um manipulierte Abgaswerte: 15 % der Neuwagenkäufer und 10 % der Gebrauchtwagenkäufer gaben an, dass die Diskussionen um manipulierte Abgaswerte

ihre Kaufentscheidung beeinflusst hätten. Von diesen Teilgruppen haben 35 % der Neuwagen- und 40 % der Gebrauchtwagenkäufer aufgrund dieser Thematik die Marke gewechselt. 30 % bzw. 23 % haben sich deswegen für eine andere Motorisierung entschieden

Zukunft des Diesels: Knapp die Hälfte aller Autokaufkäufer (46 % der Neuwagen-, 47 % der Gebrauchtwagenkäufer) glaubt weiterhin an den Diesel als Antriebsform der Zukunft. Nur 28 % der Neuwagen- und 24 % der Gebrauchtwagenkäufer denken, dass der Diesel an Bedeutung verlieren wird.

Die Erhebung berücksichtigt nicht die Entwicklung seit Januar 2017, zeigt jedoch, dass sich die Nachfragesituation beim Diesel wieder erholen dürfte, wenn das Thema Fahrverbote weitestgehend vom Tisch ist.

* Vorjahresangaben



Hüsge Gruppe®
Die Gutachter

Zustandsbericht mit Laufleistungsprüfung gegen Tachomanipulation!



Neutrale, schnelle und transparente
Kaufberatung für Kraftfahrzeuge ab
sofort und exklusiv inkl. Überprüfung
auf Laufleistungsmanipulation!



GEPRÜFT
Laufleistung
verifiziert



Kontakt und weitere Infos unter:
02154 48 125 137

45,8 Millionen Fahrzeuge
fahren auf Deutschen
Straßen, die Presse
vermutet bis zu 12 Mio.
Tacho-Manipulationen!

Hüsge GmbH – ein Unternehmen der Hüsge Gruppe
Halskestraße 20 · 47877 Willich · E-Mail: vertrieb@huesges-gruppe.de

www.huesges-gruppe.de

EU SETZT BVfK-FORDERUNG GEGEN TACHOBETRUG UM

Ab 1. September 2017 müssen neue Fahrzeugmodelle durch eine im Fahrzeug eingebaute technische Lösung besser vor Manipulation geschützt werden. Dies schreibt nun die EG-Typgenehmigung 2017/1151 vor. Der BVfK kämpft seit Jahren gegen diese Missstände – nicht zuletzt, da der Imageschaden durch die skandalisierte und übertriebene Berichterstattungen regelmäßig zu großem Vertrauensschaden auch bei solchen Kfz-Händlern führt, die korrekt arbeiten.

So forderten wir gemeinsam mit der Ar-

beitsgemeinschaft Deutscher Autorechts-tag (Dr. Reinking, Wolfgang Ball, Prof. Dr. Staudinger, ADAC, BVfK und ZDK) u.a. im Jahr 2015:

„...Auf EU-Ebene ist mit Nachdruck darauf hinzuwirken, dass eine technische Vorschrift (über eine EU-Richtlinie oder Verordnung) erlassen wird, welche den höchstmöglichen Schutz vor Manipulation definiert. Zielführender wäre eine Normierung der technischen, die Manipulationssicherheit festlegenden Vorschriften, mit der eine EU-weite Ausrüstung der Fahrzeuge sichergestellt werden kann. Zertifizierung

aller Speicherorte für den Kilometerstand im Auto, etwa durch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) – ähnlich der Zertifizierung für den digitalen Tachographen...“

Wir meinen, dies ist ein großer Schritt und hilft hoffentlich, Datenbanken nach belgischem Vorbild zu verhindern.

Der BVfK sieht sich in seiner Politik klarer und kritischer Positionen ebenso bestätigt, wie der Suche nach pragmatischen Lösungen als Alternative zu kostenintensiven Bürokratie-Monstern.

MIT TACHOGARANTIE GEGEN IMAGESCHADEN UND EINNAHMEVERLUSTE

Mit Tachogarantie gegen Imageschaden und Einnahmeverluste.

Man will es kaum glauben: Seit 10 Jahren gibt es die BVfK-Tachogarantie und die Akten der BVfK-Schiedsstelle liefern den Beweis: Die Fälle mit beteiligten BVfK-Händlern liegen im Promillebereich, in keinem Fall konnte das Verschulden eines Mitgliedes festgestellt werden. Das ungewöhnliche und mutige Projekt, sich schützend vor seine Mitglieder zu stellen, funktioniert:

Die BVfK-Tachogarantie ist das wirksamste Instrument, Vertrauen der Kundschaft in BVfK-Mitglieder zu stärken und ihnen damit zur verdient besseren Wettbewerbssituation zu verhelfen.

Doch der Kampf gegen die Kollateralschäden durch fortbestehende Missstände und

übertriebene Schätzungen, wie auch einseitige Presseberichte musstäglich geführt werden



den, wie die jüngsten Veröffentlichungen des TÜV-Rheinland zeigt. Der hatte im August 2015 1589 Personen online befragt:

Wie groß ist Ihr Vertrauen in die korrekte Angabe der Laufleistung?

29,3 % misstrauen den Markenhändlern

61,7 % haben bei Angeboten von Privatleuten Zweifel

65,8% sind bei Freien Kfz-Händlern skeptisch.

Der Imageschaden, ob begründet oder übertrieben, ist enorm, gleichwohl ähnlich wie atomverseuchte Umgebung nicht sichtbar oder fühlbar: Man sieht die Kunden nicht, die wegen des Vorurteils erst gar nicht kommen.

Da helfen sorgfältiges und vorbildliches Kaufmannstum nicht mehr alleine. Es gilt nicht nur, Gutes zu tun, sondern auch drüber zu sprechen.

"TACHODREHEN FÜR HEIMWERKER"

WER GLAUBT NOCH AN DAS SECHS-MILLIARDEN-EURO-MÄRCHEN?

Wie kann man überzeugend für die Bekämpfung der Tachomanipulation eintreten und gleichzeitig eine deutschlandweite Datenbank nach erfolgreichem belgischen und niederländischen Vorbild verhindern?

Die drei wichtigsten Argumente:

1. Die mit hohem Aufwand betriebenen und unter staatlicher Kontrolle stehenden Systeme wie der belgische CarPass bieten nur trügerische Sicherheit. Hierzu der ZDK-GF Dilchert: "Das kostet viel Geld und wenn es erst mal da ist, werden wir es nie wieder los!" Der ADAC meint, dass das Tachodrehen mit Billigeräten aus China für Heimwerker ein Kinderspiel ist und

daher vor jedem Werkstattbesuch schnell und unkompliziert erledigt werden kann.

2. An das Sechs-Milliarden-Euro-Märchen (Gesamtschaden p.a. durch Tachobetrug) glauben hoffentlich bald nur noch Journalisten, denn der Anteil der in Deutschland zum Verkauf kommenden Gebrauchtwagen mit manipulierten Tachos liegt nach BVfK-Erkenntnissen nicht bei 30 %, sondern eher bei 3 %. Besonders eindrucksvoll beweist das die geringe Inanspruchnahme der seit zwölf Jahren geltenden BVfK-Tachogarantie. Wenn sich ein Händlerverband ein solches Sicherheitsversprechen leisten kann, dann kennt er nicht nur die Wirklichkeit draußen auf den

Autoplätzen, sondern auch die Qualität seiner Mitglieder.

3. Durch die fortschreitende Technik erledigt sich das Problem mittelfristig von selbst. Auch hier ist der BVfK Vorreiter, denn auf unsere Initiative hin hat die Arbeitsgemeinschaft Deutscher Autorechts-tag nicht nur eine gründliche Analyse der Problematik vorgestellt, sondern auch ein zukunftsweisendes System entwickelt. Ganz nach dem Motto: "Die Daten sind sowieso da" - sie müssen nur an sicherer Stelle aufbewahrt und zur Verfügung gestellt werden, wurde das Konzept www.Tachozertifikat.de entwickelt.

VERBÄNDE GEMEINSAM GEGEN ABMAHNUNGSMISSBRAUCH - ABMAHNINDUSTRIE MACHT RECHT ZUM INVESTITIONSOBJEKT. EINE REFORM IST ÜBERFÄLLIG!

Es scheint, als würde der jahrelange Kampf des BVfK und anderer namhafter Verbände gegen fragwürdige Geschäftemacherei mithilfe des Wettbewerbsrechts nunmehr auf die Zielgerade gelangen: Die wichtigsten Wirtschaftsverbände gehen nun öffentlich und insbesondere mit Forderungen an den Gesetzgeber massiv gegen Abmahnungsmissbrauch vor.

Die Missstände sind gravierend und haben nicht nur systembedingte Ursachen. Es liegt auch an der mangelnden Bereitschaft deutscher Gerichte, sich einer Gesamtbetrachtung zu befleißigen. So beschreibt das gemeinsame Papier die krassen Missstände anschaulich:

„...die(se) mit dem Instrument der wettbewerbsrechtlichen Abmahnung zweifelsohne verbundenen Vorteile treten allerdings dort in den Hintergrund, wo unseriöse Abmahnervereine und auf Abmahnungen spezialisierte Rechtsanwälte zusammen mit angeblichen Mitbewerbern wettbewerbsrechtliche Abmahnungen als lukrative Einnahmequelle für sich identifiziert haben. ... Infolge der stetig zunehmenden formellen Anforderungen und Informationspflichten, die im Online- und Versandhandel zu beachten sind, wächst die Zahl der Händler, die von unseriösen Abmahnern angegriffen werden, rasant. Zu beklagen ist eine zwischenzeitlich entstandene regelrechte Abmahnindustrie... Hier wird Recht zum Investitionsobjekt. Teilweise hat der Abmahnmissbrauch bereits große finanzielle, aber auch personelle Belastungen entstehen lassen... Eine Reform des Instituts der wettbewerbsrechtlichen Abmahnung ist überfällig...“

Die Empfehlungen an den Gesetzgeber zur Beseitigung dieser Missstände lauten u.a.:

Wettbewerbs- und Verbraucherschutzvereine dürfen nur abmahnen, wenn sie über eigene Juristen verfügen, die Abmahnungen selbst für den Verband aussprechen, nicht hinter dem Verband stehende Anwälte. Die Finanzierung der Verbände darf nicht überwiegend aus Rechtsverfolgung (Abmahnungen, Vertragsstrafen) erfolgen. Es ist der Entzug der Aktivlegitimation zu prüfen, wenn ausschließlich Standard-Fälle (ohne Risiko, häufig derselbe Rechtsverstoß) nachgewiesen werden.

Der Wettbewerbsverein muss nachweisen, in wie vielen Fällen Vertragsstrafen geltend gemacht wurden und in welcher Gesamthöhe. Hieran soll erkennbar werden, ob der Verein vor allem deshalb ab-

mahnt, um letztlich hohe Vertragsstrafen geltend machen zu können (finanzielles Eigeninteresse).

Auch die Klagebefugnis von Mitbewerbern soll strengeren Regeln folgen. Für bestimmte, enumerativ aufzählende Rechtsverstöße soll die Aktivlegitimation generell ausgeschlossen sein. Außerdem sollte bereits in der Abmahnung konkreter als bisher darzulegen sein, woraus sich die Wettbewerbsbereignschaft ergibt.

Zudem soll der finanzielle Anreiz für den Abmahnenden durch eine Streitwertdeckelung oder Kostendeckelung für enumerativ aufgezählte Regelbeispiele reduziert werden. Es wird vorgeschlagen, Aufwendungen für eine anwaltliche Dienstleistung sind nur bis zu geringer Höhe von z.B. 100 EUR zu ersetzen, wenn die Abmahnung eindeutige und leicht feststellbare Zuwiderhandlungen wie etwa Verstöße gegen die Informations- und Impressumspflichten, gegen Aufklärungspflichten über gesetzliche Vertragsrechte, es sei denn, diese Zuwiderhandlung beeinträchtigt die Interessen des Abmahners nachweislich schwerwiegend.

Das Papier greift auch einen Vorschlag des BVfK aus dem Jahr 2015 auf, Vertragsstrafen in einfach gelagerten Fällen öffentlichen Institutionen zukommen zu lassen. Es hält auch die Konkretisierung des Begriffs der „Missbräuchlichkeit“ an Beispielfällen für erforderlich, bei denen die Abmahnung vorrangig wegen des Gebührenerzielungsinteresses ergeht und hinsichtlich marginaler Rechtsverstöße, die für sich genommen keine Auswirkungen auf den Wettbewerb haben und deshalb kein nennenswertes wirtschaftliches oder sonst beachtliches Interesse an der Verfolgung des beanstandeten Wettbewerbsverstoßes besteht.

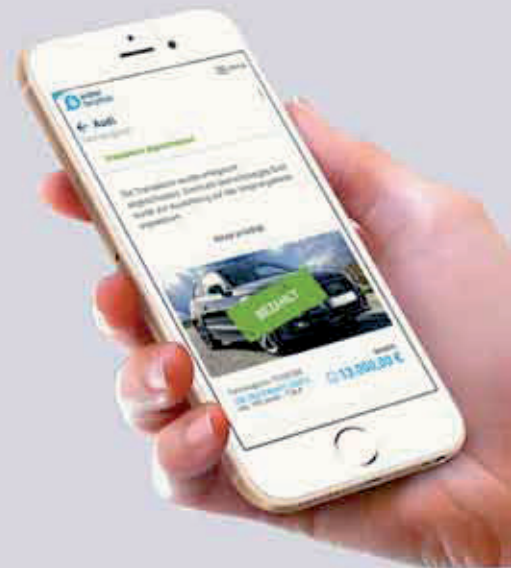
Schließlich werden auch verfahrensrechtliche Änderungen, wie die Aufhebung des fliegenden Gerichtsstands in einfach gelagerten Fällen und ein verpflichtendes vorgeschaltetes Einigungsstellenverfahren bei „Bagatelverstößen“/einfach gelagerten Fällen gefordert.

Es bleibt zu hoffen, dass die Bündelung von Kräften und Kompetenzen bald Wirkung erzeugt, damit der Autohandel von einem Übel befreit wird, was ihm seit Jahren massiv schadet und niemandem anderen nutzt, als den Kassen der vorgeblich Ziele verfolgenden Abmahnenden.


 **sicher bezahlen**
www.sicherbezahlen.de

**NEU:
JETZT AUCH FÜR
DEN GEWERBLICHEN
EINKAUF VON
FAHRZEUGEN**

- ✓ **KEIN BARGELD**
- ✓ **KEINE VORKASSE**
- ✓ **MEHR SERVICE**



www.sicherbezahlen.de

 Laden im
App Store

 JETZT BEI
Google Play

Das sind wir:

Der Bundesverband
freier Kfz-Händler.

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:

Für nur
1,59 €
pro Tag

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

Immer informiert über aktuelle politische Rahmenbedingungen: ob Berlin oder Brüssel, GVO, Grünbuch zum Verbraucherschutz oder Sicherheit bei Nettowarenlieferungen.

Praktische Hilfe im Alltag: Bei Reklamationsstress benötigen Sie Erste Hilfe? Unsere Rechtsabteilung und Schiedsstelle helfen Ihnen schnell und kompetent weiter. Unsere Maxime: Deeskalation durch Aufklärung. Mit dem ausgezeichneten BVfK-Garantiekonzept bieten wir Ihnen ein umfassendes Reklamationsmanagement, das die Garantiekosten um durchschnittlich 33%*

reduziert und zusätzlich das Gewährleistungsrisiko und den Rechtsstreit abdeckt**. Und vieles weitere mehr: etwa eine Spezial-Fahrzeugverwaltung und rechtssicher optimierte Vertragsformulare.

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

Immer auf dem neuesten Stand: von unserem Mitgliedermagazin über den regelmäßigen Newsletter bis hin zu Kongressen, Seminaren und Meetings.

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, erstinstanzlich mit SB.



Das können wir für Sie tun:

10 Gründe für Ihre Mitgliedschaft:

- 2 **Gemeinsam mehr erreichen:** Stärke durch Solidargemeinschaft
- 3 **Lobbyarbeit** optimiert Rahmenbedingungen
- 4 **Juristische Kompetenzen** minimieren Risiken
- 5 **Sonderkonditionen** bei Gewerkepartnern und Fahrzeugbörsen: Ersparnisse von ca. 6.000,- € möglich
- 6 **Rundum sicher** mit dem BVfK-Garantiesystem
- 7 **Perfekt aufgestellt** mit der BVfK-Fahrzeugverwaltung aagent24
- 8 **Günstiger wegkommen** mit der BVfK-Einkaufsgesellschaft GERMANCARS AG
- 9 **Ertragssteigerung** durch Vertrauens- und Imagegewinn
- 10 Sonderkonditionen bei **Banken** und **Versicherern**

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



Moritz Groß
Assessor Jur.
Rechtsabteilung
m.gross@bvfk.de



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



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



Wilfried Vasen
Händlerbetreuung
w.vasen@bvfk.de



Sven Allinger
Gesamtorganisation
s.allinger@bvfk.de



Stephanie Werner
Sekretariat
s.werner@bvfk.de



Marie-Luise Arnhold
Auszubildende
m.arnhold@bvfk.de



Jana Kraus
Finanzen, Controlling
j.kraus@bvfk.de



Anke Schell
Rechnungswesen
a.schell@bvfk.de



Erwin Gerwing
Buchhaltung
e.gerwing@bvfk.de



Corinna Baumeister
BVfK Versicherungsdienst
c.baumeister@bvfk.de



Guido Miethke
Garantieabteilung
g.miethke@bvfk.de



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



Wolfgang Schreier
Oldtimerbeauftragter
w.schreier@bvfk.de



Waldemar Trommschläger
IT
w.trommschlaeger@bvfk.de

Auto-Fachkundig von A bis Z:

agent24 • **Abmahnabzocke**
Abverkaufsprämien
Anzahlungsbruch bekämpfen
Autokaufrecht • Autorechtstag
Beraternetzwerk • BVfK-Auto-
hauspolice • BVfK-Autowelt
BVfK-Garantiekonzept
• Defektprognose
Einkaufsfinanzierung • **Einkaufs-
gesellschaft** • Europäisches
Schiedsgericht • **European Car
Dealer Association, ECDA**
Fantasiekonfigurationen
reduzieren • **Fortbildung**
Garantie-GmbHs
Gebrauchtwagenklassifizierung
GERMANCARS AG • Grundsatz-
urteile • GVO • Haltbarkeitser-
wartung • **Haltbarkeitsgarantie**
Herstellerrückgriff • Hersteller-
rückgriff • **Imagesteigerung**
Internetverseuchung • **Kaufrecht**
Kompetenz durch Kompetenzen
Kongresse • **Kooperationen**
Kraftstoffverbrauchsangaben
Lobbyarbeit • Markenrecht
Marktbehinderung • Markt-
kultivierung • **MOTION**
Nettowarenlieferungen
Neuwagenhandel • **Oldtimer-
schiedsgericht** • Phantom-
angebote • PKWEnVKV
Preisdiskriminierung • Preis-
stripping • **Preisvorteile**
Prozesskostenhilfe • Rahmen-
bedingungen • **rechtswidrige
Angebote** • Regionaltreffen
Reklamationsmanagement
ruinöser Preiskrieg • **Schieds-
stelle** • Schneeballsysteme
bekämpfen • **Schwarze Schafe
bekämpfen** • Seminare
Solidargemeinschaft
Steuerskandal • Strategien der
Hersteller • Tachogarantie
Tachomanipulation bekämpfen
Umweltzonen • Unfalldefinition
Verbraucherkreditrichtlinie
Verbraucherverbände
Versteigerungen
Vertragsformulare
Wettbewerbsrecht
Zertifizierung

Wir
sind für
Sie da!

Das sind Ihre Vorteile:

Maßgeschneidert. Für Sie.

Mit dem BVfK-Garantiekonzept erreichen Sie mehr:

1 Komplettschutz

- Absicherung aller gefährdeten Baugruppen
- Kulanzlösung für Ansprüche aus Sachmängelhaftung
- Streitrisikoabsicherung (Rechtsschutz)

2 Kostensenkung

- Erstattung nicht verbrauchter Guthaben
- Händlerertrag statt Versicherergewinn
- Transparenz und detaillierter Verwendungsnachweis

3 Flexibilität

- Ständig den Teilnehmerwünschen angepasst
- Orientiert an Händlerbedürfnissen

4 Leistungsstärke

- Schadenmanagement durch Profis
- Händlermitbestimmung bei Schadenregulierung

Jetzt auch bei mobile.de:
das BVfK-Logo



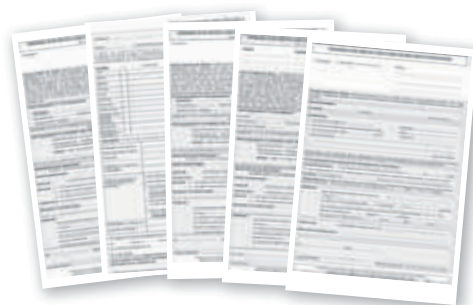
Jetzt mehr erfahren: www.serioese-autohaendler.de

Komplett und besonders günstig: Die BVfK-Autohaus-Police

Details siehe S. 28

Optimierte Rechtssicherheit.

Die ausgezeichneten
BVfK-Vertragsformulare
unter www.bvfk.de



Der Bundesverband freier Kfz-Händler.

Reuterstraße 241/Bundeskanzlerplatz • 53113 Bonn
Telefon 0228 854090 Fax 0228 8540929
E-Mail info@bvfk.de Internet www.bvfk.de

Herzlich willkommen im BVfK! Wir begrüßen 88 Neumitglieder!

AHB Autohaus Bergstrasse GmbH
64319 Pfungstadt
www.autohaus-bergstrasse.de

Altstadt Automobile Hanau
63450 Hanau
<https://home.mobile.de/ALTSTADTAUTOMOBILE>

ARI Fleet Germany GmbH
70565 Stuttgart
www.arifleet.de

Ausolis Trading GmbH
42489 Wülfrath
<http://ausolis.de>

Auto Hoinko e.K.
86316 Friedberg
www.auto-hoinko.de

Auto Knappkötter
83059 Kolbermoor
www.auto-knappkötter.de

Auto Till
85635 Höhenkirchen
www.auto-till.de

Auto-Depot-Stitz
51381 Leverkusen
www.auto-depot-stitz.de

Auto-Discount AYK
53489 Sinzig
<https://home.mobile.de/AUTOMOBILE-AYK>

Autoforum Bielefeld GmbH & CO. KG
33647 Bielefeld
www.autoforum-bielefeld.de

Autohandel Hohn
57635 Kircheib
<https://haendler.autoscout24.de/autohandel-hohn>

Autohaus Ackermann
72213 Altensteig
<https://home.mobile.de/AUTOACKERMANNALTENSTEIG>

Autohaus am Kaßberg
09116 Chemnitz
www.autohaus-kassberg.de

Autohaus Barnitzke
44866 Bochum
<https://home.mobile.de/AUTOHAUSBARNITZKE>

Autohaus Beitler
06729 Elsteraue OT Bornitz
www.autohaus-beitler.de

Autohaus Cukur
80636 München
<https://home.mobile.de/AUTOHAUSCUKUR>

Autohaus Dörrschuck
55128 Mainz
www.autohaus-doerschuck.de

Autohaus Fortkord GmbH
33689 Bielefeld
www.fortkord.de

Autohaus Grevers & van Leuven GmbH
47608 Geldern
www.grevers-vanleuven.de

Autohaus Harald Borowski
38350 Helmstedt
www.autohaus-borowski.de

Autohaus Kindt
88287 Grünkraut
www.kindt-automobile.de

Autohaus Klein GmbH
55469 Simmern
www.autohausklein.de

Autohaus MIG GmbH
34123 Kassel
www.autohaus-mig.de

Autohaus Oranien
13509 Berlin
www.autohaus-oranien.de

Autohaus Plaza
75438 Knittlingen
www.autohaus-plaza.de

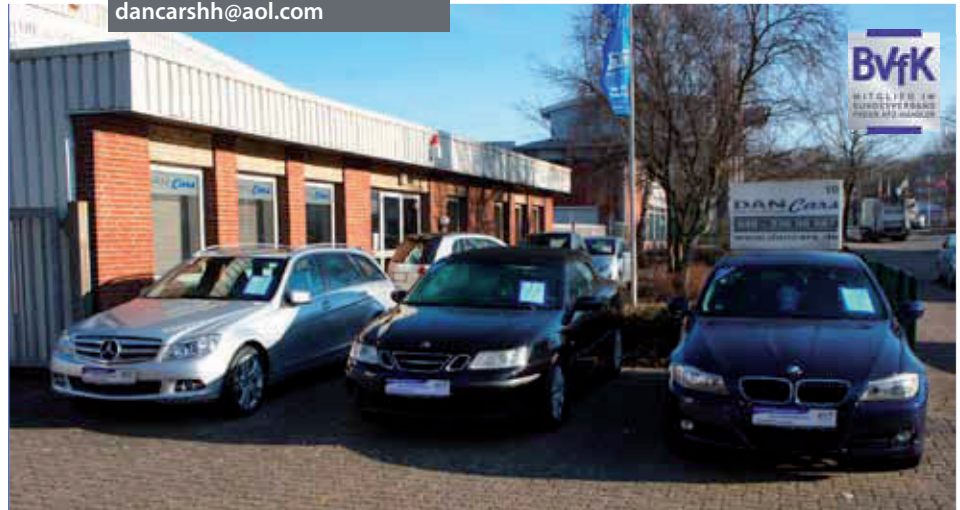
Autohaus Quettingen
40789 Monheim am Rhein
<https://haendler.autoscout24.de/autohaus-quettingen>

Autohaus Reis
46509 Xanten
www.auto-reis.de

Autohaus Spratter e.K.
81249 München
www.spratter.de

Dancars
Tarpensing 10
22419 Hamburg
dancars hh@aol.com

BVfK-HÄNDLERPORTRÄT



Inhaber:

Danilo Gansel

Standortqualität:

Halle / Hof

Mitarbeiterzahl:

4

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:

ca. 60 Fahrzeuge

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:

5 Jahre

Schwerpunktmarke / -kategorie:

Mercedes, Audi, BMW, Jaguar, Land Rover, Alfa

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):

100% Gebrauchtwagen

Anteil der Vermittlungen / Eigengeschäfte (in %):

10% / 90%

Anteil Endkunden- / Händlergeschäft:

60% Endkunden / 40 % Händler

Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft:

Industriemechaniker, 12 Jahre Gebrauchtwagenverkauf im Angestelltenverhältnis

Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler?

Seit 2012



Herr Franz, Sie sind seit 2012 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Rechtsbeistand, das einzige Sprachrohr des Gebrauchtwagenhandels

Was möchten Sie verbessert sehen?

Kampf gegen unsinnige Gewährleistungsgesetze und mobile.de!

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?

ca. 60 Stunden

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt?

Nein

Welches Hobby haben Sie?

Moto Cross MTB

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger?

Weniger

Welche Ziele haben Sie?

Ausbau des Endkundengeschäftes, Optimierung der Abläufe im Gewährleistungsfall, Internetpräsenz ausbauen, Dieselkrise überstehen

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf?

Internetpräsenz, Interne Abläufe

Was sind Ihre Stärken?

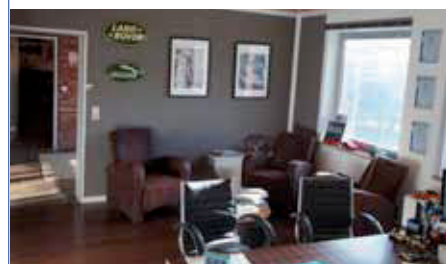
Komplettangebot über Fahrzeugbesorgung, Aufbereitung, Service, Finanzierung, Zulassung

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Leben + leben lassen und gern ehrlich.

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Klare Bekenntnis zum Verbrennungsmotor / Diesel



BVfK-HÄNDLERPORTRÄT

Autohaus Schrön GmbH
Langenfelderstr.108
36433 Bad Salzungen
info@autohaus-schroen.de



Inhaber:

Marko Schrön

Mitarbeiterzahl:

11 Mitarbeiter

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:

zurzeit ca. 100 Stück

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:

600 Stück

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:

ca. 24 Monate

Schwerpunktarke / -kategorie:

VW, Range Rover, Seat, Audi, Skoda

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):

80% Neu- / 20% Gebrauchtwagen

Anteil der Vermittlungen / Eigengeschäfte (in %):

0% Vermittlungen / 100% Eigengeschäft

Anteil Endkunden- / Händlergeschäft:

80% Endkunden- / 20% Händlergeschäft

Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft:

Automobilkaufmann
2001-2003

Verkaufsleiter VW 2003-2007

Neugründung AH Schrön 2007



Mobilitätsmeister aller Marken

Welche Ziele haben Sie?

Den freien Handel zu stärken.

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?

Auf die Gründung meines Unternehmens und dessen Entwicklung.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf?

Alle Kompetenzbereiche müssen stetig verbessert werden

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Kluge und nachhaltige Entscheidungen zu treffen.

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Nicht jeden Autohändler als Verbrecher anzusehen.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer Erfolg haben will, darf keine Angst haben Fehler zu machen.

Herr Schrön, Sie sind seit 2013 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Aktuelle Informationen

Was möchten Sie verbessert sehen?

Stärkung in der Außenwirkung

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?

60 Stunden

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt?

Nein

Welches Hobby haben Sie?

Familie, Fussball, Mountainbike

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger?

Mehr als 20 Tage

Was sind Ihre Stärken?

Freies Denken und ein gesunder Ehrgeiz



Herzlich willkommen im BVfK!
Wir begrüßen 88 Neumitglieder!

Autohaus Tabor GmbH

77694 Kehl
www.autohaus-tabor.de

Autohaus Windrich

06536 Berga
www.windrich.de

Autohaus Zeimet GmbH

54295 Trier
www.zeimet24.de

Autohaus-Demir

73269 Hochdorf
www.autohaus-demir.de

Autoland Neustadt-NEC-Automobile

96465 Neustadt bei Coburg
www.autoland-nec.de

Automobile Carmann

51469 Bergisch Gladbach
www.auto-carmann.de

Automobile Lopp

86444 Affing - Mühlhausen
www.automobile-lopp.de

Automobile Schwadorf GbR

54649 Hargarten
www.auto-schwadorf.de

Automobile Shahi

45145 Essen
www.automobile-shahi.de

Autos96 Unternehmensgruppe

52068 Aachen
www.autos96.de

Autoverwertung Berk GmbH

13053 Berlin-Marzahn
www.autoverwertung-berk.de

Autowelt Simon KG

82275 Emmering bei München
www.autowelt-simon.de

Autozentrum Itzgrund GmbH & Co.KG

96450 Coburg
http://autozentrum-itzgrund.de

Bayern Auto GmbH

92318 Neumarkt
https://home.mobile.de/BAYERNAUTOGMBH

Bentien & Johannsen Automobile GbR

24837 Schleswig
http://home.mobile.de/BENTIENJOHANNSENAUTOMOBILE

Berlin Motors USC GmbH

12277 Berlin
www.BerlinMotors.de

Böhl Automobile

57074 Siegen
https://haendler.autoscout24.de/boehl-automobile-autofairmittler

Car Lounge

55246 Mainz-Kostheim
www.carlounge-wi.de

Carcomplete Oruc

41063 Mönchengladbach
www.carcomplete-oruc.de

Caroutlet-Nord

23617 Stockelsdorf
https://home.mobile.de/CAROUTLETNORD

cars & trade

95463 Bindlach
www.cars-trade.de

Car-Service Ingrisch

06333 Hettstedt
http://car-service-ingrisch.de/startseite

Classic Automobile

56567 Neuwied
www.classic-automobile.eu

DACEL Automobile GmbH

56170 Bendorf
www.dacel.de

Denker+Brünen GbR

48493 Wetrtringen
www.db-auto.de

DM-Automobile

41366 Schwalmatal
www.dm-auto-mobile.de

Eberhard Eder

85290 Geisenfeld
https://home.mobile.de/EBERHARDEDER

Ebersoldt GmbH - automobili di Modena Tridente

67435 Neustadt
www.modena.de

Enzo Damiano Automobile

78532 Tuttingen
www.auto-damiano.de

Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 88 Neumitglieder!

EU - Autozentrum Osnabrück

49090 Osnabrück
www.eu-autozentrum.eu

Gebrauchtwagenvermittlung Dirk Engels

48161 Münster, Goldaper Str. 9

Giering Automobile

51375 Leverkusen
https://home.mobile.de/ANUNVERKAUFVONKRAFTFAHRZEUGENGERINGAUTOMOBILE

Hitzinger Josef Kfz-Firma

94032 Passau
https://haendler.autoscout24.de/hitzinger-josef

Horrer Automobile GmbH

46397 Böblingen
www.horrer-automobile.de

Irydium Europe Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k.

65-517 Zielona Góra
http://eu-neuwagen.pl/de

Jan Automobile

25335 Elmshorn
www.jan-automobile.de

JDB CarWorld

53859 Niederkassel
https://home.mobile.de/JDBCARWORLDDIRKBERNAU

JOCARS Automobile

47475 Kamp-Lintfort
www.jocars.de

Jürgen Geißler Automobile

29229 Celle
http://juergen-geissler-automobile.de

KFZ-Service-Autohandel BÖHME

03226 Raddusch
www.reifendienst-boehme.de

Kfz-Technik Philipp Ammermüller

94148 Kirchham
www.kfz-ammermueller.de

Kraftfahrzeuge Hochleitner GmbH

94529 Aicha vorm Wald
www.hochleitner.eu

Kutschenkönig UG

52477 Alsdorf
https://home.mobile.de/KUTSCHENKOENIGUG#contact

MainAuto Miltenberg

63897 Miltenberg
www.mainauto.eu

Mario's Automobile

40721 Hilden
https://home.mobile.de/MARIOSAUTOMOBILE

Milan Automobile

41515 Grevenbroich
www.milan-automobile.de

Nordhessen-Automobile Seidler & Osmikhovsky GbR

34123 Kassel
www.nordhessen-automobile.de

PB Cartrading ApS

DK-6000 Kolding (Dänemark)
www.pbcartrading.com

Rheingold Cars GmbH

40231 Düsseldorf
www.rheingold-cars.de

RJ Autovorteile GbR

56865 Blankenrath
www.rj-autovorteile.de

RM Automobile

51145 Köln
https://home.mobile.de/RMAUTOMOBILEFRECHEN

Sebode Automobile

34379 Calden-Westuffeln
http://haendler.autoscout24.de/sebode-automobile

Sengpiel Automobile GmbH

30938 Burgwedel
www.sengpiel-automobile.de

Speedsecret Mobile UG

13597 Berlin
www.sportwagen-schoefisch.de

Steffen's Automobile

21271 Schierhorn
www.steffens-automobile.de

SüdCars e.K.

85447 Fraunberg
www.suedcars.de

SVM Fahrzeug GmbH

76470 Ötigheim
www.svm-fahrzeuge.de

VoMa Handels UG

76532 Baden-Baden, Braunmatt Str. 2

wirbestellendeinauto.de

99991 Altengottern
www.wirbestellendeinauto.de

FINK automobile

Carl Benz Ring 27

35423 Lich

http://www.fink-automobile.com

BVfK-HÄNDLERPORTRÄT



Inhaber:
Holger Fink, 53 Jahre

Standortqualität:
Sehr gute Anbindung an die Autobahnen A5 und A45 ca 30 min von Frankfurt am Main

Mitarbeiterzahl:
9 Mitarbeiter

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:
ca. 100 - 120 Fahrzeuge

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:
ca. 500

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:
1-5 Jahre

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):
max. 2% Neuwagen
98% Gebrauchtwagen

Schwerpunktmarke / -kategorie:
SUV, Cabrios, Kleinwagen und Mittelklasse verschiedener Marken



Anteil der Vermittlungen / Eigengeschäfte:
keine Vermittlung
100% Eigengeschäfte

Anteil Endkunden- / Händlergeschäft:
Endkunden 90% / Händler 10%

Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft:
KFZ Meister
selbstständiger KFZ Händler seit 1990

Herr Fink, Sie sind seit 2004 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Die Hintergrundarbeiten auch auf politischer Ebene, kompetente Rechtsberatung, die Hintergrundberichte zu aktuellen und brisanten Themen rund um das Thema Autohandel und die fachliche Kompetenz der Mitarbeiter

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?
Viele, einen richtigen Feierabend gibt es jedoch nur selten.

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt?

Ja, von meiner Tochter, meinem Sohn und meiner Frau.

Welches Hobby haben Sie?

Familie, Autos, Motorräder, Radfahren, Skifahren

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger?

Mal mehr mal weniger.

Welche Ziele haben Sie?

Weiterhin gesund und erfolgreich zu bleiben.

Was sind Ihre Stärken?

Unsere kompetente Beratung, ehrlicher Umgang mit Kunden, ein vielfältiges Fahrzeugangebot und ein gutes Team.

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?

Die hohe Kundenzufriedenheit und die gute Qualität unserer Fahrzeuge. Einen Betrieb aufgebaut zu haben, der auf gesunden Beinen steht.



FINK automobile

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Das Politiker, Banken, Versicherungen, Industrie und auch die Automobilkonzerne für ihre Täuschungen, Versprechungen und Betrügereien mit der gleichen Konsequenzen rechnen und die selbe Verantwortung tragen müssten, wie das im unserem Gewerbe der Fall ist. Bessere Förderungen für die kleinen Unternehmen.



PREISBEWERTUNGSSYSTEME DER INTERNET-AUTOBÖRSEN EINE BEWERTUNG DER BVfK-RECHTSABTEILUNG IN JURISTISCHER HINSICHT

„Die Autosuchenden verlangen nach solchen Informationen“ lautet die Rechtfertigung der Kfz-Internetbörsen zur Einführung Ihrer Preisbewertungssysteme. Die Händler sind davon, bzw. von der Umsetzung überhaupt nicht begeistert: „90% der Bewertungen sind unzutreffend“ schallt es von der Verkaufsfrent. Die Kritik ist so massiv, dass die BVfK-Rechtsabteilung den Auftrag zur entsprechenden rechtlichen Prüfung erhielt.

Objektive Bewertung. Zunächst stellt sich dabei die Frage, ob eine objektive Bewertung überhaupt möglich ist, bzw. wie man eine möglichst hohe „Trefferquote“ erzielen kann. Die alles entscheidende Frage lautet daher:

Algorithmus. Kann ein Algorithmus tatsächlich fehlerfrei beurteilen, ob ein zum Verkauf angebotenes Fahrzeug im direkten Vergleich mit ähnlichen Fahrzeugen zu einem „sehr guten Preis“ angeboten wird oder vielleicht sogar ein „Top Angebot“ darstellt, oder als zu teuer deklassiert wird? Welche Kriterien müssen einer solchen Analyse dann zugrunde liegen, damit diese möglichst exakte Ergebnisse liefert? Und darf eine fremde Instanz überhaupt so-mir-nichts-dir-nichts über Angemessenheit individueller Preise urteilen?

Fehlbewertungen - 90% oder nur 2%? Bereits 2015 hatte der Anbieter PKW.de seinen Nutzern eine solche Vergleichsmöglichkeit zur Verfügung gestellt und sogar ein TÜV-Zertifikat hierfür erhalten. Dieser hat zur Überprüfung der Genauigkeit des verwendeten Algorithmus „eine Zufallsstichprobe von insgesamt 300 Fahrzeugbewertungen [...] auf Basis der vom Verkäufer gemachten schriftlichen Angaben“ durchgeführt, wobei sich herausstellte, dass der Preis in nicht mehr als 2 % der Fälle um mehr als 15 % von der Bewertung durch einen Sachverständigen abwich.

Erheblichkeitsschwelle. Sollte die Untersuchung des TÜVs zum richtigen Ergebnis geführt haben, dürfte die so genannte „Erheblichkeitsschwelle“, auch wenn diese im vorliegenden Zusammenhang noch nicht definiert wurde, wohl eher nicht überschritten sein. Allerdings stellt sich auch die Frage, ob die regelmäßig 30.000 Anbieter von um mehr als 15% falsch bewerteten Angeboten dies auch so gelassen sehen? (30.000 = 2% des durchschnittlichen mobile.de-Bestands).

Alles in allem dürfte jedoch angesichts der zahlreichen Rückmeldungen aus dem Handel davon ausgegangen werden, dass, wenn

nicht 90%, so zumindest ein signifikanter 2-stelliger Prozentsatz der Angebote mit unzutreffenden Preisbewertungen versehen sind.

Auswirkungen auf den Markt: Falsche Preisbewertungen greifen massiv in den Markt ein.

- Der Verbraucher leidet, da der Handel seine Aufwendungen rund um den Verkauf auf ein Minimum reduzieren wird.

- Unseriöse Anbieter werden zum Schaden von Verbrauchern und seriösen Händlern neue Formen des Preisstripings erfinden, um mit nicht realisierbaren Nettopreisen Kunden anzulocken.

- Die Rentabilität des Handels leidet, da die Systeme eine zusätzliche Preisspirale nach unten erzeugen, weil jeder versucht, durch Reduzierung seines Preises zu einer besseren Bewertung zu gelangen.

Diese Erkenntnisse bieten für die BVfK-Rechtsabteilung Anlass zur Betrachtung der Preisbewertungssysteme unter (wettbewerbs) rechtlichen Gesichtspunkten, denn sie sind durchaus geeignet, das Kaufverhalten eines Verbrauchers wesentlich zu beeinflussen, da das hierdurch veranschaulichte Preis-Leistungsverhältnis das wohl wichtigste Kaufkriterium darstellt.

Wettbewerbsrechtliche Relevanz: Es sind zwei Bereiche zu prüfen:

1. Das Ergebnis des eigenen Handelns der Börsen, wozu die Preisbewertungen zählen dürften.
2. Förderung der im System stattfindenden Täuschungen und Irreführungen durch deren Nutzer.

Während die Internetbörsen auf jeden Fall für das eigenen Handeln verantwortlich sind, trifft sie hinsichtlich der Prüfung der eingestellten Angebote nur eine Kontrollpflicht im Bereich des Zumutbaren, woraus ggf. auch im Zusammenhang mit der so genannten „Störerhaftung“ eine entsprechende Verantwortung abgeleitet werden kann. Zur Begründung eines wettbewerbsrechtlichen Verstoßes i.S.d. § 3 UWG ist es insofern erforderlich, dass die Börsen die ihnen obliegende Sorgfalt nicht eingehalten haben.

Insoweit wird also zu untersuchen sein, ob die Beurteilungskriterien hinsichtlich ihres Umfangs, ihrer Vergleichbarkeit und Aktualität ausreichend erscheinen. Da die Kfz-Internetbörsen selbst einräumen, nur über die begrenzten Kriterien zu verfügen, die für die Eingabe eines Fahrzeugangebotes notwen-

dig sind, dürfte bereits jetzt klar sein, dass die Systeme eine Vielzahl wertbildender Faktoren nicht berücksichtigen. Nach BVfK-Vertragsanwalt *Guido Bockamp* bringen sich die Plattformen ganz unmittelbar in den Entscheidungsprozess der Verbraucher ein, wenn diese „nun auch noch selbst Aussagen über die Angebote treffen und nicht etwa nur die Aussagen von Nutzern wiedergeben. Eine Aussage über das Preis-Wertverhältnis oder die Platzierung eines Fahrzeuges innerhalb einer Spanne von Angebotspreisen bedeutet immer auch, Partei zu ergreifen für den einen Anbieter und gegen die anderen. Es vertraut der Verbraucher dann auch darauf, dass diese Preiseinschätzungen objektiv begründbar sind. Und dies nicht manchmal oder meistens sondern immer!“ Soweit RA Bockamp aus Kassel.

Abmahnbefugnis / Aktivlegitimation.

Neben den hierfür zuständigen Berufsverbänden und den im Wettbewerb stehenden Unternehmen können auch Kunden der Internetbörsen abmahnen und Klage auf Unterlassung erheben. Jedenfalls äußert sich Bockamp auch hierzu entsprechend: „Die Bundesregierung hat in ihrer Antwort aus dem Jahr 2015 eine klare Position formuliert: **Verstößt ein Portal gegen Bestimmungen des UWG zum Schutz von Gewerbetreibenden können betroffene Unternehmen dagegen mit Abmahnungen und gegebenenfalls Klagen vorgehen.**“

Politische Relevanz. Es werden auf Regierungsebene bereits Forderungen nach mehr Transparenz laut. Dies scheint vor dem Hintergrund der hohen Akzeptanz solcher Internetbewertungen dringlich geboten, denn nach Auffassung der BVfK-Rechtsabteilung dürften die Anforderungen an Transparenz und Objektivität zum jetzigen Zeitpunkt nicht erfüllt und aufgrund der Zulassung größerer Abweichungen nicht gewährleistet sein. Die Entwicklung einer einheitlichen Norm für sämtliche Preisbewertungsalgorithmen durch ein unabhängiges, aus allen wichtigen am Automarkt teilnehmenden Verkehrskreisen gebildetes Gremium wäre daher mehr als nur wünschenswert.

Perspektive: Begrüßenswerterweise sind dem Bundeskartellamt durch die 9. GWB-Novelle nunmehr auch Kompetenzen im Bereich des Verbraucherschutzes zugewiesen worden. Sektoruntersuchungen von Vergleichsportalen wurden bereits eingeleitet, zunächst in den Bereichen Reise, Versicherungen, Finanzdienstleistungen, Telekommunikation und Energie. Es ist daher damit zu rechnen, dass auch die Kfz-Internetbörsen bald in den Fokus dieser Kontrollbehörde rücken.



10. DEUTSCHER AUTORECHTSTAG



RA Dr. Kurt Reinking, Initiator und Gründer des Deutschen Autorechtstages

Eingeleitet wurde die Veranstaltung von Rechtsanwalt **Marcus Gülpen** und Rechtsanwalt **Leif Hermann Kroll** mit ihrem Praxisseminar zur Schadensregulierung bzw. zum Verkehrsstraf- und Versicherungsrecht. Herr Gülpen verschaffte



Rechtsanwalt Marcus Gülpen

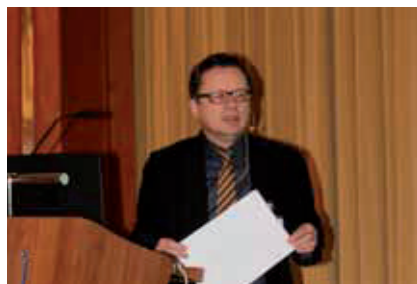
den Teilnehmern einen Überblick von A-Z über die Schadensregulierung. Insbesondere stellte er hilfreiche Urteile vor, die der teilweise strengen Regulierungspraxis der Versicherer entgegengehalten werden können. Herr Rechtsanwalt Kroll hingegen verlieh der sonst stark zivil-



Rechtsanwalt Leif Hermann Kroll

rechtlich geprägten Veranstaltung einen strafrechtlichen Anstrich. Er rief die Anwälte dazu auf, in Bußgeldverfahren wegen Geschwindigkeitsüberschreitungen nicht zu schnell klein beizugeben, sondern bekannte Unregelmäßigkeiten in den Messverfahren zur Verteidigung des Mandanten zu nutzen.

Bei dem Vortrag von **Joachim Cornelius-**



Fachanwalt Joachim Cornelius-Winkler

Winkler, Fachanwalt für Versicherungsrecht, drehte sich alles rund um das Thema Verkehrsrechtsschutz. Er riet in Streitfällen den anwesenden Anwälten zu einer systematischen Prüfung, ob Rechtsschutz für Ihren Mandanten besteht.

Sascha Kremer, Fachanwalt für IT-Recht, referierte über das spannende Thema Datenschutz und das Automobil im Internet der Dinge. Er ließ die Teilnehmer auf der einen Seite staunen, welche Aufgaben ein Fahrzeug zukünftig wohl selbständig er-

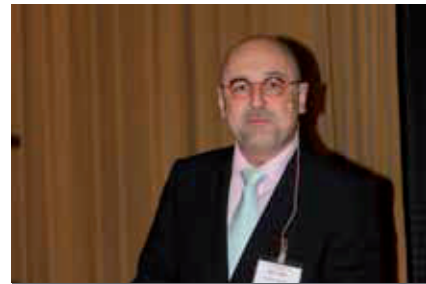


Rechtsanwalt Sascha Kremer

ledigen wird, auf der anderen Seite aber auch erschrecken, dass in diesem Zusammenhang gleichzeitig persönlichste Da-

ten an Dritte gelangen.

Rechtsanwalt **Martin Hake** widmete sich dem aktuellen Werkstattrecht unter Berücksichtigung der einschlägigen Vorschriften und öffnete den Teilnehmern



Rechtsanwältin Martin Hake

somit die Tür zu einer besonders anspruchsvollen Welt rechtlicher Fragen zur rechtssicheren Werkvertragsgestaltung. Hierzu sei es für Werkstätten unerlässlich, Reparaturaufträge schriftlich zu fixieren. In der Praxis sei dies oft noch unüblich.

Den Schwerpunkt des diesjährigen Autorechtstags bildete die Bewertung der weitreichenden und fortwährend brisanten Folgen des VW-Abgasskandals.

Zur Aufklärung der technischen Seite der Problematik trug eingangs **Markus Sippl**, Leiter ADAC Fahrzeugtechnik, bei, der



Markus Sippl, ADAC Fahrzeugtechnik

den Teilnehmern die Verfahren zur Messung von Abgas- und Verbrauchswerten näher brachte. Rechtsanwalt Klaus Heimgärtner, stellv. Leiter Verbraucherrecht ADAC, übernahm und informierte über



v.l.n.r.: Dipl. Ing. Jürgen Bönninger Prof. Dr. Markus Artz (Uni Bielefeld), Ansgar Klein (Bvfk)

die rechtlichen Grundlagen für Abgas- und Verbrauchsmessungen. Er bewertete die Abschaltvorrichtungen anhand der dazugehörigen Vorschriften, warf dabei insbesondere die Frage der Typgenehmigung auf und beleuchtete auch die Rolle des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) in der Affäre.

Dr. Christoph Eggert, ehem. OLG-Vor-



Dr. Christoph Eggert

sitzender, analysierte die aktuelle Rechtsprechung zur Abgasproblematik kritisch. Maßgebliche Bedeutung sei in den bisherigen Prozessen, in der Regel auf Rückabwicklung gerichtet, den Fragen zugekommen, ob eine erhebliche Pflichtverletzung vorliege und der Käufer eine angemessene Frist zur Nacherfüllung gesetzt habe. Hier sei die Rechtsprechung sehr uneinheitlich. Dennoch nehme er in jüngerer Vergangenheit eine Tendenz zu käuferfreundlichen Urteilen war.

Die abschließende Podiumsdiskussion zu diesem Thema unter Leitung von **Prof. Dr. Markus Artz** machte u. a. deutlich, dass das Vorliegen eines Sachmangels in dieser Affäre wohl nicht ernsthaft angezweifelt werden kann, eine eindeutige Begründung dafür aber offenbar noch immer schwer fällt. So musste der Podiumsleiter in diesem Zusammenhang verwundert zur Kenntnis nehmen, dass auch dem gemeinen Verbraucher schließlich bekannt sei, dass die Emissionswerte im realen Betrieb deutlich höher als auf dem Prüfstand seien. Einigkeit bestand auch darüber, dass es ungerecht sei, dass die Nachteile des Skandals zum überwiegenden Teil völlig unverschuldet die Händlerschaft treffe. Kritisch wurde von den Teilnehmern auch das Vorgehen einiger Kanzleien gesehen, die potenzielle Kunden teils aggressiv anwerben und diesen zu

rechtlichen Weiterungen raten.

Tag 2

Nachdem die Teilnehmer Gelegenheit bekamen, die zahlreichen Eindrücke des ersten Tages zu verarbeiten, profitierten sie direkt zu Beginn des zweiten Veranstaltungstages von einem umfangreichen und praxisrelevanten Überblick aktueller Rechtsprechung des BGH zum Leasing, dem Autokauf im Fernabsatz sowie zum Gewährleistungsrecht, dargeboten von **Dr. Karin Milger**, Vorsitzende Richterin am BGH. Dabei rückte vor allem die richtungsweisende Grundsatzentscheidung zur Beweislastumkehrung im Verbrauchs-



Dr. Karin Milger

güterkauf (BGH MDR 2016, 1437 – VIII ZR 103/15) in den Fokus der Betrachtung, die aufgrund ihrer brisanten Auswirkungen auf den Gebrauchtwagenhandel auch zur Grundlage der sich hieran anschließenden Diskussion wurde. Dabei machte Moritz Groß (Bvfk) deutlich, dass die Rechtsprechungsänderung der Gewährung einer

Händler-Garantie gleichkäme. Man kam zu dem Schluss, dass eine Gesetzesänderung erforderlich sei, um eine Auslegung der vorgenommenen Art unterbinden zu können.

Hierauf folgte der Vortrag von **Prof. Dr. Markus Artz**, der sich dem Neuwagenverkauf im selektiven Betriebssystem anlässlich der Hyundai-Garantieproblematik widmete.

Eingangs lieferte Prof. Artz einen Überblick über relevante Reformen des Kartellrechts, die die Einführung eines Systems paralleler Zuständigkeiten von nationalen



Prof. Dr. Markus Artz

Gerichten, Behörden sowie der EU-Kommission nach sich zogen. Dreh- und Angelpunkt seines Referates stellte Art. 101 AEUV dar. Er erläuterte den Begriff der horizontalen und vertikalen Vertriebssysteme und stellte anschließend heraus, dass es verschiedene Bezugs- und Vertriebsbeschränkungen im Rahmen vertikaler Vereinbarungen gebe, namentlich Inhalts- (z.B.: Preisbindungsklausel) und Abschlussbestimmungen (z.B. Alleinvertriebsvereinbarung).

Zur Einleitung des Kernproblems machte er im Rahmen der Erläuterung der Wirkungsweise der Vertikal-GVO deutlich, dass bei Vorliegen einer „schwarzen Klausel“ (Vereinbarungen die den Wettbewerb so stark beschränken, dass sie unter keinen Umständen gewollt sind, da sie den Wettbewerb im Kern beschränken) nach Art. 4 der Vertikal-GVO die gesamte Frei-



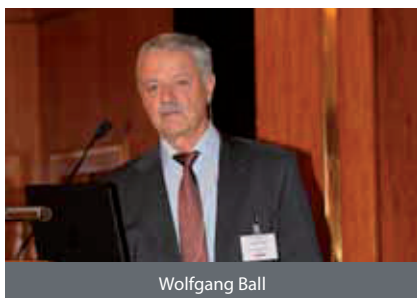
Gruppenfoto mit Referenten: v.l.n.r.: RA Marcus Gülpen, Klaus Heimgärtner (ADAC), Prof. Dr. Markus Artz (Uni Bielefeld), RA Leif Hermann Kroll, RA Martin Hake, Dr. Christoph Eggert (ehem. OLG-Vorsitzender), Silvia Schattenkirch (ADAC), RA Marcus Gülpen, Moritz Groß (Bvfk), Ansgar Klein (Bvfk), Markus Sippl (ADAC), RA Dr. Kurt Reinking, Wolfgang Ball (Vorsitzender Richter am BGH a.D)

stellung hinfällig werde (z.B.: pauschaler Verbot des Internetvertriebs).

Artz widmete sich daraufhin dem Begriff der selektiven Vertriebsysteme, die per Definition dann vorliegen, wenn sich der Anbieter verpflichtet, Vertragswaren oder Dienstleistungen unmittelbar oder mittelbar nur an Händler zu verkaufen, wobei diese zuvor anhand festgelegter Merkmale ausgewählt werden. Eine darüber hinausgehende Veräußerung der Waren oder Dienstleistungen an Händler, die nicht von der Zulassung erfasst sind, werde als unzulässig erachtet, sodass eine solche zweifelsohne mit einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs einhergehe. Trotz dessen sei eine Freistellung möglich, sofern diese kartellrechtlich zulässig sei, was die Erstellung und Einhaltung einheitlicher Kriterien für die Händlerauswahl, eine diskriminierungsfreie Handhabung sowie eine konsequente Befolgung durch die Beteiligten voraussetze. Werden Fahrzeuge dem entgegenstehend an nicht zugelassene Händler veräußert, werde das selektive Vertriebssystem durchbrochen und die Freistellung damit unwirksam.

Im Anschluss daran erläuterte Prof. Dr. Artz den Begriff des Endverbrauchers und ging nun auf einen aktuell insbesondere für (freie) Kfz-Händler höchstrelevanten Fall ein, in dem eine Garantiebeschränkung für Fahrzeuge wie derzeit von Hyundai dergestalt vollzogen wurde, dass fortan der Verkauf der Fahrzeuge durch einen autorisierten Vertragshändler in Europa

Der ehemals Vorsitzende Richter des VIII. Senats des BGH, **Wolfgang Ball** offenbarte einen ausführlichen Einblick in ein vordergründig übersichtliches, aber inhaltlich hochkomplexes Thema: Die bevorstehenden Neuregelungen im Gewährleistungsrecht. Neben dem Entwurf eines Gesetzes zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung (BT-Drucksache 18/8486) behandelte er schwerpunktmäßig die Frage



Wolfgang Ball

nach dem Umfang der Nacherfüllung im Rahmen des § 439 Abs. 1 Alt. 2 BGB, insbesondere ob die Vorschrift Ein- und Ausbaurkosten umfasst.

Dipl. Ing. Jürgen Bönninger fuhr an-

schließend mit einem spannenden Ausblick auf die Digitalisierung im Straßenverkehr sowie die Vorteile und Bedenken im Hinblick auf intelligente Verkehrssysteme fort. Die Teilnehmer begrüßten seine anschauliche Präsentation, die er mit zahlreichen Videoclips untermauerte, welche



Dipl. Ing. Jürgen Bönninger

mögliche Fahrzeugfehlfunktionen bei der Nutzung autonomer Fahrzeuge im Straßenverkehr detailverliebt demonstrierten. Inhaltlich deckte der Beitrag neben den technischen Rahmenbedingungen und einer umfangreichen Wertschöpfungsanalyse auch rechtliche Betrachtungen ab, allen voran Datenschutz- und IT-Sicherheitsaspekte. Ein kurzer Film zur Mobilitätsentwicklung rundete den gelungenen Vortrag ab.

Passend hierzu schloss sich der Vortrag von **Prof. Dr. Dr. Eric Hilgendorf** an, im Rahmen dessen er nach der Klärung relevanter Begriffsterminologie und der Abwägung der Vor- und Nachteile des Einsatzes autonomer Kraftfahrzeuge auf zivil- und strafrechtliche Haftungsfragen



Prof. Dr. Dr. Eric Hilgendorf

einging. Er erläuterte zusammenfassend den konkreten Änderungsbedarf im Straßenverkehrsrecht und machte hierbei auch einen kurzen Ausflug in den Bereich der Providerhaftung.

Den Abschluss einer bis dato von allen Teilnehmern als äußerst gelungen wahrgenommenen Veranstaltung, bildete eine spannende Podiumsdiskussion unter wiederholter Leitung von **Prof. Dr. Markus Artz**, in der die Diskussionsteilnehmer die Notwendigkeit gesetzlicher Änderungen hinsichtlich des Einsatzes assistierter und vollautomatisierter Kraftfahrzeuge und damit in Zusammenhang stehende Problemfelder diskutierten.

Jetzt anmelden:

11. Deutscher Autorechtstag
22. und 23. März 2018



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

GELDWÄSCHEGESETZ VERLANGT RISIKOMANAGEMENT! SEIT MITTE DES JAHRES ERHÖHTE SORGFALTPFLICHTEN

Die am 26.06.2017 in Kraft getretene Reform des Geldwäschegesetzes bringt die Einführung eines Risikomanagements mit sich, dessen Anforderungen fortan von den Verpflichteten einzuhalten sind.

Jeder Kfz-Händler, der Bargeldgeschäfte oberhalb der nunmehr auf 10.000 € herabgesetzten Grenze akzeptiert, hat zunächst eine Risikoanalyse des eigenen Betriebs durchzuführen sowie in schriftlicher Form festzuhalten und zukünftig alle die Grenze überschreitenden Bargeldgeschäfte hieran zu beurteilen und das damit einhergehende Risiko abzuwägen. Maßstab für die Risikoeinstufung bilden die Anlagen zum Gesetz, welche Faktoren für die Abwägung des

Risikograds bereitstellen. Da eine genaue Form der Risikoanalyse gesetzlich nicht vorgegeben ist, wird sich in der Praxis zeigen müssen, ob das jeweilige betriebsspezifische Risikomanagement die Anforderungen aus Sicht der zuständigen zentralen Meldestelle zur Verhinderung, Aufdeckung und Unterstützung bei der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung erfüllt.

Jedenfalls sollte ausgehend vom ermittelten Risiko des Geschäfts der Vertragspartner hinreichend identifiziert werden. Hierzu gehören selbstverständlich auch die Überprüfung der Vertretungsbefugnisse, Beurteilung von Zweck und Art der Geschäftsbeziehung sowie deren

kontinuierliche Überwachung, sofern die selbst ermittelte Risikostufe es erfordert. Zu beachten ist auch, dass diese Pflichten auch unterhalb der Bargeldgrenze einzuhalten sind, wenn der Verdacht einer Terrorismusfinanzierung oder Geldwäsche im Einzelfall besteht.

Aufgrund des umfangreichen Ordnungswidrigkeitenkatalogs und der drohenden Bußgelder sollte frühzeitig über die Durchführung von Schulungen nachgedacht werden, um den gesetzlichen Anforderungen frühzeitig gerecht werden zu können. Da momentan die Einführung einer EU-weiten Bargeldgrenze erwogen wird, sollte man sich regelmäßig über den Stand informieren, gerne bei der BVfK-Rechtsabteilung.

NEUE KRAFTSTOFFPREISE IM RAHMEN DER PKW-ENVKV“ NEUE KRAFTSTOFFPREISE AB DEM 01.07.2017

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat am 30.06.2017 die neuen Preise für Kraftstoffe und andere Energieträger Basis der Pkw-EnvKV (Pkw-Energieverbrauchs-kennzeichnungsverordnung) bekannt gegeben. Diese Preise gelten ab dem 01.07.2017 bis zum 30.06.2018 für die Erstellung der Label für

Neufahrzeuge die zum Verkauf angeboten werden. Die neuen Preise sind ab Ende September 2017, aufgrund einer Übergangsfrist von 3 Monaten, verbindlich.

BVfK Anmerkung:

Um Abmahnungen zu vermeiden, sollte bei der

Erstellung der entsprechenden Label ab sofort die neuen Kraftstoffpreise verwendet werden. Erwähnenswert in diesem Zusammenhang ist, dass die aktualisierten Preise niedriger sind als die des Vorjahres. So ist z.B. der Durchschnittspreis von Super (E5) auf 1,303 Euro/Liter gesunken.

NEUE INFORMATIONSPFLICHTEN FÜR UNTERNEHMER AB DEM 01. FEBRUAR 2017 ACHTUNG. Bei Nichtbeachtung drohen Abmahnungen!

I. Informationspflichten vor Entstehung einer Streitigkeit

Viele Unternehmer werden sich jetzt fragen: „Wieso gibt es denn schon wieder eine neue Informationspflicht für die Händler?!“ Grundlage dafür sind die nachfolgend genannten Vorschriften des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes (VSBG), die ab dem 01. Februar 2017 in Kraft treten.

Für Unternehmer folgt demnach aus § 36 Abs. 1 Nr. 1 VSBG, dass jeder Unternehmer, der eine Webseite unterhält oder Allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet, den Verbraucher darüber informieren muss, inwieweit er bereit oder verpflichtet ist, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilzunehmen. Sollte sich der Unternehmer freiwillig verpflichtet haben oder gesetzlich verpflichtet sein, an einem solchen Verfahren teilzunehmen, muss nach § 36 Abs. 1 Nr. 2 VSBG die zuständige Verbraucherschlichtungsstelle nebst Anschrift und Webseite genannt werden.

Eine Ausnahme gilt nach § 36 Abs. 3 VSBG für kleinere Betriebe: Danach ist ein Unternehmer von der Informationspflicht befreit, der am 31.

Dezember des vorangegangenen Jahres 10 oder weniger Personen in seinem Betrieb beschäftigt hat.

Die genannten Informationen müssen nach § 36 Abs. 2 VSBG auf der Webseite des Unternehmens und zusammen mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erscheinen. Des Weiteren ist in § 36 VSBG angeordnet, dass die Informationen leicht zugänglich, klar und verständlich erfolgen müssen.

Zum Verständnis:

Das Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG) sieht grundsätzlich keine Pflicht von Unternehmen vor, an dem o.g. Streitbeilegungsverfahren teilzunehmen. Ausnahmen gelten nur für bestimmte Wirtschaftsbereiche wie z.B. Energieversorger. Demzufolge ist der freie Kfz-Händler zu einer Teilnahme an einem solchen Verfahren nicht verpflichtet.

ABER ACHTUNG: Auch wenn die Händler nicht bereit sind, freiwillig an einem Streitbeilegungsverfahren mitzuwirken, treffen sie die o.g. Informationspflichten nach § 36 VSBG und sie müssen ihre künftigen Vertragspartner da-

rüber informieren, dass sie an einem Streitbeilegungsverfahren nicht teilnehmen werden. Dies gilt nur dann nicht, wenn für das Unternehmen die o.g. Ausnahme von weniger als 10 Beschäftigten im Vorjahr greift.

II. Informationspflichten nach Entstehung einer Streitigkeit

Sollten nach Vertragsschluss Streitigkeiten mit einem Verbraucher entstehen, die nicht durch Verhandlungen mit dem Kunden beigelegt werden können, ordnet § 37 VSBG an, dass der Verbraucher in Textform darüber unterrichtet werden muss, an welche Verbraucherschlichtungsstelle er sich wenden kann. Gleichzeitig muss der Unternehmer angeben, ob er zur Teilnahme an einem Streitbeilegungsverfahren bei der benannten Verbraucherschlichtungsstelle bereit oder verpflichtet ist.

WICHTIG: Diese Informationspflicht besteht auch für Unternehmer, die an Streitbeilegungsverfahren nicht teilnehmen. In diesem Fall muss der Unternehmer dem Verbraucher klar und deutlich sagen, dass eine Teilnahme an einem Schlichtungsverfahren abgelehnt wird.

BERICHT VOM VERKEHRSGERICHTSTAG 2017



Seit 1963 findet im Hotel „Der Achtermann“ und später auch in anderen Gebäuden in Goslar der Deutsche Verkehrsgerechtstag statt. Über 2000 Verkehrsjuristen aus der gesamten Republik, darunter Oberlandesrichter, Generalstaatsanwälte und Ministerialbeamte, vor allem aber „Praktiker der Front“, Amtsrichter, Staats- und Anwälte, Rechtsanwälte und Verwaltungsbeamte diskutierten seitdem immer Ende Januar über aktuelle Probleme des Verkehrsrechts. In den Beratungen der Arbeitskreise prallen die Gegensätze zuweilen hart aufeinander. Die Empfehlungen haben bundesweit Relevanz, da sie häufig in der Politik bei der Ausgestaltung von Gesetzen und Vorschriften berücksichtigt werden.

Zunächst soll der für den Kfz-Handel wichtigste Arbeitskreis (AK VI) ausführlich vorgestellt werden. Er widmete sich den Konsequenzen der Abgaskrise für Verbraucherschutz und Hersteller.

In Kürze:

Wie kaum eine andere fahrzeugtechnische Manipulation zuvor beschäftigen die Folgen der Abgaskrise nationale und internationale Gremien, Ämter, Gerichte und Organisationen. Der Arbeitskreis hat sich der Frage gewidmet, wie die Rechte der Verbraucher und auch gewerblichen Kunden besser gewährleistet werden können.

Im Einzelnen:

Der Abgasskandal verunsichert die Verbraucher und setzt die Automobilindustrie schwer überschaubaren finanziellen Risiken aus. Sammelklagen und hohe Schadensersatzzahlungen in den USA fördern eine entsprechende Erwartungshaltung auch bei den europäischen Autofahrern.

Das bestehende Recht in Deutschland und Europa stößt hier jedoch an seine Grenzen: Bislang gibt es keine einheitliche Judikatur in Ge-

währleistungsstreitigkeiten. Das Produktsicherheitsgesetz zeigt Lücken hinsichtlich der Rechtsgrundlage für einen Rückruf. Die Rechtsdurchsetzung scheitert am hohen Aufwand und am Kostenrisiko des Einzelnen. Schließlich besteht bisher für eine effektive Marktüberwachung kein ausreichender gesetzlicher Auftrag.

Der Arbeitskreis diskutierte, wie man solche Rechtsverletzungen effektiv ahnden und das Bestehen oder Nichtbestehen von (Schadensersatz-) Ansprüchen für eine Vielzahl von Betroffenen verbindlich klären kann. Gegenstand des Arbeitskreises war auch die wieder neu entfachte Diskussion zum kollektiven Rechtsschutz für Verbraucher, zudem standen gewährleistungsrechtliche und produktsicherheitsrechtliche Fragen im Vordergrund.

Empfehlungen des AK VI:

1. Der Arbeitskreis empfiehlt, durch eine Musterfeststellungsklage den Rechtsschutz der Verbraucher zu verbessern. Sie kann sowohl Tatsachen als auch Rechtsfragen umfassen. Dem einzelnen Geschädigten ist eine weitgehend kostenlose und verjährungshemmende Anmeldung zu einer Musterfeststellungsklage zu ermöglichen.
2. Der Arbeitskreis sieht vor dem Hintergrund der Abgaskrise für das kaufrechtliche Gewährleistungsrecht keinen grundsätzlichen Änderungsbedarf.
3. Im europäischen und nationalen Typgenehmigungs- und Kfz-Zulassungsrecht ist darauf hinzuwirken, dass Regelungen auch als Schutzgesetze im deliktsrechtlichen Sinn ausgestaltet werden, um Geschädigten direkte Ansprüche gegen Hersteller zu ermöglichen.
4. Behördlicher Verbraucherschutz sollte die individuellen Klagemöglichkeiten und Verbandsklagerechte ergänzen.
5. Der Arbeitskreis empfiehlt, die Zuständigkeiten des Kraftfahrtbundesamtes hinsichtlich des Verbraucherschutzes auszubauen, etwa in Form eines Verbraucherbeirats. Auch die Anordnungs Kompetenzen des Kraftfahrtbundesamtes sollten erweitert werden.
6. Nach Auffassung des Arbeitskreises sollten die Rechtsfolgen einer Rückrufaktion gesetzlich geregelt werden.

D A S B V F K B E R A T E R N E T Z W E R K

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVFK-RECHTSABTEILUNG

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

PLZ 0

Anwaltskanzlei Hammermann & Ehlers

RA Benjamin Ehlers
Schlosskirchplatz 3 • 03046 Cottbus
Fon 0355-494830 • Fax 0355-4948320
info@hammermann-ehlers.de
www.hammermann-ehlers.de

Rechtsanwalt Dr. jur. Jörg Dittmann

Leunastr. 9 • 06258 Schkopau bei Halle/Saale
Fon 03461-731121 • Fax 03461-731124
dittmann-rechtsanwalt@t-online.de
www.rechtsanwaltskanzlei-schkopau.de

Anwaltskanzlei Dr. Schulte – Prof. Schönrath & Schmid GbR

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

Rechtsanwalt Dietmar Rudloff

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

PLZ 1

merlekerpartner rechtsanwälte PartG mbB

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

Rechtsanwälte Gülpen & Garay

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

Rechtsanwälte Rochow & Kollegen

RA Holger Rochow
Schloßmühlendamm 16 • 21073 Hamburg
Fon 040-7719-87 • Fax 040-774793
rochow@rae-rochow.de • www.rae-rochow.de

Rechtsanwälte Mielchen & Coll.

Rechtsanwältin Eva Hettwer
Osterbekstraße 90c • 22083 Hamburg
Fon 040-41496180 • Fax 040-414961830
info@mielco.de • www.mielco.de

OLG MÜNCHEN UND OLG KOBLENZ – KEINE ANFECHTUNG DES KAUFVERTRAGS WEGEN ARGLISTIGER TÄUSCHUNG

Das OLG München sowie das OLG Koblenz haben mit Ihren Urteilen in Bezug auf den Abgasskandal klargestellt, dass eine Anfechtung wegen arglistiger Täuschung gegenüber einem VW-Vertragshändler aufgrund von Täuschungshandlungen des Herstellers nicht möglich ist.

Aus diesen Entscheidungen wird deutlich, dass wenn es schon gegenüber einem Vertragshändler nicht möglich sein dürfte, eine arglistige Täuschung zu begründen, dürfte dies dann erst Recht gelten, wenn das Fahrzeug von einem freien Kfz Händler verkauft wird. Eine ebenfalls positive Auswirkung bringt der Umstand mit sich, dass auch für den Fall der Verjäh-

rung gewährleistungsrechtlicher Ansprüche nunmehr geklärt sein dürfte, dass die Berufung auf eine arglistige Täuschung, die letztendlich zur Anspruchsbejahung führen würde, fortan nicht mehr möglich sein wird.

(OLG Koblenz, Urt. v. 28.09.2017, Az. 1 U 302/17, OLG Koblenz, Urt. v. 03.07.2017, Az. 21 U 4818/16)

LG MÜNSTER – OHNE ANGEMESSENE FRISTSETZUNG ZUR NACHERFÜLLUNG KEIN RÜCKTRITT

Das LG Münster hat mit seinem Urteil klargestellt, dass dem Kläger kein Anspruch auf Rückabwicklung des Kaufvertrages zusteht. Der Kläger hat der Beklagten weder eine angemessene Frist zur Nacherfüllung gesetzt, noch war eine solche entbehrlich, auch nicht wegen

etwaiger Unzumutbarkeit der Nacherfüllung. Interessant an dieser Entscheidung ist, dass sich das Gericht mit Blick auf die Händlerschaft positiv zur Frage der Unzumutbarkeit der Nacherfüllung geäußert hat. Nach Auffassung des Gerichts genügt für eine Unzumutbarkeit der Nachbesserung die bloße Möglichkeit, dass

die Nachbesserung – das Aufspielen eines Softwareupdates – zu einem neuen Mangel etwa in Gestalt eines überhöhten Kraftstoffverbrauchs führt oder ein merkantiler Minderwert verbleibt, nicht.

(LG Münster, Urt. v. 05.04.2017, Az. 10 O 359/16)

LG OFFENBURG, LG STRALSUND U. LG REGENSBURG – VERPFLICHTUNG DES HÄNDLERS ZUR LIEFERUNG EINES NEUEN FAHRZEUGS OHNE ANRECHNUNG EINER NUTZUNGSENTSCHÄDIGUNG

Die Gerichte haben in den genannten Entscheidungen den jeweiligen Händler zur Rücknahme des manipulierten VW's und gleichzeitiger Neulieferung eines Fahrzeugs aus der aktuellen Serienproduktion verurteilt, ohne dass der Käufer eine Nutzungsentschädigung für die gefahrenen Kilometer zahlen muss.

Die genannten Entscheidungen liegen im Trend der jüngsten Vergangenheit. Nachdem die ersten Klagen auf Rückabwicklung in der VW-Affäre mit unterschiedlichen Begrün-

dungen abgewiesen worden waren, wurde zuletzt in der Mehrzahl der Fälle zugunsten der Käufer geurteilt.

Besonders nachteilig für die Händler ist in dieser Konstellation, dass der Käufer u.U. tausende von Kilometern mit dem Fahrzeug zurückgelegt hat und der Händler hierfür keinen Cent geltend machen kann.

(Landgericht Offenburg, Urt. v. 21.03.2017, Az. 3 O 77/16; Landgericht Stralsund, Urt. v. 10.03.2017, Az. 4 O 396/16; Landgericht Re-

gensburg, Urt. v. vom 04.01.2017, Az. 7 O 967/16)

Fazit:

Nach Sichtung der bisher ergangenen Entscheidungen, dürfte sich der Händler mit der Ansicht, es liege gar kein Sachmangel vor, vor Gericht nicht erfolgsversprechend verteidigen können. In dieser Frage scheint sich die Rechtsprechung weitgehend einig zu sein: Ein vom Abgasskandal betroffenes Fahrzeug ist mangelbehaftet.

„DIESELFahrverbot – MYTHOS ODER ERNSTZUNEHMENDE ZUKUNFTSMUSIK?!“

VG STUTTGART: EINFÜHRUNG VON DIESEL-FAHRVERBOTEN UNUMGÄNGLICH

Das VG Stuttgart hat mit seinem Urteil vom 04.09.2017 das Land Baden-Württemberg verurteilt, den entsprechenden Luftreinhalteplan so zu ändern, dass der geltende Grenzwert für Stickstoffdioxid schnellstmöglich eingehalten wird. Denn nach Auffassung des Gerichts reichen die vorgesehenen Maßnahmen des Landes nicht aus, um die mit Stickoxiden und Feinstaub verschmutzte Luft nachhaltig zu verbessern. In diesem Zusammenhang bezeichnet das Gericht Diesel-Fahrverbote ab dem 1. Januar 2018 als rechtlich umsetzbar und verhältnismäßig.

Kläger in diesem Verfahren ist die Deutsche Umwelthilfe (DUH). Diese versucht seit einiger Zeit das Recht auf saubere Luft in vielen Städten durchzusetzen. Aus diesem Grund hat Sie bereits Ende 2015 mehrere Klagen gegen einzelne Bundesländer zur Einhaltung der Luft-

reinhaltepläne eingereicht.

Mit der geltend gemachten Klage vor dem VG Stuttgart fordert die DUH die Einführung von umfassenden Diesel-Fahrverboten im gesamten Stadtgebiet von Stuttgart bis spätestens Januar 2018.

Mit der Entscheidung vertritt das Gericht die Auffassung, dass die bislang vorgesehenen Maßnahmen nicht ausreichen würden, um die rechtlichen Anforderungen zu erfüllen und die Grenzwerte für Stickstoffdioxid schnellstmöglich einzuhalten. Insbesondere die von den Autoherstellern angekündigten Softwareupdates wurden vom Gericht als ungeeignete Maßnahme bewertet. Unter „schnellstmöglich“ sei nicht, wie das Land Baden Württemberg vortrage, das Jahr 2020, sondern Januar 2018 zu verstehen. Ein umfassendes Diesel-Fahrverbot in Bereichen der Umweltzone sei nach

Auffassung des Gerichts unumgänglich, rechtskonform und stelle keinen Verstoß gegen den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz dar.

(Urt. v. 04.09.2017, Az. 13 K 5412/15)

BVfK Anmerkung:

Da die Landesregierung gegen das Urteil des VG Stuttgart Anfang Oktober Revision eingelegt hat, sind Diesel-Fahrverbote in Stuttgart ab dem kommenden Januar daher unwahrscheinlich.

Pauschale Fahrverbote dürften auch der falsche Ansatz sein. Andere Maßnahmen zur Verbesserung der Luftqualität erscheinen daher vorzugswürdig. Insbesondere sind die Fahrzeughersteller nunmehr gefordert alternative Möglichkeiten aufzuzeigen. Eine davon wäre z.B. die Nachrüstung der betroffenen Fahrzeuge auf die Euro-6-Norm, um so die Emissionen zu senken.

Seit Aufkommen des VW-Abgasskandals haben die Diskussionen um ein Diesel-Fahrverbot in deutschen Städten deutlich zugenommen. Ob die geplanten Fahrverbote in der Zukunft eintreten werden kann derzeit nicht verlässlich

prognostiziert werden. Mit Blick auf die aktuelle Rechtsprechung erscheinen solche Fahrverbote aber nicht unwahrscheinlich. Über den Fortgang der Angelegenheit werden wir berichten.

NICHTS ALS VERMUTUNGEN – DER BGH ÄNDERT SEINEN § 476-KURS.

Überspitzt gesagt: Jeder Defekt innerhalb der ersten 6 Monate führt zu einer Einstandspflicht des KFZ-Händlers im Rahmen der Sachmängelhaftung.

Der BGH hat in Anlehnung an die Entscheidung des EUGH vom 04.06.2015 (C-497/13, NJW 2015,2237) die ohnehin schon zu Lasten des KFZ-Händlers wirkende Vermutung des § 476 BGB bis an die Grenze einer Haltbarkeitsgarantie ausgeweitet und somit die Verbraucherrechte erneut massiv gestärkt.

In dem zugrunde liegenden Fall hat ein Verbraucher mit seinem gekauften Fahrzeug innerhalb der ersten 6 Monate einen Schaden an dem Automatikgetriebe erlitten. Die Schaltung des Fahrzeugs ließ sich in der Einstellung „D“ nicht mehr in den Leerlauf schalten. Aus diesem Grund erklärte der Käufer den Rücktritt vom Kaufvertrag.

Zwei Vorinstanzen wiesen die Klage mit der Begründung ab, dass der Käufer nicht den ihm obliegenden Beweis geführt habe, dass das Fahrzeug bereits bei Übergabe einen Sachmangel aufgewiesen habe. Denn im entscheidenden Fall kamen laut eingeholtem Sachverständigen-gutachten zwei Ursachen für den aufgetretenen Defekt in Frage.

Daher hatte der BGH die Frage zu entscheiden, wer für einen Schaden in der Beweispflicht ist, wenn dafür zwei Ursachen in Frage kommen

und zwischen den Parteien unaufgeklärt bleibt wessen Verhalten letztendlich zu dem Mangel geführt hat.

Nach der aktuellen Rechtsprechung wird nunmehr zugunsten des Verbrauchers vermutet, dass der Schaden an dem Automatikgetriebe von Anfang an vorhanden war. Der verkaufende Händler muss das Gegenteil beweisen, im konkreten Fall also nachweisen, dass der Schaden am Getriebe durch einen Bedienfehler des Käufers hervorgerufen wurde.

Gelingt dem Verkäufer dieser Beweis nicht, wird vermutet, dass der Schaden von Anfang an zumindest im Ansatz vorhanden bzw. angelegt war, auch wenn nicht aufgeklärt werden kann, ob überhaupt ein Sachmangel vorliegt, für den der Verkäufer einstandspflichtig ist.

BVfK Anmerkung:

In der Praxis wird es kaum umsetzbar sein, das gesamte Fahrverhalten und den Umgang des Käufers mit dem Fahrzeug in den ersten sechs Monaten nachzuhalten, um im Zweifelsfall auf eine fundierte Tatsachengrundlage zurückgreifen zu können. Die Abwehrmöglichkeiten der unberechtigten Gewährleistungsansprüche sind somit durch die Rechtsprechung faktisch bis an die Grenzen einer sechsmonatigen Haltbarkeitsgarantie zulasten des KFZ-Handels eingeschränkt worden.

(BGH, Urt.v. 12.10.2016- VIII ZR 103/15)

BGH-URTEIL ZUR BEWEISLASTUMKEHR (§476 BGB) ZIEHT ERSTE KREISE! LG DÜSSELDORF ENTSCHEIDET AUF BGH-KURS

Die Klägerin hatte sich einen Ford Mondeo Turnier 2.0 TDCi Automatik mit einer Gesamtleistung von 160.396 Kilometern für 8.500,- € ausgesucht. Zwei Monate lang fuhr der Mondeo auch einwandfrei. Nach über 6.500 gefahrenen Kilometern zeigte sich dann aber ein Getriebebeschaden in Form eines starken Ruckelns beim Vorwärtsfahren und einer Störung beim Rückwärtsfahren.

Der Aufforderung zur Mangelbeseitigung entgegen der Kfz-Händler, dass das Getriebe bei Übergabe in Ordnung gewesen sei. Die angebliche Störung könne nur auf einem Fahrfehler der Käuferin beruhen. Daraufhin verlangte die Käuferin die Rückabwicklung des Vertrags.

Die Klage hatte Erfolg.

Der vom LG Düsseldorf bestellte Gutachter bestätigte einen Defekt am Getriebe. Da sich dieser unstrittig innerhalb der ersten sechs Monate nach Übergabe des Fahrzeugs gezeigt habe, müsse der Kfz-Händler, so das Gericht, infolge der BGH-Rechtsprechung darlegen und beweisen, dass das Getriebe bei Auslieferung des Fahrzeugs voll funktionstüchtig gewesen ist.

Dies gelang dem Kfz-Händler trotz der seit Übergabe mit dem Fahrzeug zurückgelegten 6.500 Kilometer nicht. Die Behauptung, die Käuferin habe das Fahrzeug falsch bedient, blieb unbewiesen.

(LG Düsseldorf – 14e O 250/14)

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

PLZ 2

Böttcher – Wandel

Notar und Rechtsanwältin
Violenstraße 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

Rechtsanwalt Guido Bockamp

Karthäuserstraße 7-9 • 34117 Kassel
Fon 0561-50618730 • Fax 0561-50618749
g.boekamp@boekamp.com
www.boekamp.com

PLZ 4

Kanzlei Dr. Schulte, Prof. Schönrrath & Schmidt

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

Gottschalk Martinsons Stempel Rechtsanwälte GbR

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

Rechtsanwälte Lodde, Langenfeld & Kollegen

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

Kanzlei Teigelack, Vollenberg & Fromlowitz

Rechtsanwalt Jörg Bister
Kettwiger Straße 2-10 • 45127 Essen
Fon 0201-230001 • Fax 0201-230004
info@teigelack.de
www.teigelack.de

mwhs Rechtsanwälte

Jörg Messerschmidt
Mülheimerstraße 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@rechtsanwaelte-vanstraelen.de
www.rechtsanwaelte-vanstraelen.de

22.-23. März 2018

Bis zu 15 Stunden Fortbildungsnachweis gemäß § 15 FAO

URTEILE: § 476 BGB

OLG DÜSSELDORF: BEWEISVERMUTUNG BEI UNVEREINBARKEIT MIT DER ART DES MANGELS NICHT ANWENDBAR BEWEISLASTUMKEHR DES § 476 - Kfz-HÄNDLER SIND NICHT IMMER DIE GE"LUCK"MEIERTEN

Die Klägerin erwarb einen „Audi A5 Cabriolet 3.0 TDi clean diesel quattro“ zu einem Kaufpreis i.H.v. 67.897,50 €. Anschließend stellte sich heraus, dass das Fahrzeug an diversen Bauteilen mit Lackschäden versehen war. Zwischen den Parteien war streitig, ob die Schäden bereits zum Zeitpunkt der Übergabe des Fahrzeugs vorhanden waren. Die Klägerin erklärte infolge dessen den Rücktritt vom Kaufvertrag.

Der verklagte Fahrzeughändler hatte die Auffassung vertreten, im Rahmen der widerleglichen Vermutung gemäß §§ 474, 476 BGB habe er als Beweisbelasteter durch Aussage eines Zeugen, der das Fahrzeug zuvor auf Schäden kontrolliert habe, bewiesen, dass die Lackschäden nicht bereits bei der Fahrzeugübergabe vorhanden gewesen seien. Demgegenüber berief sich die Klägerin auf das Urteil des BGH vom 12.10.2016 (VIII ZR 103/15) und argumentierte, dass der BGH den vollen Beweis für die Widerlegung der Vermutung des § 476 BGB durch den Käufer verlange. Das Gericht habe hier die unterschiedlichen Zeugenaussagen falsch gewürdigt und insbesondere das berufliche Näheverhältnis des Zeugen der Beklagten unberücksichtigt gelassen, sodass die Vermutung des § 476 BGB zu ihren Gunsten eingreife.

Die Klägerin hatte hiermit keinen Erfolg.

Nach Auffassung des OLG Düsseldorf war die Beweisvermutung des § 476 BGB vorliegend gar nicht erst anwendbar, sodass der Händler bereits nicht gezwungen sei, diese zu widerlegen. Das OLG verwies zur Begründung auf eine ältere Entscheidung des BGH. Nach dieser fällt aus der Vermutung des § 476 BGB heraus, was auch einem technisch nicht versierten Käufer bei der Übernahme des Fahrzeugs auffallen muss. Die Art des Mangels sei in solchen Fällen mit der Beweisvermutung des § 476 BGB unvereinbar.

(OLG Düsseldorf Urf. v. 17.03.2017, Az. I-22 U 211/16)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Die Entscheidung des OLG Düsseldorf verdeutlicht jedoch, dass der Geltungsbereich der Beweislastumkehr entscheidend von der Art des Mangels abhängt! Seitdem § 476 BGB in seiner Wirkung quasi zu einer Garantie aufgewertet wurde, wird der Schwerpunkt der Verteidigung der Händler zukünftig darin liegen müssen, die Art des Sachmangels als unvereinbar mit der Beweisvermutung zu deklarieren, sofern die Vermutung auf zweiter Ebene nicht sicher widerlegt werden kann.

Jedenfalls ist den Feststellungen des Urteils zu entnehmen, dass bei äußerlichen Beschädigungen des Fahrzeugs, die dem durchschnittlichen Käufer bei der Fahrzeugübergabe auffallen konnten, nicht zu Lasten des Verkäufers vermutet werden kann, dass die Beschädigungen bereits vor der Übergabe vorhanden waren. Die Berufung auf die Beweislastumkehr dürfte in solchen Fällen versagt sein.

11. Deutscher Autorechtstag

Aktuelle Bestandsaufnahmen – offene Rechtsfragen
– richtungweisende Lösungen

- **Update Schadensregulierung - Verkehrsstrafrecht - Versicherungsrecht**
RA Marcus Gülpel, Vors. Ri LG Aachen Dr. Matthias Quarch
- **Aktuelles aus der Autobranche und von der Gesetzgebungs- und Rechtsprechungsfront**
RA Dr. Kurt Reinking
- **Kfz-Leasing-Aktuell**
RA Herbert Zahn
- **Informationspflichten gegenüber Verbrauchern**
Prof. Dr. Frank Weiler
- **Umstellung der Verfahren für Abgas- und Verbrauchsmessungen von NEFZ auf WLTP**
RA Ulich Dilchert
- **Analyse der Rechtsprechung zur Beweislastumkehr §477 BGB (§ 476 BGB a.F.)**
Vors. Ri BGH a.D. Wolfgang Ball
- **Aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats zum Verkehrsrecht**
Ri. am BGH Offenloch VI. Zivilsenat
- **Aktuelle Entscheidungen des BGH zum Kauf- und Leasingrecht**
Prof. Dr. Michael Jaensch
- **Haftungsfragen und Fahrzeugautomatisierung – Änderung der Haftung des Herstellers automatisierter Fahrzeuge**
Prof. Dr. Paul Schrader
- **Abgas-Manipulationssoftware - Entwicklung und Folgen**
RA und Notar Christian Reinicke

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

Veranstalter:



BGH: FAHRZEUGVORFÜHRUNG NUR GEGEN VORSCHUSS.**DIE ZUM ZWECKE DER NACHERFÜLLUNG ERFORDERLICHEN TRANSPORTKOSTEN DARF DER KÄUFER ZUKÜNFTIG VORAB VERLANGEN**

Mit zuvor bezeichnetem Urteil hat der BGH jüngst entschieden, dass der Käufer eines PKWs zukünftig einen Transportkostenvorschuss verlangen darf, sofern das Fahrzeug zum Zwecke der Nacherfüllung dem Verkäufer an dessen Betriebsitz zur Verfügung gestellt wird.

Im zugrundeliegenden Sachverhalt war der Motor des streitgegenständlichen Fahrzeugs mit einem Mangel behaftet und das Fahrzeug infolgedessen nicht mehr fahrbereit. Unter Fristsetzung forderte die Käuferin daraufhin die Verkäuferin telefonisch zur Mangelbeseitigung auf. Die Verkäuferin lehnte eine Abholung des Fahrzeugs ab und bot stattdessen an, dass das Fahrzeug zwecks Untersuchung und Nachbesserung zu ihr gebracht werden könne.

Da dieses jedoch nicht mehr fahrbereit war, verlangte die Käuferin einen Transportkostenvorschuss i.H.v. 280,00 Euro, um die Organisation des Transports vornehmen zu können. Daraufhin reagierte die Verkäuferin nicht mehr, sodass die Käuferin die Reparatur nunmehr selbst vornehmen ließ und die hierfür erforderlichen Kosten i.H.v. 2.332,32 Euro von der Verkäuferin im Wege des Schadensersatzes ersetzt verlangte.

Nachdem die Vorinstanzen in der Aufforderung der Käuferin kein taugliches Nacherfüllungsverlangen erkannt haben – denn grundsätzlich ist der Käufer verpflichtet, dem Käufer die Kaufsache zur Nachbesserung zur Verfügung zu stellen – hat der BGH nunmehr entschieden, dass es ausreiche, wenn der Käufer den Transport von einem

Kostenvorschuss abhängig macht oder dem Verkäufer die Durchführung des Transports überlässt.

BVfK-Anmerkung:

Die Entscheidung des Gerichts stärkt unglücklicherweise wieder einmal die Rechtsposition der Verbraucher, denn im Fokus der Entscheidung steht der Gedanke, dass diese nicht von der Geltendmachung ihrer Gewährleistungsansprüche abgehalten werden dürfen.

Somit sieht der BGH auch dann ein taugliches Nacherfüllungsverlangen im Verhalten des Käufers, wenn dieses unter die Bedingung eines Kostenvorschusses gestellt wird. Vor dieser Entscheidung hätte ein solches Verhalten noch zu dem Ergebnis geführt, dass die eigenständige Reparatur mangels tauglicher Aufforderung zu einer unberechtigten Selbstvornahme führt.

Diese Konstellation führt möglicherweise zu zwei weiteren Problemen: Zahlt der Verkäufer den Kostenvorschuss nicht, kann darin möglicherweise eine Verweigerung der Nacherfüllung gesehen werden. Und außerdem: Stellt sich im Nachhinein heraus, dass gar kein Sachmangel vorlag, so hat der Verkäufer auch die Transportkosten nicht zu tragen. Doch auf welcher Grundlage kann er diese ersetzt verlangen, wenn sie bereits gezahlt worden sind?

Rechtlich spannende und für die Realität des Autoverkaufs oftmals bedrückende Fragen, bei deren Beantwortung die BVfK-Rechtsabteilung gerne behilflich ist.

Nachdem die Gerichte in den unteren Instanzen noch zugunsten des Händlers entschieden hatten, folgte vor dem BGH der Nackenschlag: Das Fahrzeug sei sachmangelhaft, weil die seinerzeit versprochene Herstellergarantie nun nicht mehr vorhanden sei (BGH, Urteil vom 15.6.2016, Az. VIII ZR 134/15). Der Käufer könne daher grundsätzlich aus Gewährleistung gegen den Händler vorgehen.

Hoffnungsschimmer: Der Händler, der an der Garantiepanne völlig schuldlos war, hat noch nicht endgültig verloren. Vor dem OLG München geht die Sache jetzt in die Schlussrunde. Hierbei geht es insbesondere um die Frage, ob dem Händler Gelegenheit gegeben werden muss, die Sache durch Nacherfüllung (beim GW-Verkauf durch Nachbesserung) geradezurücken.

WENIG GUTES VOM BGH:**HÄNDLER IN DER PFLICHT, WENN DIE HERSTELLERGARANTIE NICHT GREIFT!**

„Inklusive Audi-Anschlussgarantie bis 11/2014“ hieß es in dem Inserat bei mobile.de, mit dem der Händler den gebrauchten Audi TT RS angeboten hat. Im Kaufvertrag wurde auf den Inhalt des Inserats Bezug genommen. Nähere Angaben zur Garantie erfolgten nicht.

Kurz nach dem Kauf mussten infolge von Motorproblemen Reparaturen durchgeführt werden, die für den Käufer aufgrund der Garantie zunächst kostenfrei blieben. Später verweigerte die Audi AG weitere Garantieleistungen. Am Kilometerstand sei manipuliert worden. In der Folge wurden bereits angefallene Kosten anteilig auf den Käufer abgewälzt. Dieser wollte sich damit nicht und trat wegen des Wegfalls der Garantie vom Kaufvertrag zurück.

**D A S B V f K
B E R A T E R
N E T Z W E R K**

**ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG**

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

PLZ 5**Rechtsanwalt Usama Sabbagh**

Sabbagh Rechtsanwälte
Gleueler Str. 277 • 50935 Köln
Fon 0221-94365531 • Fax 0221-94365539
info@sabbagh-rechtsanwalt.de
www.sabbagh-rechtsanwalt.de

**Rechtsanwaltskanzlei Sonnenschein-Berger,
Borchardt & Kollegen**

RA Peter Sales Wagner
Frankfurter Str. 538 • 51145 Köln
Fon 02203-922870 • Fax 02203-9228734
kanzlei@kanzlei-sbbw.de
www.kanzlei-sbbw.de

Rechtsanwaltskanzlei Engelberg

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

Rechtsanwälte Geduldig & Kahlenborn

Köln Str. 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
Hauptstr. 2 • 58300 Wetter (Ruhr)
Fon 02335-8470740 • Fax 02335-8470741
post@rechtsanwaltheiermann.de
www.rechtsanwaltheiermann.de

Hake Rechtsanwälte

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

Rechtsanwaltskanzlei Knoop & Albers

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

LG POTSDAM: KEIN SCHADENSERSATZANSPRUCH DES KÄUFERS BEI VOM TÜV ÜBERSEHENEN HU-MÄNGELN

Im verhandelten Fall machte der Käufer eines Fahrzeugs einen Anspruch gegen das Land Brandenburg geltend. Er behauptete, dass der Prüfer, der die Hauptuntersuchung (HU) bei dem von ihm erworbenen Fahrzeug abgenommen hat, hierbei schuldhaft eine Amtspflicht verletzt habe.

Der Prüfer hatte am Fahrzeug die Hauptuntersuchung gemäß § 29 StVZO durchgeführt. Zwar wies das Fahrzeug zu diesem Zeitpunkt bereits schwerwiegende Sicherheitsmängel auf, diese Mängel waren vom Prüfer jedoch nicht zwingend und nachweislich erkennbar. Möglicherweise hatte der spätere Verkäufer des Wagens die bereits vorhandenen Korrosionsstellen vor der Hauptuntersuchung großflächig und dick mit Unterbodenschutz überzogen bzw. eine sonstige Fahrzeugaufbereitung durchgeführt. Dies konnte nicht vollständig aufgeklärt werden. Der Erwerber des Fahrzeugs erfuhr später von den erheblichen Durchrostungen und Korrosionsstellen im Bereich des Unterbodens.

Die auf Schadensersatz gegen den TÜV gerichtete Klage wurde dennoch abgewiesen.

Die Hauptuntersuchung im Sinne des § 29 StVZO hat dem Gericht zufolge hoheitlichen Charakter und dient grundsätzlich nicht dem Schutz der Vermögensinteressen eines zukünftigen

Erwerbers des Fahrzeugs. Nur im Fall des Amtsmisbrauchs wäre eine Haftung denkbar. Für die Annahme eines solchen Amtsmisbrauchs genüge jedoch nicht jede schuldhafte Pflichtverletzung.

So soll das Übersehen eindeutiger Mängel an dem zu begutachtenden Fahrzeug allein nicht ausreichen. Erforderlich sei nicht nur, dass der Prüfer die Mängel hätte erkennen können. Es sei vielmehr auf die Besonderheit des Falles abzustellen, z.B. ob eine Benutzbarkeit des Pkw ausgeschlossen war oder sie mit Sicherheit schwere Gefahren oder gar eine Lebensgefahr des Nutzers herbeiführen könnte.

Nach dem Ergebnis der gerichtlichen Beweisaufnahme war die Durchrostung für den Prüfer zwar möglicherweise bereits im Zeitpunkt der Untersuchung der Hauptuntersuchung erkennbar, dies konnte jedoch nicht mit Sicherheit unterstellt werden. Denn der Besichtigungszustand des Fahrzeugs im Zeitpunkt der Hauptuntersuchung ließ sich nicht mehr zweifelsfrei feststellen.

Da der Kläger seiner ihm obliegenden Darlegungs- und Beweispflicht insoweit nicht nachkommen konnte, wurde die Klage abgewiesen. (LG Potsdam – 4 O 120/11)

Anmerkung der BvFK-Rechtsabteilung:

Auch wenn hier der Verkäufer nur mittelbar beteiligt war, ist dieses Urteil für den Kfz-Handel von Bedeutung. Verkäufer eines Fahrzeugs mit neu durchgeführter Hauptuntersuchung, die nur wenig später vom Käufer wegen Mängeln in Anspruch genommen werden, die schon dem Prüfer eigentlich hätten auffallen müssen, können in der Regel den TÜV bzw. das Land als dessen Rechtsträger für Versäumnisse nicht in Regress nehmen. Einen Amtsmisbrauch des Prüfers darzulegen und vor allem auch zu beweisen, dürfte in den wenigsten Fällen gelingen.

In einem anderen Zusammenhang hatte die Rechtsprechung letztes Jahr schon deutlich gemacht, dass Nachlässigkeiten des TÜV regelmäßig zu Lasten des Verkäufers gehen. So entschied das OLG Oldenburg in einem Fall (Az.: 11 U 86/13), dass der Verkäufer seine Pflicht zur Sichtprüfung vor Übergabe des Fahrzeugs verletzt habe, obwohl auch der TÜV am Tage des Verkaufs das Fahrzeug nicht beanstandet habe.

Hier darf die Frage erlaubt sein, wie ein Händler, insbesondere wenn er über keine eigene Werkstatt verfügt, seine vorvertraglichen Pflichten erfüllen soll, wenn er sich dabei nicht einmal auf die Prüfungsergebnisse einer hoheitlichen Stelle verlassen darf.

OLG DÜSSELDORF: ANGABEN IN EINEM INTERNETINSERAT FÜHREN GRUNDSÄTZLICH ZU EINER BESCHAFFENSVEREINBARUNG

Das OLG Düsseldorf (OLG Düsseldorf, Urt. v. 18.08.2016 - Az.: I-3 U 20/15) hat jüngst entschieden, dass den Beschreibungstexten zu den eingestellten Fahrzeugen auf Onlineportalen wie mobile.de entscheidende gewährleistungsrechtliche Bedeutung zukommt, auch wenn die beworbenen Ausstattungsmerkmale im später fixierten Kaufvertrag nicht mehr vorkommen.

Der Entscheidung lag folgender Sachverhalt zugrunde:

Der Kläger erwarb beim Beklagten über mobile.de einen Gebrauchtwagen, der mit folgenden Ausstattungsmerkmalen beworben wurde: Head-Up Display, Sportfahrwerk, Sportpaket, Sportsitze, Lederlenkrad mit Multifunktion, Luftfederung Hinterachse und Verglasung grün getönt angegeben.

Darüber hinaus enthielt das Inserat den Hinweis:

„Trotz größter Sorgfalt sind Inseratsfehler nicht ausgeschlossen, Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten“.

Der Käufer besichtigte den Wagen und kaufte ihn nach einer Probefahrt. Nachdem er feststellte, dass ein erheblicher Teil der im Onlineinserat angegebenen Ausstattungsmerkmale fehlte, verlangte er die Rückabwicklung des Kaufvertrages.

Das OLG Düsseldorf gab dem Käufer Recht und bejahte einen Rückabwicklungsanspruch. Es führte aus, dass in Fällen, in denen der Verkäufer bei Vertragsschluss die Eigenschaften der verkauften Sache in einer bestimmten Weise beschreibe und der Käufer vor diesem Hintergrund seine Kaufentscheidung treffe, die Erklärungen des Verkäufers ohne Weiteres zum Inhalt des Vertrages und damit zum Inhalt einer Beschaffensvereinbarung wird.

Für diese Fälle sei anerkannt, dass die Angaben in einer Internetanzeige zu wertbildenden Faktoren im Grundsatz Vertragsinhalt werden, auch wenn sie im Kaufvertrag nicht mehr „auftauchen“.

Darüber hinaus entbindet nach Ansicht des OLG Düsseldorf ein etwaiger Hinweis auf mög-

liche Irrtümer in einem Internetinserat nicht von der Haftung. Denn dieser Hinweis besage lediglich, dass die Angaben im Inserat insoweit vorläufig und unverbindlich sind, als sie vor Abschluss des Kaufvertrages noch korrigiert werden können. Dieser Hinweis beschränke allerdings nicht die Sachmängelhaftung des Verkäufers.

Um eine Korrektur des Inhalts der Internetanzeige zu erreichen, müsse der Beklagte ausdrücklich auf die Abweichung im Kaufvertrag hinweisen und deutlich klarstellen, dass die beworbenen Ausstattungsmerkmale tatsächlich nicht zur Verfügung stehen. Denn einem Käufer könne es im Allgemeinen nicht als Sorgfaltsverstoß angelastet werden, wenn er sich auf die Angaben des Verkäufers zum Kaufgegenstand verlässt und deshalb keine eigenen Nachforschungen anstellt. Grob fahrlässig i. S. des § 442 I 2 BGB handele ein Käufer vielmehr erst, wenn die ihm bekannten Tatsachen den Schluss auf mögliche Mängel so nahe legen, dass es unverständlich erscheint, dem entsprechenden Verdacht nicht weiter nachzugehen.

DIE FACEBOOK-FALLE

OLG CELLE EMISSIONSANGABEN NACH DER PKW-ENVKV SIND AUCH BEI FACEBOOK-POSTINGS ERFORDERLICH

Das OLG Celle hat mit Urteil vom 01.06.2017 entschieden, dass Texte und Bilder auf Internetseiten und Social-Media-Plattformen wie Facebook als Werbematerial anzusehen sein können und damit zu den nach der PKW-EnVKV erforderlichen Angaben verpflichten. Dies gelte jedenfalls dann, wenn das jeweilige Bild von einem Kunden stammt und der Verkäufer sich dieses zum Zwecke der Werbung zu eigen macht. In der Vorinstanz war das Landgericht Celle noch der Ansicht, dass es lebensfremd sei, die Händlerin dazu zu verpflichten, in einer lediglich für den Meinungsaustausch vorgesehenen Bildergalerie die Vorschriften der PKW-EnVKV einhalten zu müssen.

Im zugrundeliegenden Fall veröffentlichte eine Kfz-Händlerin auf Ihrer persönlichen Facebook-Seite eine Bildergalerie, die sie als „Fan-Galerie“ bezeichnete. Dort präsentierte sie seitens Ihrer Kunden bereitgestellte Fotos diverser Fahrzeuge und fügte bei einem dieser Fahrzeuge den konkreten Modellnamen sowie den Hubraum (1.4) hinzu und versah das Foto mit dem Kommentar „tolles Bild“, unterließ es allerdings, die nach der PKW-EnVKV erforderlichen CO₂-Emissionswerte anzugeben.

Das Gericht verurteilte die Händlerin schließlich dazu, es zu unterlassen, derartiges „Werbematerial“ ohne die laut PKW-EnVKV erforderlichen Angaben im Internet zu verbreiten. Angaben über die offiziellen spezifischen CO₂-Emissionen seien zwar nicht erforderlich, wenn nicht für ein bestimmtes Fahrzeugmodell, sondern für eine Marke geworben werde. Aufgrund der Angabe des Hubraums des Fahrzeuges mit „1.4“ beziehe sich der Streitgegenständliche Eintrag jedoch nach Auffassung des Gerichts auf eine konkrete Motorisierung und damit auf ein bestimmtes Fahrzeugmodell.

Die Argumentation der Händlerin, es handle sich um ein von einem Kunden angefertigtes Fotoalbum, welches keine ausdrückliche Aufforderung zum Kauf enthalte, konnte das Gericht nicht überzeugen. Vielmehr sei anzunehmen, dass die

Händlerin nicht selbstlos zum Zwecke des Meinungsaustauschs gehandelt habe, sondern einen Werbeeffect dadurch erzielen wollte, dass zufriedene Kunden ihre Fahrzeuge der Öffentlichkeit präsentieren. Der Facebook-Auftritt richte sich somit primär an potentielle Käufer.

Auch mit dem Einwand, es handle sich bei dem abgebildeten Fahrzeug um einen Gebrauchtwagen, der nicht unter die Verpflichtungen der PKW-EnVKV falle, war die Händlerin nicht erfolgreich. Der Facebook-Post beziehe sich vielmehr nicht auf das konkrete Fahrzeug, das ja bereits veräußert worden war, sondern auf das entsprechende Fahrzeugmodell, welches die Händlerin unstreitig als Neufahrzeug im Bestand hat.

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Bei der Bewerbung von Neufahrzeugen im Internet ist Vorsicht geboten, wenn es um die Einhaltung gesetzlicher Pflichtangaben geht. Wenn man sich die Entscheidung des OLG vor Augen führt, gilt dies umso mehr, sofern Unsicherheit besteht, ob es sich im Einzelfall tatsächlich um „Werbung“ handelt. Für Fahrzeugabbildungen auf Social-Media-Plattformen dürfte nunmehr gelten, dass diese in dem Moment zur Angabe der CO₂-Emissionswerte verpflichten, in dem der Händler konkrete Fahrzeugangaben macht und das betroffene Fahrzeugmodell als Neuwagen grundsätzlich im Bestand hat, auch wenn die Abbildung ein gebrauchtes und als solches nicht mehr im Bestand vorhandenes Fahrzeug zeigt. Ob dies auch für Fahrzeugbilder des Händlers auf Fremdseiten gilt, bleibt abzuwarten.

Sofern Unsicherheit besteht, ob ein von Ihnen oder einem Dritten veröffentlichtes Bild eines Ihrer Fahrzeuge im Internet dem Werbebegriff unterfällt, steht Ihnen die BVfK-Rechtsabteilung gerne beratend zur Verfügung, um einer eventuell drohenden Abmahngefahr vorzubeugen.

(Urteil vom 01.06.2017, Az. 13 U 15/17)

OLG THÜRINGEN:

GANZ SCHÖN ERSCHÖPFT... WERBUNG MIT HERSTELLERLOGO UND SCHRIFTZUG?

Eine spannende und oftmals schwer zu beantwortende Frage für viele Autohändler ist, inwieweit mit Logo und Schriftzug des Herstellers der eigens vertriebenen Fahrzeuge geworben werden darf.

Der BGH hat diesbezüglich im „Mitsubishi-Urteil“ vom 07.11.2002 (Az. I ZR 202/00) entschieden, dass ein Markeninhaber einem außerhalb dessen Vertriebssystems agierenden Händler die Verwendung einer Bildmarke nicht untersagen dürfe,

sofern hierdurch keine besonderen Geschäftsbeziehungen vorgetäuscht werden. Hintergrund der Entscheidung war die Abbildung des Mitsubishi-Logos auf der Werbetafel eines freien Händlers, auf der sich außerdem die Logos weiterer Hersteller befanden sowie eine Zeitungsanzeige unter Verwendung des Logos mit dem Zusatz: „Vermittlung aller europäischen Marken“.

Das Gericht begründete die Entscheidung mit

D A S B V F K B E R A T E R N E T Z W E R K

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 6

Rechtsanwälte Kohl & Kollegen

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

Rechtsanwälte Leinenweber

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

Rechtsanwalt Johannes Krapp

Hagenauerstr. 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

Rechtsanwalt Sascha Biegert

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

Rechtsanwaltskanzlei Wettstein

Mannheimer Str. 5 • 68723 Schwetzingen
Fon 06202-9208666 • Fax 06202-9208665
info@kanzlei-wettstein.de
www.rechtsanwalt-wettstein.de

Anwaltskanzlei Hussert & Dittert

Hildastr. 10 • 69469 Weinheim
Fon 06201-13355 • 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 • D-77955 Ettenheim
Fon 07822-789860 • Fax 07822-7898699
info@ra-grusseck.de • www.ra-grusseck.de

PLZ 8

Rechtsanwaltskanzlei Nehl

Hermann-Schmid-Straße 10 • D-80336 München
Fon 089-18929180 • Fax 089-18929189
info@rechtsanwalt-nehl.de • www.rechtsanwalt-nehl.de

Anwaltskanzlei Dittenheber & Werner

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

BULEX- Rechtsanwaltskanzlei Burkard

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

dem markenrechtlichen Erschöpfungsgrundsatz. Dieser besagt, dass auch nicht in Vertragsbeziehung zum Hersteller stehende Händler mit Originalfahrzeugen handeln und werben dürfen, da die Produkte vom Markeninhaber bereits im Vorfeld mit der Marke versehen worden sind. Etwas anderes gelte nur, sofern ein berechtigter Grund i.S. von § 24 Abs. 2 MarkenG vorliege, der es rechtfertigt, dass sich der Markeninhaber dem Handel oder der Werbung mit der Marke widersetzen dürfe.

Ein solcher liegt aber nicht bereits in der Ziehung eines eigenen Nutzens durch die Verwendung der Marke in der Werbung, wenn dies in redlicher Weise geschieht, z.B. durch Hinweis auf die eigene Vermittlereigenschaft für „europäische Marken“, wie vorliegend geschehen. Anders wäre der Sachverhalt jedoch zu beurteilen, wenn in der Öffentlichkeit der Eindruck erweckt wird, es handle sich bei dem werbenden Händler um einen Vertragshändler.

Zu einer solchen Annahme gelangte beispielsweise das OLG Thüringen mit Urteil vom

25.05.2016 (Az. 2 U 514/15). Zwar handelte es sich bei dem verklagten Autohaus um einen Vertragshändler für zwei bekannte Automarken, hierzu gehörte jedoch nicht die Marke Hyundai. Trotzdem bildete der betroffene Händler das farblich leicht abgewandelte Logo auf seiner Werbetafel, der Gebäudefassade und auf dem Briefbogen des Autohauses ab. Hierdurch entstehe laut dem Gericht aus einer Gesamtbetrachtung heraus der Eindruck einer Vertragshändlereigenschaft, wobei auch der Umstand, dass das Logo in einem Atemzug mit den Logos anderer, in einer Vertragsbeziehung zum Händler stehenden Hersteller, verwendet wird, eine tragende Rolle spielt.

BVfK-Anmerkung:

Die Gegenüberstellung beider Entscheidung soll stellvertretend zum einen verdeutlichen, dass bei der Verwendung fremder Marken – seien es Logos, Schriftzüge oder sonstige aus der Sphäre des Herstellers stammende und markenrechtlich geschützte Symbole – Vorsicht geboten ist. Zum anderen lässt sich hieraus er-

kennen, dass die Beurteilung, ob ein markenrechtlicher Verstoß vorliegt, von vielen Einzelfaktoren abhängig ist.

Entscheidend ist in jedem Fall, dass unter Berücksichtigung des Verständnisses eines durchschnittlichen Kunden keine vertragliche Beziehung zum Hersteller suggeriert werden darf, da die Verwendung von Herstellerlogos grundsätzlich Vertragshändlern vorbehalten ist.

Auch leichte Abweichungen von der Originaldarstellung dürften in diesem Sinne unerheblich sein, sofern für den Kunden eine Verwechslungsgefahr bezüglich der Annahme einer Vertragshändlereigenschaft besteht. In jedem Falle sollte sicherheitshalber durch schriftliche Hinweise deutlich kenntlich gemacht werden, dass eine solche Eigenschaft nicht vorliegt.

Um eine Abmahnung durch andere Händler oder hierzu befugte Stellen zu vermeiden, sollte die Logoverwendung zu Werbezwecken im Vorfeld einer Prüfung unterzogen werden.

LG PADERBORN: NEUES ZUR GESAMTPREISANGABE BEI BLICKFANGWERBUNG

"BLICKFANG... ABER NUR AUF DEN ERSTEN BLICK"

Das LG Paderborn hat mit seinem Urteil vom 06.09.2016 klargestellt, dass es wettbewerbswidrig ist, in Geschäftsräumen ausgestellte Möbelstücke mit einem Preis zu bewerben, der nicht der Endpreis für das Möbelstück mit der ausgestellten Ausstattung ist.

In dem zugrunde liegenden Fall hatte eine Möbeldhändlerin eine Leder-Rundecke und einen zweitürigen Schwebetürenschränk ausgestellt und jeweils mit einem bestimmten Preis beworben.

Der Leder-Rundecke war ein Preisschild zugeordnet, wonach die aus Elementen bestehende Rundecke zu einem Gesamtpreis von 3.199,00 €, der Summe der für die Einzelelemente ebenfalls angegebenen Einzelpreise, ausgezeichnet war. Des Weiteren enthielt die Preisauszeichnung die Angabe: „Zubehör gegen Mehrpreis lieferbar.“ Auf der Rückseite des Preisschildes waren Mehrpreise für Ausstattungsvarianten der auf der Vorderseite aufgeführten Einzelelemente sowie für Zubehör wie Armlehnen, Sitztiefenverstellungen usw. angegeben, wobei neben die ausgestellte Rundecke auch mit den nicht in dem auf der Vorderseite angegebenen Gesamtpreis enthaltenen Armteilen und -lehnen ausgestellt war.

Zudem hatte die Möbeldhändlerin einen ausgestellten zweitürigen Schwebetürenschränk auf einem mit „Preissensation“ überschriebenen Preisaushang mit einem Gesamtpreis von 999,00 € beworben. In dem Schränk befanden sich besondere Ausstattungsmerkmale wie

Hosenauszug, Kleiderlift, LED-Beleuchtung, Türen-Kollisionsdämpfer usw. und weitere Preisschilder. Diese Ausstattungsmerkmale standen dem Käufer nach Wahl zur Verfügung und waren in dem auf dem Preisaushang ausgewiesenen Gesamtpreis von 999,00 € nicht enthalten.

Die Möbeldhändlerin wurde zunächst außergerichtlich abgemahnt und aufgefordert, eine strafbewehrte Unterlassungserklärung abzugeben. Als diese einer solchen Aufforderung nicht nachkam, wurde sie von der Klägerin wegen Wettbewerbsverstößen verklagt.

Das Landgericht hat der Klage teilweise stattgegeben.

Nach Auffassung des Gerichts verstößt die Preisauszeichnung hinsichtlich der Leder-Rundecke gegen die Preisangabenverordnung (§ 1 Abs. 1. S. 1 PAngV). In den Entscheidungsgründen heißt es hierzu:

„Danach hat, wer Verbrauchern geschäftsmäßig Waren anbietet, die Preise anzugeben, die einschließlich der Umsatzsteuer und sonstiger Preisbestandteile zu zahlen sind (Gesamtpreise). Die Verpflichtung bezieht sich auf das konkrete Angebot vorliegend damit auf die ausgestellte Leder-Rundecke. Die Kammer stellt lediglich auf die ausgestellte Leder-Rundecke als solche ab und auf die Erwartungshaltung, die der interessierte Verbraucher haben darf, wenn er sich für ihren Kauf interessiert.“

Die Erwartung des Verbrauchers geht regelmä-

ßig dahin, die Leder-Rundecke grundsätzlich in der Ausstattung, in der sie ausgestellt ist, zu den hierzu gemachten (Gesamt-)Preisangaben erwerben zu können.

Insoweit hat das OLG Hamm hinsichtlich der Blickfangwerbung eines Möbeldhändlers mit einem vollständig ausgestatteten Bett entschieden, dass der interessierte Verbraucher erwarten kann, dass auch die ausgestellte Unterkonstruktion (z. B. Lattenrost) und die Matratze Bestandteil des Angebots sind, nicht allerdings reine Applikationen, wie z. B. das auf dem Angebot auch abgebildet gewesene Bettzeug. Für den Verbraucher sei klar, dass es sich hierbei lediglich um „Beiwerk“ handele, das nicht zum Angebotsumfang gehöre.

Um solches „Beiwerk“ handelt es sich bei den mit der ausgestellten Leder-Rundecke ausgestellten Armteilen und -lehnen indessen nicht. Es handelt sich vielmehr um Zubehör, das der Käufer zwar nicht benötigt und deshalb nicht notwendigerweise kaufen muss, das aber speziell für die ausgestellte Produktserie gefertigt worden ist und im Gegensatz zu Bettzeug anderswo von ihm kaum zu erwerben ist.“

Demgegenüber sieht die Kammer des LG in der Preisauszeichnung für den Schwebetürenschränk keinen Verstoß gegen die Preisangabenverordnung und somit kein Wettbewerbsverstoß.

Zwar beinhaltete die Preiswerbung des Schwebetürenschranks auch Zubehör, das nicht im Gesamtpreis enthalten war. Aber der maßgeb-

liche Unterschied zu der Darstellung der Leder-Rundecke bestand nach Ansicht des Gerichts darin, was der Verbraucher auf den ersten Blick wahrnehmen konnte. Dazu das LG Paderborn:

„Der für den Schrank durch Preisaushang als „Preissensation“ angegebene Gesamtpreis umfasst nach der Erwartungshaltung des Verbrauchers den ausgestellten Schrank zunächst nur so, wie er ihn auf den ersten Blick sieht. Erst wenn er den Schrank öffnet, erfährt er durch zusätzliche Preisauszeichnungen an einzelner Ausstattungszubehör, dass dieses in dem angegebenen Gesamtpreis nicht enthalten ist. Bei diesem Zubehör handelt es sich allerdings nicht um Zubehör, bei dem der Verbraucher keine Wahl hätte, ob er es kaufen will oder nicht. Es handelt sich nicht um Zubehör, welches er notwendigerweise benötigt oder welches bei einem Schwebetürenschränk erwartungsgemäß als zugehörig anzusehen ist. Der Verbraucher wird diesbezüglich auch nicht irregeführt, weil der Preisaushang keine Erwartung begründet, dass der Schrank mit eben diesem zusätzlichen Zubehör ausgestattet ist, und er in dem Augenblick, in dem er bei Öffnen des Schrankes erfährt, welches Zubehör der ausgestellte Schrank insgesamt aufweist, gleichzeitig

erfährt, welches nicht notwendige Sonderzubehör zusätzlich zu bezahlen ist.“

(LG Paderborn, Urt. v. 20.09.2016, Az. 6 O 9/16)

BVfK Anmerkung:

Obwohl die Urteilsgründe sich vorliegend auf einen Möbelkauf beziehen, dürften die seitens des Gerichts getroffenen Feststellungen auch auf in Anzeigen beworbene Zusatzausstattung bei Kraftfahrzeugen übertragbar sein. Laut Anmerkung des BVfK-Kooperationsanwalts Guido Bockamp wird daher der oft verwendete Zusatz „Abbildung zeigt aufpreispflichtige Zusatzausstattung“ künftig nicht mehr den rechtlichen Anforderungen an die Angebotskonkretisierungspflicht der Händler genügen.

Vielmehr dürfte sich nach Auffassung Bockamps „die Händler-Pflicht konkretisiert haben, dass der Wert der abgebildeten Sonderausstattung konkret anzugeben ist – sicherlich nicht nur bei Möbeln, sondern auch bei Autos.“

Obwohl die Entscheidungsgründe des Berufungsurteils bislang noch nicht vorliegen, ist Fahrzeughändlern daher zukünftig anzuraten, auf oben stehenden Hinweis zu verzichten und die Sonderausstattung preislich genau zu beziffern.

"BGH - PORTALBETREIBER MUSS BEWERTUNG LÖSCHEN!"

Die Klägerin betreibt eine Klinik für HNO- und Laryngologie. Bei einem Patienten war es andert-halb Tage nach einem Eingriff und nach Verlegung in ein anderes Krankenhaus zu Komplikationen gekommen. Er nutzte das vom Beklagten betriebene Internetportal zur Bewertung von Kliniken, um dort wahrheitswidrig zu behaupten, es habe eine lebensbedrohliche Notfallsituation vorgelegen, mit der das Personal der Klägerin überfordert gewesen sei, was beinahe zu seinem Tod geführt habe.

Nachdem die Klinik den Beklagten zur Entfernung des Beitrags aus dem Portal aufgefordert hatte, nahm der Beklagte ohne Rücksprache mit dem Patienten Änderungen an dem Text durch die Einfügung eines Zusatzes und die Streichung eines Satzteils vor. Er teilte der Klinik diese "Eingriffe" sowie seine Auffassung mit, dass "weitere Eingriffe" nicht angezeigt erschienen.

Bereits die erste Instanz hatte der Unterlassungsklage der Klinik stattgegeben. Die Berufung und nunmehr auch die Revision des Beklagten blieben ohne Erfolg.

Der Beklagte, so der BGH, habe zwar die ursprüngliche Bewertung nicht selbst abgegeben. Er habe jedoch die inhaltliche Verantwortung für die angegriffenen Äußerungen übernommen, als er selbstständig entschied, welche Äußerungen er abändert oder entfernt und welche er beibehält. Daher hafte der Beklagte für die nachweislich unwahren Tatsachenbehauptungen unmittelbar auf Unterlassung.

(BGH – VI ZR 123/16, Urt. v. 04.04.2017).

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Welcher Kfz-Händler ärgert sich nicht über offensichtlich unzutreffende Bewertungen?

Eine Beschwerde beim Portalbetreiber bleibt jedoch in aller Regel ohne Erfolg. Die Meinungsfreiheit wird als hohes Gut besonders geschützt. So sind Meinungen rechtlich nahezu unangreifbar. Gesellen sich zur Meinungsäußerung auch Tatsachenbehauptungen gilt dies als privilegierte Meinungsäußerung, gegen die ebenfalls grundsätzlich nicht vorgegangen werden kann.

Erfolgsaussichten gibt es bei falschen Tatsachenbehauptungen. Ganz ordentlich sind diese sogar, wenn in einer Bewertung der Name eines Mitarbeiters auftaucht. In diesen Fällen wiegt das allgemeine Persönlichkeitsrecht des Mitarbeiters schwer. Günstig wäre die Situation auch, wenn eine Bewertung nachweislich ohne jeden Kontakt zum Händler abgegeben worden ist. Nur wie soll so ein Beweis gelingen?

Insgesamt sind die Erfolgsaussichten, eine Löschung einer Bewertung zu erreichen, also stark durchwachsen, so auf Anfrage BVfK-Vertragsanwalt Guido Bockamp. Prozesse lohnen sich da meist nicht. Es bleibt zu beobachten, ob dieses Urteil des BGH mit seiner Besonderheit, dass der Portalbetreiber selbst Änderungen an der Bewertung vorgenommen hat, daran etwas zu ändern vermag.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

PLZ 8

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
Bahnhofstr. 40 • D-99084 Erfurt
Fon 0361-5403073 • Fax 0361-5403075
info@kanzleihenkel.de • www.kanzleihenkel.de

Schaefer+ Blöcher Rechtsanwälte

Walkmühlstraße 12 • D-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

Dr. Martin Hackenberg, Wiesbaden

- siehe PLZ-Gebiet 6 - S. 49

Wettbewerbsrecht

Dr. Christian Volkmann (Merleker & Mielke)

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 43

Rechtsanwalt Guido Bockamp

- siehe PLZ-Gebiet 3 - S. 45

Arbeitsrecht

Marcus Gülpen (Rechtsanwälte Gülpen & Garay)

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 43

Markenrecht

WIENKE & BECKER - Köln

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

Strafrecht

Rechtsanwalt Ulrich Kahlenborn

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 49

Oldtimerrecht

Rechtsanwalt Dr. Götz Knoop

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 49

Verwaltungsrecht / Europarecht

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

Inkasso

Rechtsanwalt Michael Wübbe

Hohenzollernring 57 • 50672 Köln
Fon 0221 - 95279564 • 0221 - 29030704

rechtsanwalt@wuebbe-rechtsanwalt.de • www.wuebbe-rechtsanwalt.de

EUGH GEGEN DIE PRAXIS MANCHER FINANZBEHÖRDEN

PRÜFUNGSENTSCHEIDUNGEN DÜRFEN NICHT NACHTRÄGLICH REVIDIERT WERDEN!

In der ersten Reihe mussten Vertreter des BVfK 2015 miterleben, wie ein BVfK-Händler sich einer willkürlich anmutenden Entscheidung der Finanzbehörde gegenüber sah, die bei objektiver Betrachtung skandalös ist:

Längst abgeschlossene Prüfungen aus 2004-2006 wurden auf Anweisung der Oberfinanzdirektion wieder aufgerollt, da sich zwischenzeitlich Ansatzpunkte ergeben hatten, im zuvor als perfekt attestierten Buch- und Belegnachweis nach Fehlern zu suchen. Der Bundesfinanzhof (BFH) hatte herausgefunden, dass im Feld 1 des CMR-Papiers unter „Sender“ nicht der Absender der Ware, sondern der Auftraggeber der Spedition zu stehen habe. Aufgrund dieser reinen Formalie forderte man plötzlich über 360.000 € Steuern nach.

Dem hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) nun einen Riegel vorgeschoben. Er hat mit Urteil vom 14.06.2017 entschieden, dass Finanzbehörden an einmal getroffene Prüfungsentscheidungen gebunden sind.

Ein Neufahrzeug war von einer portugiesischen Händlerin an einen angolanischen Abnehmer nach Spanien verkauft worden. Die Verkäuferin behandelte die Lieferung als steuerfrei, weil der Abnehmer im Vorfeld u. a. eine Bescheinigung der spanischen Behörde über die Eintragung in das Ausländerregister und eine Kopie seines Reisepasses vorgelegt hatte. Zudem reichte er einen Nachweis für die vorübergehende Zulassung in Spanien nach. Die portugiesischen Behörden akzeptierten nach Prüfung der Unterlagen zunächst die Steuerfreiheit, um sie später wieder zu versagen, weil insbesondere wegen der nur temporären Zulassung in Spanien zu besorgen war, dass der Abnehmer den Erwerb in Spanien nicht versteuert habe.

Der EuGH räumt dem Bedürfnis des Lieferanten nach Rechtssicherheit den Vorrang vor dem Beitreibungsinteresse der Finanzbehörde ein. Einzig der Verdacht, dass im Bestimmungsland eine Steuerhinterziehung begangen

worden ist, darf nicht zu einer nachträglichen Versagung der Steuerbefreiung führen. Anders liegt es natürlich, wenn der Lieferant vom Umsatzsteuerbetrug des Abnehmers Kenntnis hatte oder aber hätte haben müssen.

BVfK-Händlern, bei denen die Finanzbehörde durch eine vorangegangene Prüfung berechnete Erwartungen auf Steuerbefreiung geweckt hat, dann aber doch die Nachzahlung der Mehrwertsteuer fordert, sollte diese Entscheidung helfen. Revidierende Entscheidungen der Finanzbehörden, die offenbar von der Motivation getrieben sind, die massiven Steuerausfälle im grenzüberschreitenden Handel zumindest einzudämmen, müssen nicht länger hingenommen werden. Dennoch bleibt zu hoffen, dass die geplante Einführung eines EU-weiten Mehrwertsteuersystems eine nachhaltigere Lösung dieser Problematik bewirkt.

(EuGH, Urt. v. 14.06.2017 – C-26/16)

GRENZÜBERSCHREITENDER HANDEL: EU PLANT ENDGÜLTIGES MEHRWERTSTEUERSYSTEM

VERANKERUNG DES BESTIMMUNGSLANDPRINZIPIES WIRD KONKRETER!

Jedes Jahr entgehen den EU-Mitgliedstaaten laut Berechnung der EU-Kommission mehr als 150 Milliarden Euro bei der Mehrwertsteuer, davon allein 50 Milliarden Euro durch den grenzüberschreitenden Betrug. Der groß angelegte Steuerbetrug wird durch eine Ausnahmeregelung im europäischen Umsatzsteuerrecht nahezu provoziert: Denn bei einer innergemeinschaftlichen Lieferung ist der Verkäufer nicht wie sonst dazu verpflichtet, dem Käufer Umsatzsteuer zu berechnen, diese einzuziehen und an das Finanzamt abzuführen. Findige Ganoven haben diese Schwachstelle im - seinerzeit als Übergangslösung gedachten - Mehrwertsteuersystem längst erkannt. Sie erwerben steuerfrei und somit günstig Ware im EU-Ausland und verkaufen sie unter Aufschlag von Umsatzsteuer im Inland weiter. Die eingenommene Umsatzsteuer wird aber nicht an den Fiskus abgeführt. Sog. Umsatzsteuerkarusselle sind mittlerweile hochprofessionell ausgestaltet und für die Finanzbehörden schwer zu greifen, obwohl die Vorgehensweise der Betrüger hinreichend bekannt ist.

Nachdem die EU-Kommission jahrelang zwar den Handlungsbedarf bei der Mehrwertsteuer erkannte, die Verluste jedoch sehenden Auges in Kauf nahm, scheint nun Bewegung in die Angelegenheit zu kommen. Anfang Oktober

hat die Kommission ihre Vorschläge für eine umfassende Reform des Mehrwertsteuersystems in Europa vorgestellt. Kerngedanke ist hierbei, den Handel mit Waren über EU-Binnengrenzen hinweg grundsätzlich genauso zu besteuern wie den Handel innerhalb eines Mitgliedsstaates. Diese Gleichstellung soll durch eine Verankerung des Bestimmungslandprinzips erreicht werden.

So sollen innergemeinschaftliche Lieferungen künftig nach den Regelungen des Bestimmungslands der Ware steuerpflichtig sein. Steuerschuldner dieser Lieferungen wäre allein der Lieferer. Dieser wäre verpflichtet, die Umsatzsteuer unter Anwendung des im jeweiligen Bestimmungsmitgliedstaates geltenden Umsatzsteuersatzes in Rechnung zu stellen. Der Umsatzsteuersatz soll online über ein Webportal ermittelt werden können. Für die Begleichung der Steuerschuld soll eine spezielle Anlaufstelle eingerichtet werden. In diesem Zusammenhang will die Kommission auch eine Zertifizierung der Zuverlässigkeit der Unternehmer vornehmen. Zertifizierte Unternehmen sollen von bestimmten Vereinfachungsregelungen profitieren.

Die Kommission verspricht sich von der Reform eine Reduzierung des grenzüberschreitenden Betrugs um 80 Prozent. Zudem sollen Unternehmer von unnötiger Bürokratie befreit

werden, u. a. durch Erleichterungen beim Erstellen von Rechnungen.

Bevor die Vorschläge der Kommission umgesetzt werden können, muss der Rat nach Anhörung des Parlaments zustimmen. Es ist jedoch unsicher, ob sich alle Mitgliedsstaaten damit abfinden können. Denn die vorgesehene Regelung erfordert Vertrauen in die anderen Mitgliedsstaaten. Nicht zuletzt auch bei der geplanten Zertifizierung: Länder wie Deutschland, welche die Zertifizierung womöglich strenger handhaben werden, werden gleichwohl die Zertifizierung nachgiebigerer Länder akzeptieren müssen.

Der BVfK hatte schon vor Jahren im Steuerskandal auf die Missstände im europäischen Mehrwertsteuersystem hingewiesen und seinerzeit bereits über die Verankerung des Bestimmungslandprinzips diskutiert. Die aktuelle Entwicklung ist für den BVfK längst überfällig. Zumal nicht nur der Staatskasse erhebliche Einnahmen fehlen. Auch der redliche Unternehmer leidet unter der Praxis der Umsatzsteuerkarusselle. Die Waren werden hierbei oftmals künstlich verbilligt, so dass zwangsläufig auch der ursprüngliche Marktpreis sinkt. Diese Wettbewerbsverzerrung bedeutet für die steuerehrlichen Unternehmer empfindliche Umsatzeinbußen.

Schlau einkaufen. Gezielt vermarkten.

Auktionen
für den
Kfz-Handel

JETZT NEU:
**Autobid.de
Notifications**
Alle wichtigen
Neuigkeiten auf
einen Blick!



Klarer Blick auf Ihren Geschäftsvorteil

Hochwertige Gebrauchte aus sicheren Quellen gibt's bei Autobid.de.
Wir bringen täglich bis zu 1.500 Fahrzeuge von Top-Einlieferern unter
den Hammer – exklusiv für den Kfz-Handel.

Jetzt schlau sein, kostenlos registrieren und die besten Angebote sichern.

Sie haben Fragen? +49 (0)611 44796-55 oder www.autobid.de



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG





ZIELOPTIMIERTE LÖSUNGEN

VEREINFACHTE FINANZIERUNGS- ABWICKLUNG:

Mit Victor – dem online Kredit-Management-Tool der Bank11!

50% weniger Eingabefelder: Victor macht Finanzierungsprozesse deutlich schneller und komfortabler. Das schlanke Kredit-Management-Tool der Bank11 lässt sich intuitiv bedienen und bietet maximale Transparenz: Alle Vorgänge sind jederzeit übersichtlich und klar einsehbar. Die Abläufe und die Abwicklung werden deutlich effizienter. Victor ist responsiv, d. h. es ist optimiert für jedes Gerät – vom Smartphone bis zum PC. www.bank11.de