

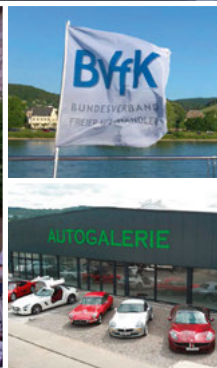
motion

DAS MAGAZIN

FREIER KFZ-HÄNDLER

26. AUSGABE, JAHRGANG 2018
Schutzgebühr: 3,- Euro

Bvfk
BUNDESVERBAND
FREIER KFZ-HÄNDLER



**DIESELKRISE ERSCHÜTTERT
WIE KEINE ANDERE**

**BVFK-DIGITAL – BAUSTEIN FÜR
BAUSTEIN ZUR IT-OPTIMIERUNG**

**BELFANTI: GLASPALÄSTE HABEN
KEINE ZUKUNFT**

**DSGVO – EVOLUTION STATT
REVOLUTION**

Zwei starke Partner für Ihren Erfolg



Reduzieren Sie die Gewährleistungsansprüche Ihrer Gebrauchtwagenkäufer auf den Betrag der Versicherungsprämie

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

Gebrauchtwagengarantie

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

Neuwagen-Anschlussgarantie

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

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





Sehr geehrte *motion*-Leser,

die Dieselkrise erschüttert wie keine andere der letzten Jahrzehnte Deutschlands Automobilwirtschaft. Dies betrifft die gesamte Wertschöpfungskette und hat inzwischen auch die Benziner erreicht. Je schwächer und unflexibler die betroffenen Unternehmen, umso existenzgefährdender entwickelt sich die Situation, bei der bisweilen kein Ende in Sicht zu sein scheint.

Doch auch ohne dieses scheinbar nur Deutschland-spezifische Problem befindet sich die globale Kfz-Wirtschaft inmitten des größten Wandels ihrer Zeit. Die Mobilitäts-Machtblöcke befinden sich weltweit in einer höchst dynamischen Bewegung. Diese wird durch Globalisierung, Digitalisierung und eine bisher nie dagewesene, weltweit nach Investitionsmöglichkeiten suchende Kapitalmenge ständig neu angefeuert.

Wer in diese Betrachtung noch die Faktoren Fachkräftemangel und zunehmende rechtliche Risiken im internationalen Warenhandel einbezieht, fragt sich, ob der Autohandel bei dieser Entwicklung nicht auf der Strecke bleiben wird.

Wer überleben will, braucht nicht nur Kompetenz und Kraft, sondern auch Mut und Macht, sowie klare Prinzipien, zu denen bestimmt nicht das Dulden, wenn nicht gar das Unterstützen unseriöser Geschäftspraktiken zählt. Er benötigt Unterstützung durch Partner, welche die Veränderungen mit Weitsicht wahrnehmen und mit Umsicht darauf reagieren – unter anderem durch die Entwicklung von Konzepten.

„Alles klar!“, werden Sie sagen und fragen, ob sich der BVfK all das zutraut?

„Das schafft niemand allein!“, lautet die von hohem Respekt vor dieser Herkulesaufgabe geprägte Antwort. Und selbst ein die Kräfte bündelnder Verband tut gut daran, sich Verbündete und mit ihnen nach Schnittmengen zu suchen.

Wenn Sie, verehrte *motion*-Leser, also in dieser aktuellen *motion* wieder einmal den Beweis dafür finden, dass unser eigentlich immer noch junger Automobilverband in der Lage ist, alle wichtigen und Zukunft entscheidenden Themen aufzugreifen und erfolgreich an Lösungen zu arbeiten, dann ist dies nur in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit vielen anderen Organisationen, Unternehmen und vielen Freunden und Förderern möglich.

Es gilt daher, allen zu danken, mit denen wir im Laufe der Jahre eine freundschaftliche und konstruktive, eine vertrauensvolle und verlässliche und insbesondere für unsere Mitglieder und das Branchensegment Kfz-Handel gewinnbringende Partnerschaft* begründen durften. Wir sind stolz darauf, dass wir dies auch in der Zusammenarbeit mit konkurrierenden oder den Interessen des Autohandels nicht primär verpflichteten Organisationen erreicht haben und auch im 19. Jahr des Bestehens des BVfK stolz behaupten können, dass es uns wieder einmal erfolgreich gelungen ist, bedeutende Fortschritte bei der Erledigung einer großartigen Aufgabe erreicht zu haben:

„Alles Gute für den Autohandel!“

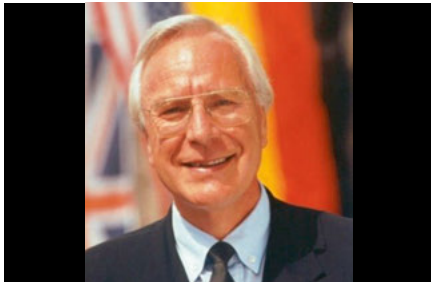
Beim Lesen viel Spaß und gute Erkenntnisse wünscht Ihr

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

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

ADAC, AHB, Allcardealers, An dex-Rent, Autobid, Bank11, DAT, EAI VT, deineautobörse.de/GGG-Garantie, DEUVET, Deutscher Anwaltverein, Deutscher Autorechtstag, Gothaer Allgemeine Versicherung, GSG-Garantie-Service, GTÜ, GW-Liste, Hartmann Tresore, HaCoBau, Hüs ges Gruppe, Mister ATZ, mobile.de, PB Cartrading, Quambusch-Consulting, Röschke Auto Trading, Santander Consumer Bank, sicherbezahlen.de, TÜV-Rheinland, VDAT, webauto, ROMOTO (webmobil24.com), Wettbewerbszentrale, ZDK.

Titelseite: Autohändler-Events von BVfK (oben und unten) sowie EAI VT (Mitte). Freie Händler tagen, diskutieren, netzwerken und rücken näher zusammen.



Helmut Becker gestorben

Seite 8



Diskussionen um Preisbewertungen auch auf juristischer Ebene.

Seite 24



BVfK-Information DIESEL. Fakten statt Panikmache.

Seite 11

06 BRANCHEN-NEWS

08 AKTUELLES

10 ABGASSKANDAL

- 10 BGH-Richter a.D. Wolfgang Ball fährt weiter Diesel
- 10 Karpinski: „Diskriminierung von Dieselfahrern und Kfz-Unternehmen“
- 10 Dieselgarantie – Lösung auch für den freien Handel?
- 11 Sachliche Aufklärung statt Panikmache: Die BVfK-Information „DIESEL“
- 12 BVfK zum Diesel-Konzept der Bundesregierung vom 02. Oktober 2018

13 OLDTIMER

- 13 AvD-Oldtimer Grand Prix: Herausragendes historisches Motorsport-Festival
- 14 30. TECHNO-CLASSICA – ESSEN wurde wieder für fünf Tage zur Hauptstadt des Klassiker-Universums
- 45 Neu: Spezial-Oldtimer Kaufverträge von BVfK und DEUVET

16 BVfK-KONGRESS 2018

18 BVfK-DIGITAL

20 HYUNDAI SPEZIAL

- 20 Die Hyundai-Situation aus BVfK-Sicht: Aufgaben und Lösungsmöglichkeiten

24 EUROPA-THEMEN

- 24 Es war mal wieder EAIVT-Time!
- 26 EAIVT kritisiert fehlende COC-Dokumente: EU macht Herstellern Druck!
- 26 Marco Belfanti: Die Zukunft des Auto-Vertriebs wird sich auf 4 Schienen verteilen.

28 PREISBEWERTUNGEN

30 BVfK-PARTNER

32 FRAGWÜRDIGES

33 UMFRAGE

- 33 BVfK-Jahresumfrage des Freien Kfz-Handels 2018 – Besseres Geschäftsklima, zurückhaltende Erwartungen

34 BVfK-MITGLIEDER

35 BVfK-VERBANDSLEBEN

36 BVfK-GREMIEN

40 BVfK-HÄNDLERPORTRAIT

44 AUTORECHT-AKTUELL

- 44 Die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) im Überblick – „Evolution statt Revolution“
- 45 Neu: Spezial-Oldtimer Kaufverträge von BVfK und DEUVET

46 DEUTSCHER AUTORECHTSTAG

50 KURZMELDUNGEN

51 VERKEHRSGERICHTSTAG

- 51 Verkehrsgerichtstag 2018

52 URTEILE

- 52 VW Abgasskandal – Kaufverträge wegen ungültiger Übereinstimmungsbescheinigung nichtig
- 52 VW-Abgasskandal: BVfK-Händler siegt vor Gericht! LG Heilbronn
- 52 VW Abgasskandal – Erste OLG Entscheidung zugunsten des Käufers
- 53 Keine Eintrittspflicht des Händlers bei Verstopfung des Dieselpartikelfilters
- 53 OLG Köln zur Reichweite der Beweislastumkehr des § 477 BGB – Korrosion am Auspuff ist typischer Verschleiß
- 54 Händler obsiegt vor Gericht trotz Defektes innerhalb der 6 Monats-Frist – LG Berlin – Kfz-Händler widerlegt die Beweislastumkehr des § 477 BGB (476 a.F. BGB)
- 55 Ausschluss der Sachmängelhaftung nach Mitteilung eines Mangels möglich – LG Berlin bejaht Wirksamkeit einer Haftungsvereinbarung

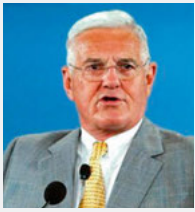
58 WETTBEWERBSRECHT

62 STEUERRECHT

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: Marie-Luise Arnhold, Sven Allinger, Wilfried Vasen · Autoren: Ansgar Klein, Dr. Kurt Reinking, Moritz Groß, Stefan Obert, Matthias Giebler, Marco Belfanti · Titelbild: Ansgar Klein · Auflage: 7.000, der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag DTP/Satz: Eins 64 GbR, www.eins64.de · Druck: Messner Medien GmbH, Von-Wrangell-Straße 6, 53359 Rheinbach



Bob Lutz erwartet mittelfristig Tesla-Pleite

Der ehemalige General-Motors-Chef Bob Lutz sagt das Ende von Tesla voraus. Der heute 85-jährige äußerte sich im Januar 2018 auf einem Autoforum. Firmenchef Elon Musk habe es „nicht verstanden, dass die Umsätze höher sein müssen, als die Kosten“, so Lutz. Für die Zukunft von Tesla sehe er deshalb schwarz, berichtete die AUTOMOBILWOCHE. Bob Lutz ist ein Urgestein der Automobilindustrie. Jahrzehntlang war er für mehrere Konzerne, darunter auch BMW, in führenden Positionen tätig. Sein Wort hat Gewicht – und wiegt für Tesla schwer.

Foto: GM



Bernhard Mattes folgt Matthias Wissmann als VDA-Präsident

Der Vorstand des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) hat Bernhard Mattes am 30. Januar 2018 in Berlin zum neuen VDA-Präsidenten gewählt. Er wurde damit Nachfolger von Matthias Wissmann, der von Juni 2007 bis Februar 2018 VDA-Präsident war und den VDA mit Ende seines Vertrages verlassen hat. Der BVfK wünscht dem neuen VDA-Präsidenten eine glückliche Hand bei der großen Aufgabe, die Automobilwirtschaft in eine neue Zukunft zu führen.

Foto: <https://www.vda.de/de/presse/Pressemeldungen/20180130-bernhard-mattes-folgt-matthias-wissmann-als-vda-pr-siden.html>



Heycar holt Page von AutoScout24

Die aufstrebende Gebrauchtwagenplattform Heycar hat Stefan Page zum 1. September 2018 von Konkurrent AutoScout24 abgeworben. Page war knapp 10 Jahre beim Münchner Konkurrenten beschäftigt, zuletzt als Head of Strategic Accounts. Bei Heycar soll Page als Director Sales den weiteren Ausbau der Händlerkunden forcieren.

„Für mich ist der Wechsel zu Heycar ein Wechsel in die Zukunft. Wir werden die Plattform entlang unserer Ansprüche an Qualität und Wertigkeit ausbauen und den Händlern auch weiterhin einen partnerschaftlichen und fairen Wettbewerb bieten“, sagte Page gegenüber der AUTOMOBILWOCHE.



Marius Kaufhold als Social-Media- und Google-Experte auf der Automechanika

Auch in diesem Jahr empfing das Kaufhold-Team treue und neue Kunden. Thema: Fit für die digitale Weltmacht. Mister-A.T.Z.-Junior Marius Kaufhold (Bild links) präsentierte in Frankfurt in seiner Eigenschaft als Social-Media- und Google-Experte täglich einen 2,5-stündigen Workshop, um zu zeigen, wie man erfolgreich Neukunden oder neue Mitarbeiter über alle Möglichkeiten des Internets in die Werkstatt bringt. Die Teilnehmer erhielten von der Akademie des Handwerks die Auszeichnung „Digitaler Werkstatt Manager“. Zu den vielen erfolgreichen Initiativen des Branchenverlages, der auch das Printmagazin „Freie Werkstatt“ herausgibt, zählt unter anderem die jährlich im Januar beim großen Werkstatt- und Branchenforum an Werkstätten mit besonders zufriedenen Kunden verliehene Auszeichnung „WERKSTATT DES VERTRAUENS“. www.misteratz.gmbh

Who is Who

Ball, Wolfgang Vorstand Deutscher Auto- rechtstag, Vorsitzender Richter am BGH a.D.	10, 17, 46, 47, 48	Hülsdonk, Wilhelm ZDK-Vizepräsident	16	Page, Stefan Director Sales, Heycar	5	Staudinger, Prof. Dr. Ansgar Leiter Deutscher Autorechtstag, Universität Bielefeld	10,17,46,47,48
Becker, Helmut ECDA-Mitbegründer	8	Jaensch, Prof. Dr. Michael HTW Berlin	46, 48	Pendlebury, Andrew LeasePlan Global Procurement	24	Strehlau, Kai Autohaus St. Augustin, BVfK-Verwaltungsrat	36
Belfanti, Marco EAIVT-Präsident	24, 26	Juntermanns, Marc Autohaus Juntermanns G.b.R., BVfK-Verwaltungsrat	36	Quarch, Dr. Matthias Vors. Richter des LG Aachen	46	Thole, Everard Carlink International B.V.	24
Dilchert, Ulrich ZDK Geschäftsführer	47, 48	Kaiser, Patrick ZDK Rechtsanwalt	46	Reinicke, Christian Rechtsanwalt und Notar, Generalsyndikus des ADAC	48, 49	Thoma, Frank EUROCAR Thoma GmbH & Co. KG, BVfK-Verwaltungsrat	36
Eggert, Dr. Christoph Vors. Richter am OLG Düsseldorf a.D.	10, 47, 48	Kaufhold, Marius Online Media, Mister A.T.Z. GmbH	5	Reinking, Dr. Kurt Vorstand Deutscher Auto- rechtstag, Rechtsanwalt	17, 46, 47	Van Meir, Dirk EAIVT-Vizepräsident	24
Gause, Dr. Bernhard Geschäftsführung des GDV	48	Knoop, Dr. Götz Oldtimer Spezialanwalt	17, 59	Sanne, Harry EAIVT-Generalsekretär	24	Weiler, Prof. Dr. Frank Universität Bielefeld	46
Groß, Moritz BVfK-Jurist	8	Kukuk, Laura Oldtimer-Sachverständigen- büro Klaus Kukuk	59	Schrader, Prof. Dr. Paul Universität Bielefeld	48, 49	Wittlich, Thomas Gebrauchtwagenhaus Wittlich OHG, BVfK-Verwaltungsrat	28, 36
Gülpen, Marcus Rechtsanwalt	46	Lutz, Bob Ehemaliger General-Motors-Chef	5	Schreier, Wolfgang BVfK-Oldtimerbeauftragte, BVfK-Verwaltungsrat	36	Zahn, Herbert Rechtsanwalt	46
Hackl, Fritz EAIVT-Präsidiumsmitglied	16, 24	Mattes, Bernhard VDA-Präsident	5	Schulte, Philipp HJS Emission Technology	46	Zweigler, Volker Geschäftsführer Ico-International GmbH	6
Heimgärtner, Klaus ADAC Rechtsanwalt	10, 47	Offenloch, Thomas Richter beim VI. Zivilsenat des BGH	46, 48	Schulte, Rainer RS Automobile, BVfK- Verwaltungsrat	36		

Ausstellerrekord und mehr Besucher auf der 25. Automechanika Frankfurt

Die Automechanika 2018 endete mit einer Rekordbeteiligung bei Ausstellern und mehr Besuchern, als 2016. Insgesamt kamen die rund 136.000 Fachbesucher aus erstmals 181 Ländern. Mega-Trends der Veranstaltung waren Digitalisierung, saubere Fahrzeuge und Classic Cars.

Wer den Puls der globalen Autowelt spüren möchte, muss einmal im Jahr nach Frankfurt kommen. Hier finden sich im jährlichen Wechsel mal zur IAA und in diesem Jahr wieder zur Automechanika Tausende (4843) Anbieter aus aller Herren Länder zusammen, um erwartungsvoll ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren, um Käufer zu finden und das Interesse der Öffentlichkeit zu wecken. Hier, wie auch bei den 136.000 Besuchern, spielen Unterschiede von Sprache, Rasse und Religion keine Rolle, denn es zählen nur Leistung und Kom-

petenz rund um das alle einigende „Auto-Business“.

Die Frankfurter Messen sind wie gewohnt Trendsetter und liefern Indikatoren für Zukunftsprognosen.

„Welche Rolle wird das Internet im Kfz-Handel spielen?“, fragte man sich zu Anfang dieses Jahrhunderts, als sich eine ganze Messehalle mit Anbietern von Internet-Plattformen füllte.

Wenn auch Digitales in einem ungeahnten Umfang Einzug ins Auto und das Autobusiness gehalten hat, muss man seit Jahren nach den Messeständen der Autobörsen suchen. In diesem Jahr traf man schließlich wieder einmal auf Volker Zweigler und sein Team von Webmobil24 in der ehrwürdigen Halle 2 mit der Präsentation seiner neuen Plattform Romoto. Pünktlich zur Messe bestätigte sich ein Gerücht: Daimler steigt mit

20% bei Heycar ein, womit sich die Befürchtung vergrößert, dass der Freie Handel außen vor bleibt.

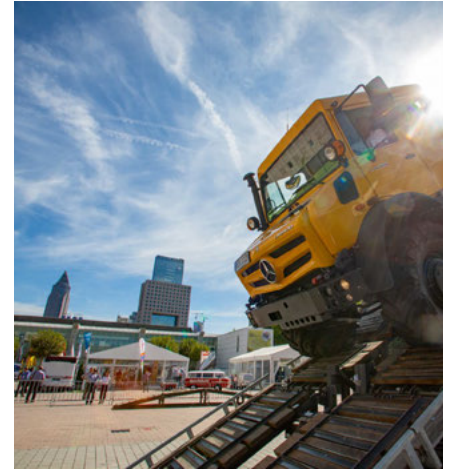


Foto: Messe Frankfurt GmbH / Jochen Günther

Romoto, die neue kostenlose Autobörse, präsentierte sich auf der Automechanika

Volker Zweigler, seit 18 Jahren mit Autobusiness-IT am Markt, präsentiert dem Handel



nun eine kostenlose Alternative zu den bestehenden Fahrzeugbörsen.

Damit die Angebote nicht zu „Digital-Leichen“ werden, plant man in den nächsten Monaten umfassende Werbemaßnahmen, um Romoto auch dem Endverbraucher näher zu bringen. Die Marketingoffensive, zu der auch TV-Spots, Online- und Printmedien zählen, hat den Endverbraucher im Visier. Zweigler samt Team erklärten den Besuchern des Romoto-Stands auf der Automechanika, wie die komfortable Eingabe der Fahrzeuge

über die von WebMobil24 zur Verfügung gestellten etwa 90 Importschnittstellen erfolgt und dass auch die umfangreiche Fahrzeugverwaltung „OfficeCat“ für den Händler kostenfrei bereit steht.

Die Anmeldung für den gewerblichen Nutzer bei Romoto erfolgt ausschließlich über WebMobil24.

www.romoto.de

Holpriger Start: www.deineautobörse.de

„...Ein Berliner Gebrauchtwagenhändler hat die neue Autobörse auto4you vorerst gekippt: Eine einstweilige Verfügung zwingt die Portalbetreiber, die Inhalte der Webseite offline zu schalten...“ berichtete die Automobilwoche kurz nach dem Start des Digital-Plattform-Neulings aus Laatzen bei Hannover. „Zwischenzeitlich haben wir die Lage bereits wieder im Griff“, berichtete Chef Lechnitz. Aus auto4you wurde kurzerhand www.deineautobörse.de. Den Optimis-

mus, eine ernsthafte Alternative zu mobile.de und autoscout24.de werden zu können, vermittelte das Team der neuen Börse auch am 5. Mai auf dem BVfK-Schiff. Das Motto: „Einfach nur Dein Auto!“ soll den Händler und seine Fahrzeugangebote in den Mittelpunkt stellen. Daher gilt bei deineautobörse.de: Keine Werbung, keine Pop-ups, keine „Top-Angebote“, keine Finanzierungsangebote, keine Versicherungsangebote, keine fragwürdigen Bewertungen.



EXPERTENTIPP!

Sie wollen weiter wachsen und höhere Erträge erzielen?

Sven Quambusch
Selbstständiger Consultant

**Heideweg 21a
42781 Haan
0173 5277787
s-h-q@web.de**



Sie haben Fragen rund um die Fahrzeugvermarktung?

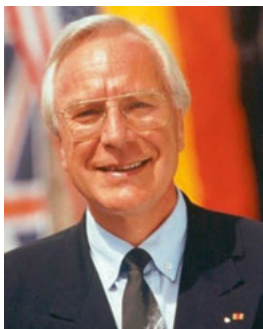
Greifen Sie auf mein Netzwerk und mich zurück - mit über 30 Jahren Erfahrung im Automobilhandel haben wir die richtigen Lösungen im Automobibereich für Sie.

Sven Quambusch empfiehlt heute für die Fahrzeugvermarktung im B2B Bereich

GW Liste
By CarsOnTheWeb

Sie haben Fragen und möchten in Ihrer strategischen Arbeit unterstützt werden?

DANN KONTAKTIEREN SIE MICH JETZT!!!



Helmut Becker mit Bundesverdienstkreuz

Helmut Becker gestorben

bei dem hochrangige Politiker wie Johannes Rau, Klaus Kinkel, die Gattin des damaligen Bundespräsidenten Roman Herzog als Gastredner eingeladen waren – und auch kamen!

Michael Schumacher suchte Beckers Nähe, als Auto Becker erfolgreich mit dem bekannten Rennfahrer Bernd Hahne an der Rennserie „Ferrari Challenge“ teilnahm. Schumacher war damals nicht der einzige, der zwecks Audienz im Nobelhotel in Monte Carlo Schlange stand, wo das Autohaus Becker regelmäßig eine ganze Etage bezog. Helmut Becker war es auch, dem die große Ehre zuteilwurde, die beiden damaligen Kanzlerkandidaten Angela Merkel und Gerhard Schröder vor der anstehenden Bundestagswahl im öffentlich rechtlichen Fernsehen zur Hauptsendezeit zu interviewen. Becker war ein Automensch mit Weitblick und Visionen, der Themen ins Leben rief, die der Allgemeinheit dienen sollten. So wurde die Idee für eine „Automobilwelt“ von ihm geboren und in weiten Teilen auch konzeptioniert. So sollte eine permanente Automobilausstellung entstehen, in der nicht nur alle Marken mit Service vertreten waren, sondern von ADAC über TÜV und DEKRA bis hin zur Zulassungsstelle „rund um die Uhr“, Gutachterservice und einer großen Gebrauchtwagenausstellung alles rund um das Thema Auto geboten werden sollte. Das „I-Tüpfelchen sollte ein 6-Sterne Hotel im Zentrum des Areals werden, wo es public viewing zu Formel 1-Übertragungen, Boxkämpfen und vieles mehr geben sollte. Das Layout für das gesamte Areal Höher Weg in Düsseldorf war erstellt, und die Finanzierung war „in trockenen Tüchern“, als das Autohaus Gottfried Schultz auf den Plan trat und das von Becker entwickelte Projekt schließlich realisierte. Allerdings mit dem Unterschied, dass der Höher Weg heute eine wohl eher langweilige Aneinanderreihung von Autohäusern ist, wo nichts von dem zu spüren ist, was die von Helmut Becker geplante Automobilwelt ausmachen sollte.



Helmut Becker – Kämpfer für freie Fahrt auf Deutschlands Autobahnen



Helmut Becker – ECDA-Mitgründer

Das war die Zeit, als Helmut Beckers Autowelt noch funktionierte. Er hat sie nur teilweise selbst erschaffen, denn es war sein Vater, der nach dem zweiten Weltkrieg als Fahrlehrer unterwegs war und wusste, unter welchen Trümmern sich noch wertvolle Autoersatzteile befanden. Damit legte er den Grundstein für ein sagenhaftes Imperium, dass er erst im hohen Alter von 80 Jahren ganz an seinen Sohn Helmut übergeben hat.

Dessen Plan, den Platz des Vaters durch teure Geschäftsführer zu ersetzen, ging nicht auf, wohl auch, da diese so manche von Helmut's Ideen zu verwirklichen hatten, die kaufmännisch oft weniger sinnvoll waren. Helmut Becker fand erst im Jahr 2005 den Weg zum BVfK. Da war sein Imperium bereits zerbrochen, sein Optimismus, den er ebenso verbreitete, wie er gerne Komplimente verteilte, war jedoch ungebrochen.

Mit dem Tod von Helmut Becker endet eine einmalige Ära deutscher Automobilgeschichte. Er hat Visionen entwickelt, Menschen geholfen, Freude bereitet und sich unter dem Motto „automobile Faszination“ ein Kapitel in der europäischen Automobilgeschichte gesichert.

Auto-Stender aus Dietfurt lässt neue Reifenlagerhalle inkl. Reifenregale von Hacobau GmbH bauen

4-Ebenen-Reifenregale sorgt dafür, dass auf 140m² Grundfläche eine Lagerkapazität von 520 Radsätzen geschaffen wird.

Zur Winterzeit nutzen viele Kfz-Betriebe die Chance, die Kapazität im Reifenlager für die anstehende Rädersaison aufzustocken. Dies bemerkte auch Inhaber Armin Stender vom Bosch Car Service Auto-Stender in Dietfurt und kontaktierte die Firma Hacobau GmbH aus Hameln. Mit mehr als 500 Referenzob-

jekten bundesweit in der Kfz-Branche gehört das mittelständische Stahlbauunternehmen aus dem Weserbergland zu den Experten, wenn es darum geht beispielsweise Reifenlagerhalle, Werkstatthalle oder Verkaufspavillon zu bauen. Hierbei setzt die Hacobau GmbH maßgeblich auf Hallensysteme nach

dem Baukastenprinzip. Diese Vorgehensweise gewährleistet, dass die Reifenlagerhallen in der Regel bereits nach 6 Wochen ausgeliefert werden können. Des Weiteren wirkt sich der hohe Grad industrieller Vorfertigung äußerst positiv auf das Preis-Leistungsverhältnis aus.

Weil wir wissen, wie es geht.

Der Marktführer unter den herstellerunabhängigen Kfz-Finanzierern.

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

 **Santander Consumer Bank**



BGH-Richter a.D. Wolfgang Ball fährt weiter Diesel

„Ich bin als Besitzer eines VW Passat mit Schummelsoftware Betroffener des VW Skandals. Offen gestanden interessiert mich relativ wenig, was da hinten heraus kommt und ich schätze nach wie vor die gute Motorleistung und den geringen Kraftstoffverbrauch. Das Thema wird mich möglicherweise erst dann berühren, wenn ich das Auto verkaufen will und wegen der Abgasskandale nicht den erwarteten Preis bekomme.“



Podiumsdiskussion zur Diesel-Affäre beim Auterechtstag 2016 mit Klaus Heimgärtner (ADAC), Moritz Groß (Bvfk), Dr. Christoph Eggert (ehem. Vorst. OLG-Richter), Prof. Dr. Ansgar Staudinger (Uni Bielefeld), Wolfgang Ball (ehem. Vorst. BGH-Richter) v.l.n.r.

Karpinski: „Diskriminierung von Dieselfahrern und Kfz-Unternehmen“

Die in Frankfurt drohenden Fahrverbote seien eine „Diskriminierung von Dieselfahrern, Kfz-Unternehmen und deren Kunden“, meint Jürgen Karpinski, Präsident des Deutschen und Hessischen Kfz-Gewerbes. Ein Fahrverbot hätte „enteignungsgleiche Züge“.

Dieselgarantie – Lösung auch für den freien Handel?

Der Grundgedanke eines Garantieverprechens besteht ja auch darin, seinen Kunden ein Gefühl der Unsicherheit zu nehmen und ihnen die eigene Zuversicht in die Qualität eines Produktes zu vermitteln. So funktioniert auch das Konzept von BMW, wo es heißt: „Wir sind überzeugt von unseren Dieselmotoren“. Das kann man sich als freier Händler grundsätzlich auch zu eigen machen, denn es gibt einen anderen entscheidenden Aspekt, der einen zu einem ähnlichen Versprechen hinreißen könnte: Es ist eher unwahrscheinlich, dass es für jüngere, abgasoptimierte Dieselfahrzeuge jemals ein Fahrverbot geben wird. Wenn überhaupt, dann schon gar nicht flächendeckend und möglicherweise nur für kurze Zeit oder einige Straßenabschnitte. Die Dieselkrise hat die Dieselauto-Preise in den Keller rauschen lassen und führt bei vielen freien Händlern zur Feststellung, dass es nur selten junge

und moderne Dieselfahrzeuge zu solchen günstigen Preisen zu kaufen gab. Die Preise liegen bis zu 30% unter üblichem Niveau. Da dürfte sich eine Diesel-Garantie zum Zwecke der Absatzförderung und Stabilisierung der Preise lohnen. Wie groß eine hierfür zu bildende Rücklage wäre, hängt von dem zu erwartenden Risiko ab, welches natürlich durch die Garantiebedingungen eingegrenzt werden kann. BMW fährt hier auf der ganz sicheren Seite. Bei genauer Betrachtung kann man nämlich davon ausgehen, dass die größte Investition für diese Maßnahme wohl in die Werbung fließen dürfte. Zitate aus dem BMW-Rücknahmeverprechen:

„Sollten während der vertraglichen Leasingzeit Fahrverbote in einer Gemeinde innerhalb eines Radius von 100 km um Ihren Erstwohnsitz oder um Ihre Arbeitsstätte eingeführt werden, die wider Erwarten Ihr Fahrzeug be-

treffen, können Sie als Kunde ... eines geleasten BMW Diesel beruhigt sein. Für Ihren BMW greift in diesem Fall das BMW Diesel-Rücknahmeverprechen. Sie können auf ein vergleichbares Modell der BMW Group umsteigen. Als Alternative zum Leasing bieten wir Ihnen im Rahmen des BMW Diesel-Rücknahmeverprechens die Möglichkeit, eine Anschlussfinanzierung abzuschließen. Das BMW Diesel-Rücknahmeverprechen erhalten Sie beim Abschluss eines Leasingvertrags für alle BMW Neu- und Vorführwagen ... Als Fahrverbot gilt, wenn die Einfahrt einmalig an einem Wochentag (Werktag, Sonn- und Feiertage) in ein Gebiet, zum Beispiel in eine Stadt, untersagt wird ...“

Der Bvfk bietet seinen Mitgliedern im Rahmen des Bvfk-Garantiekonzepts eine entsprechende Diesel-Garantie-Individuallösung an. garantie@bvfk.de

DER SPIEGEL über: „Die erfundenen (Diesel-)Toten“

Jan Fleischhauer berichtet am 15. März 2018 auf spiegel.de:
„... Jedes Jahr 6.000 vorzeitige Tote durch Stickoxid – damit erschreckte das Umweltbundesamt die Deutschen. Was nach Wissenschaft klingt, ist in Wahrheit eine politische Zahl einer durch und durch politisierten Behörde...“
... In der Liste des statistischen Bundesamtes zu Todesursachen fehlen Stickoxid-Tote. Man findet dort nahezu jede Todesart. Es gibt „Hitzeerschöpfung durch Wasserverlust“ oder umgekehrt „Ertrinken und Untergehen in der Badewanne: Zu Hause“. Aber Tod durch Dieselbegasung? Nichts ...

... Wie will man also erkennen, dass Menschen an den Folgen von Stickoxid verendet sind, und nicht, weil sie an einer Erbkrankheit oder Übergewicht litten? Das können selbst die Experten beim Umweltbundesamt beim besten Willen nicht sagen. ...

... Genauso gut könnte man den lebensverkürzenden Effekt beim übermäßigen Genuss von Eiern aus Legebatterien zu beziffern versuchen. Aber 6.000 vorzeitige Tote klingen schön schaurig, deshalb werden sie überall zitiert.

... Es ist so eine Sache mit dem vorzeitigen Ableben. Raucher zum Beispiel nehmen 5.000 Mikrogramm Stickoxid täglich zu sich. Erstaun-

lich, dass sie nicht auf der Stelle umfallen nach allem, was man über die tödliche Wirkung dieser Gase lesen kann. Auch jede Art von Feuer im Haus kann kreuzgefährlich sein. 60.000 vorzeitige Todesfälle gehen angeblich auf das Konto der Holzfeuerung, dagegen ist der Diesel nichts ... An einem Gasherd wiederum werden beim Kochen Spitzenwerte von 4.000 Mikrogramm pro Kubikmeter Luft erreicht. Wo bleibt die Kampagne gegen den Gasherd? ... Es gehört zu den Paradoxien der Gegenwart, dass wir aus Angst vor Umweltgiften von einer Ohnmacht in die andere fallen, dabei aber gleichzeitig immer älter werden...“

Sachliche Aufklärung statt Panikmache: Die BVfK-Information „DIESEL“

- Moderne Dieseltechnologie ist in vielen Bereichen die effizienteste und sauberste Antriebsart.
- Sie ist daher auch unter Umweltaspekten zukunftsfähig.
- Es wird für mehr als 99% der Dieselfahrzeuge und der von ihnen zu befahrenden Straßen in Deutschland voraussichtlich nie zu Fahrverboten kommen.
- Der Kauf eines Diesels war noch nie so preiswert, wie im Jahr 2018.

Zurzeit wird Auto-Deutschland von einem Gespenst beherrscht: Dieselaautos müssen bald raus aus unseren Städten und damit ist das Ende des Selbstzünders gekommen. „Das ist Quatsch! So wird es definitiv nicht kommen!“ – so auch der ADAC nach gründlicher Analyse.

Der BVfK hat die wesentlichen Fakten zusammengestellt:

Fakten 1: Technik und Umwelt

Bereits heute 90% Schadstoffrückgang. Seit der Mensch vor vielen tausend Jahren begann, Wälder zwecks Ackeranbau zu roden, greift er verändernd in die Umwelt ein. Die technische Revolution führt seit ca. 200 Jahren zu enormer Luftverschmutzung. Autos haben daran einen nicht zu leugnenden Anteil. Vor 40 Jahren begann ein Umdenken. Im Jahr 1987 trat daraufhin der erste Bundesumweltminister (Klaus Töpfer, CDU) an und führte gegen den Widerstand der Autoindustrie den Katalysator ein. Seitdem nimmt die durch den Autoverkehr verursachte Luftverschmutzung kontinuierlich ab – in den letzten 20 Jahren um 90% – auch in den 15 Städten, bei welchen öfter erhöhte Grenzwerte festgestellt werden. Da dies nicht ausreicht, werden diese Städte nun nach dem Urteil des Bundesverwaltungsgerichts ihre Luftreinhaltepläne anpassen und nach alternativen Maßnahmen zu Fahrverboten suchen. Kreativität ist gefragt und dazu zählt nicht nur die Umstellung des Busverkehrs auf Elektroantrieb nach Londoner Vorbild, sondern auch eine APP zur verkürzten Parkplatzsuche in den Innenstädten, welche pro Fahrzeug pro Tag 30 Minuten lang Schadstoffausstoß und Energieverbrauch verursacht, ohne der eigentlichen Fortbewegung zu dienen. **Fazit: Die Umwelt, auch die Städte werden immer sauberer.**

Fakten 2: Auswirkungen auf die Nutzung von Diesel-Fahrzeugen:

Wenn überhaupt, dann nur vorübergehende Sperrung auf kurzen Strecken. Wenn-

gleich das Urteil des Bundesverwaltungsgerichts bundesweite Bedeutung hat, besagt es lediglich, dass Fahrverbote ein rechtlich mögliches Mittel sind, um die Stickoxid-Grenzwerte in der Luft einzuhalten. Jedoch muss weder zwingend, noch sofort gesperrt werden, denn es gilt bei allem, die Verhältnismäßigkeit zu wahren. Ein u.U. zeitlich und auf wenige Streckenabschnitte begrenztes Fahrverbot muss das „einzig geeignete Mittel“ zur Einhaltung der Grenzwerte sein. Sollte es wirklich soweit kommen, wäre eine phasenweise Einführung – abhängig vom Alter und Schadstoffausstoß – zu prüfen, ebenso wie Ausnahmen für Anwohner, Schwerbehinderte oder Gewerbetreibende. Voraussichtlich werden die Ausnahmeregelungen so umfangreich sein, dass es dann bereits aus diesem Grund am Ende ggf. nur wenige trifft.

Wenn all dies nicht zur erforderlichen Absenkung der Grenzwerte führen sollte, dürften nach derzeitiger Lage kurzfristig nur in Hamburg zwei Straßenabschnitte mit 0,6 und 1,7 km Länge für ältere Diesel gesperrt werden. Stuttgart erwägt Ähnliches ab Oktober. In anderen Städten ist, wenn überhaupt, erst ab September 2019 mit Fahrverboten zu rechnen – doch nur in wenigen Städten, nur auf wenigen Strecken und nur dann, wenn es nicht gelingt, die Schadstoffbelastung durch andere Maßnahmen zu senken.

Fazit: Kaum jemand dürfte von innerstädtischen Fahrverboten betroffen zu sein – wenn sie überhaupt kommen.

Fakten 3: 60% ganz ohne Probleme oder mit solchen, die lösbar sind.

Kein Problem für Euro-6-Diesel: Von derzeit in Deutschland insgesamt 15 Millionen zugelassenen Diesel-PKW werden voraussichtlich die derzeit knapp 3 Millionen Euro-6-Diesel nicht von einer Aussperrung betroffen sein.

Euro-5-Diesel beherrschbar: Die knapp 6 Millionen Euro 5-Diesel, die noch bis August 2015 neu zugelassen wurden, können umgerüstet werden. Lediglich für Fahrzeuge mit Euro 4 oder schlechterer Klassifizierung dürfte es problematisch werden – wengleich wir heute wissen, dass ihr tatsächlicher Schadstoffausstoß vielfach geringer ist, als bei den vermeintlich saubereren Euro 5. Staatliche Förderprogramme sollen hier für Kostenentlastung sorgen.

Euro 1-4 – Alte Diesel sind eher kritisch: Möglicherweise wirken sich also eventuelle Fahrverbote am Ende nur auf Fahrzeuge der Klassen Euro-4 oder schlechter aus – sofern nicht auch diese umgerüstet werden können. Diese sind inzwischen mindestens 9 Jahre alt (seit September 2009 gilt Euro-5). **Fazit: Keine besondere Gefahr für 60% aller Diesel. Je höher die Schadstoffklasse, umso geringer das Risiko, von innerstädtischen Fahrverboten betroffen zu sein, oder die Notwendigkeit einer Nachrüstung.**

Fakten 4: Wie sauber ist der Diesel?

Diesel teilweise mit bester Öko-Bilanz. Ein Auto ist nur „sauber“, wenn es nicht benutzt wird. In allen anderen Situationen belastet

Reifenlagerhallen Reifencontainer Reifenregale TOP-QUALITÄT DIREKT AB HERSTELLER		
 <p>Über 800 Referenzen für KFZ-Betriebe/Reifenhändler</p>	Hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis	 <p>MADE IN GERMANY</p>
Werkstatthallen Direktannahmen INDIVIDUELLE PLANUNG VORHANDENE TYPENSTATIK		
 <p>Über 300 Referenzen für KFZ-Betriebe</p>	Günstige Systembauweise HaCoBau	
Verkaufspavillons für Gebrauchtwagenplätze INDIVIDUELL MODERN WERTBESTÄNDIG		
 <p>Über 200 Referenzen für alle Automarken</p>	Preiswert dank Modulbauweise	 <p>ENERGIEEFFIZIENT Umwelt ENEV 2017 Umwelt Umwelt</p>
Hacobau GmbH · Tel. 051 51 - 809876 · info@hacobau.de · www.hacobau.de		

es die Umwelt – auch das Elektroauto. Jede Antriebsart hat seine eigene Ökobilanz. Sie kann je nach Art ihres Einsatzes besser oder schlechter sein, als die anderen. Elektrofahrzeuge stechen da in einigen Bereichen überraschenderweise negativ hervor. Diesel sind allerdings eine wesentliche Ursache für die Belastung der Luft mit Stickstoffdioxid. Ihr Ausstoß ist im Realbetrieb um ein Mehrfaches höher, als unter Laborbedingungen. Dass diese Messmethoden überholt sind, zeigt die Tatsache, dass ältere Euro-3- und Euro-4-Diesel laut Umweltbundesamt im Realbetrieb sauberer sind, als neuere Euro-5-Autos. Wie wenig richtig die pauschale Verteufelung des Diesels ist, beweisen ebenfalls die Ermittlungen des ADAC: „Bei großen Autos zeigt der Diesel ... nach 150.000 km ... die mit Abstand beste CO₂-Bilanz. Das Elektroauto schneidet schlechter ab.“ (ADAC-Motorwelt 4/2018)

Das Märchen von 6.000 Toten. Stickstoffdioxid ist einer der wesentlichen drei Luftschadstoffe, die gesundheitsschädigend wirken. Es kann Atemnot, Kopfschmerzen und Herzbeschwerden hervorrufen und die Atemwege schädigen. Die Zahl von angeblich mehreren Tausend Toten pro Jahr durch NO₂ ist wissenschaftlich nicht erwiesen, zumal am Arbeitsplatz wesentlich höhere Konzentrationen erlaubt sind als auf der Straße, ohne dass dies nach Angaben der Deutschen Gesellschaft für Arbeits- und Umweltmedizin Anlass zur Sorge wäre.

Fazit: Die öffentliche Meinung über den Diesel hat wenig mit der Wirklichkeit zu tun. Sie ist das Ergebnis unbegründeter Panikmache.

Fakten 5: Nachrüstung:

Bis 70% Reduzierung bei Euro-5. Ein ADAC-Test kam zum Ergebnis, dass die Nachrüstung von Diesel-Pkw mit speziellen SCR-Katalysatoren bei Euro 5-Fahrzeuge zu einem bis zu 70% geringeren NO₂-Ausstoß führen. Wie vom Referenten des Katalysatorherstellers HJS beim 11. Deutschen Autorechtstag erläutert, sind dies erste Ergebnisse einer gerade begonnenen technischen Entwicklung. Man warte nun auf gesetzliche Vorgaben, um diese zur Serienreife zu bringen. Dann werden Nachrüstkits zu Preisen von etwa 1.500 bis 3.000 Euro inkl. Einbau auf den Markt kommen.

Fazit: Die meisten Diesel sind entweder sauber oder lassen sich nachrüsten.

Fakten 6: Welchen Diesel soll ich kaufen?

Neuwagen und Gebrauchtwagen ab September 2009 empfehlenswert: Fahrzeuge mit einem Alter von derzeit bis zu neun Jahren dürften beim Kauf kein unbeherrschbares Risiko darstellen. Bei allen anderen kommt es auf den Einsatzzweck an. Selbst diejenigen, die heute für einen sehr günstigen Preis einen älteren Diesel erwerben oder einen solchen besitzen, dürften damit ihre Fahrziele noch lange und ohne Ein-

schränkungen erreichen. Was spricht also dagegen, die Entwicklung abzuwarten und ggf. dann, wenn sich das Risiko tatsächlich realisieren sollte, auf eine andere Antriebstechnik umzusteigen? Wer jetzt in Panik auf einen Benziner umsteigt, realisiert nicht nur zu einem ungünstigen Zeitpunkt einen relativ hohen Wertverlust, sondern wird auch noch dauerhaft durch wesentlich höhere Kraftstoffkosten belastet.

Fazit: Noch nie waren Diesel so preiswert, wie heute!

Zusammengefasst:

- Moderne Dieseldieseltechnologie ist in vielen Bereichen die effizienteste und sauberste Antriebsart.
- Sie ist daher auch unter Umweltaspekten zukunftsfähig.
- Es wird für mehr als 99% der Dieselfahrzeuge und der von ihnen zu befahrenden Straßen in Deutschland voraussichtlich nie zu Fahrverboten kommen.
- Der Kauf eines Diesels war noch nie so preiswert, wie seit Anfang des Jahres 2018.

BVfK zum Diesel-Konzept der Bundesregierung vom 02. Oktober 2018

- **Umfassende Lösung mit fraglicher Wirkung.**
- **Rechnung ohne den Wirt?**
- **BVfK fordert staatliche Garantie.**

Der BVfK begrüßt die Initiative der Bundesregierung zur Verbesserung der Luftqualität und Sicherung der individuellen Mobilität. Auf den ersten Blick wirkt das Förderkonzept umfassend und sinnvoll, doch die bisher bekannt gewordenen Fakten werfen eine Vielzahl von Fragen auf.

- Welchen Rechtsanspruch an wen und für welche Förderung haben die infrage kommenden Autobesitzer, wenn sie nicht zur Gruppe der Handwerker und gewerblichen Lieferanten zählen?
- Können auch umrüstungs-fähige, aber noch nicht umgerüstete Gebrauchtwagen aus den Beständen des Kfz-Handels von der staatlichen Förderung profitieren?
- Welche Anlaufstelle ist für die Vergabe zuständig?

- Wer kann die Mittel beantragen? Nur Händler und Werkstätten, oder auch die Autobesitzer direkt?
- Wird auch die Anschaffung von EU-Neuwagen gefördert?

Der BVfK befürchtet, dass die Bundesregierung die Rechnung ohne die Wirte, mithin die Autohersteller, gemacht hat, denn diese sind entweder nicht bereit oder nicht in der Lage, nachzurüsten oder können eine größere Nachfrage nach Diesel-Neuwagen nicht befriedigen.

Außerdem ist zu erwarten, dass die beim Fahrzeugbesitzer reale ankommende Förderung niedriger sein wird.

Der BVfK befürchtet ebenfalls, dass die Förderung nur für solche Neu- und Gebrauchtwagen gewährt wird, die über den Vertragshandel gekauft werden, wenn die Höhe und die Bedingungen für die Gewährung der Prämien in den Händen der Hersteller liegen. Dann bliebe der Freie Handel außen vor, was nicht nur erhebliche Wettbewerbsverzerrungen, sondern auch höhere Effek-

tivpreise zur Folge hätte. Dies auch, da der Markt für junge gebrauchte Euro-6-Diesel mit ca. 265.000 Fahrzeugen, die wahrscheinlich nur zur Hälfte vom Vertragshandel angeboten werden, äußerst knapp ist.

Der BVfK kritisiert auch die punktuelle Umrüst-Forderung als ungerecht, da sich alle Besitzer von Dieselfahrzeugen eine Verbesserung oder Stabilisierung der teilweise dramatisch gesunkenen Werte ihrer Autos und die Bürger in allen Regionen Deutschlands eine bessere Luft wünschen.

Hierzu der BVfK-Vorsitzende Ansgar Klein: „Der BVfK fordert eine staatliche Garantie für die heute in Aussicht gestellten Fördermaßnahmen, da diese größtenteils nicht aus staatlichen Mitteln, sondern durch die Autohersteller finanziert werden. Diese Forderung umfasst auch EU-Neuwagen und sämtliche förderungsfähigen Gebrauchtwagen unabhängig von der Art ihres Anbieters bzw. Verkäufers.“

AvD-Oldtimer Grand Prix: Herausragendes historisches Motorsport-Festival



Mit mehr als zwei Dutzend Rennen und Gleichmäßigkeitsprüfungen hat der AvD-Oldtimer-Grand-Prix vom 10. bis 12. August 2018 knapp 51.000 Zuschauer auf dem Nürburgring in die Historie des Motorsports entführt. Auf und neben der Traditionsstrecke waren 15 hochkarätige Starterfelder zu sehen, in denen es ein Wiedersehen mit legendären Fahrzeugen gab.

Zu den Höhepunkten gehörte das Revival der Cosworth-Ära von 1967 bis 1983 im Rahmen der FIA Masters Historic Formula One Championship. Ein erstklassiges und breitgefächertes Starterfeld bei den zweiseitigen Rennwagen und GT bis 1961 ließ die Langstreckenklassiker der späten 50er auferstehen. Insbesondere das Abendren-

nen am Samstag, bei dem unvergessene Modelle wie Porsche 904, Mercedes-Benz 300 SL, Austin Healey oder Maserati Tipo 63 in die Dämmerung hineinfuhren, bildete bei perfekten Wetterbedingungen einen stimmungsvollen Höhepunkt des Wochenendes. Zahlreiche Neuerungen boten in diesem Jahr noch mehr Racing, noch mehr Service und noch mehr Festivalflair am Nürburgring.

Das noch einmal gewachsene Rennprogramm bescherte den Besuchern beim AvD-Oldtimer-Grand-Prix in diesem Jahr einen vollen Zeitplan, der thematisch keine Wünsche offenließ. „Wir freuen uns, dass wir das Programm so umfangreich und attraktiv wie nie zuvor gestalten konnten“, resümier-

te Ludwig Fürst zu Löwenstein-Wertheim-Freudenberg, Präsident des Automobilclub von Deutschland e.V. nach der Veranstaltung. Auch an prominenten Gästen, die bereitwillig für Autogramme bereitstanden, mangelte es nicht. Auf Einladung von Porsche bewegte LeMans-Legende Sir Derek Bell einen Porsche 911 und Magnus Walker, Star-Designer und Porsche Cult-Sammler war in seinem Element.

Mit zusätzlichen Rennserien, neuen Attraktionen im Fahrerlager und erweitertem Service für Besucher und Teilnehmer setzte der AvD-Oldtimer-Grand-Prix in diesem Jahr viele Innovationen um. Auch im kommenden Jahr wollen die Organisatoren diese Entwicklung fortsetzen.



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

30. TECHNO-CLASSICA

ESSEN wurde wieder für fünf Tage zur Hauptstadt des Klassiker-Universums

Nach wie vor setzt die Techno-Classica unerreichte Bestmarken. Sie machte Essen erneut für fünf Tage wieder zur Hauptstadt des Klassiker-Universums und ist mit über 188.000 Gästen der publikumsstärkste Klassiker-Salon weltweit.



Der Klassiker-Markt, so die allgemeine Erkenntnis, hat sich nach dem Hype der vergangenen Jahre beruhigt und ist wieder berechenbarer geworden – er hat sich auf hohem Niveau konsolidiert. Rund 200 Oldtimer- und Markenclubs präsentierten 2018 sich und ihre Dienstleistungen auf meist faszinierend gestalteten Ständen. Ob Sammler-Fahrzeuge, Modellautos, Kunst, Auto-Literatur, Klassik-Dienstleistungen oder Ersatzteile: In Essen hat jeder Besucher die Gelegenheit sich mit allem zu versorgen, was er für die Ausübung seines Hobbys braucht.

Für das nächste Jahr hat die Weltmesse ein weiteres Highlight in petto: Das weltweit führende Auktionshaus RM Sotheby's hat angekündigt, in Essen eine spektakuläre Versteigerung zu veranstalten.

Der BVfK-Oldtimerbeauftragte Wolfgang Schreier dankte dem Bundesverband für Clubs klassischer Fahrzeuge e.V., DEUVET, für seine Gastfreundschaft. Der DEUVET-Stand in der Galerie war wie gewohnt Anlaufstelle für viele Oldtimerbegeisterte.

Welchen Stellenwert die Automobilhersteller der Techno-Classica Essen beimessen, verdeutlicht auch die Tatsache, dass gleich zwei große Marken die Klassik-Messe als Schauplatz für Deutschland-Premieren nutzten, um neue Modelle als logische Fortschreibung ihrer Historien im Zusammenhang mit ihren klassischen Vorgängern zu präsentieren: Mercedes-Benz zeigte erstmals die neue G-Klasse der deutschen Öffentlichkeit, und Peugeot präsentierte anlässlich des 40. Geburtstags des legendären Peugeot 504 sein aktuelles Pendant, den nagelneuen Peugeot 508.

Für den Handel mit klassischen Automobilen zeigte sich die Essener Messe abermals als Trend-Barometer: „Wir nutzen die Techno-Classica als Indikator für künftige Marktentwicklungen – durch den intensiven Erfahrungsaustausch mit vielen Experten während der Messe dient sie uns als Stimmungsbarometer“, bestätigt Martin Stromberg, Geschäftsführer von Classic Data, des ältesten und marktführenden Unternehmens zur Bewertung klassischer Fahrzeuge in Deutschland. Und renommierte Profihändler wie Eberhard Thiesen aus Hamburg, Axel Schuette aus Oerlinghausen, Hyman

Classics aus St. Louis, Missouri/USA, oder Nico Aaldering, der 1975 die Gallery Aaldering im niederländischen Brummen gründete, berichten unisono von sehr guten Verkaufsergebnissen.



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

Ihre Händler-Neuwagenvermittlungsplattform
jetzt mit Umweltprämie-Rabatten bis zu 47%

UNSERE 10 ARGUMENTE FÜR IHREN ERFOLG:

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



Wir sprechen Auto!

*ab Flattarif
**Premiumtarif

UNSER PREISMODELL:

Jetzt kostenlos anmelden: acd-berich.de



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



BASIS	FLAT	PREMIUM
0,00 €	59,00 39,00 €*	79,00 €*
<ul style="list-style-type: none"> • ACD-Neuwagenportal • Kurzzulassungen • Online-Vermittlungsvertrag • Originalersatzteile namhafter Automobilhersteller • Gulf Sonnenbrillen • Auftragshistorie 	<ul style="list-style-type: none"> • alle Basisfunktionen • Lagerwagen mit Kurzzulassung • Vorführwagen • Unfallersatzfahrzeuge • eigener Webshop • eigener Fahrzeugkonfigurator • Hotline Service • Finanzierungsvermittlung • Gulf Dekorations-/ Werbemittel • Endkundenflyer 	<ul style="list-style-type: none"> • alle Basis- und Flattarif Funktionen • persönlicher Ansprechpartner • Unfallersatzfahrzeuge inkl. Versicherung • Webshop für Smartphone & Tablet optimiert (responsiv) • ACD Neuwagen-App • Händler und Kundenmodus in der Rabattanzeige • individueller Endkundenflyer • Gulf Individual Shopsystem • ACD-Club
	*BVfK-Aktion : jetzt 3 Monate kostenlos testen, danach 39,- EUR statt 59,- EUR.	

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

Unser Vermittlungsportfolio:



Neu bei ACD: Kurzzulassungen, Lager-/Vorführwagen, Unfallersatzfahrzeuge, Originalersatzteile

Großer BVfK-Kongress 2018

Zukunftsaufgaben gemeinsam lösen – Autohersteller und Digital-Konzerne gefährden den Kfz-Handel – EuGH und BGH in der Kritik – BVfK-Ankaufsplattform präsentiert.

Bei bestem Wetter fand Anfang Mai der alle zwei Jahre stattfindende große BVfK-Jahreskongress statt, zu dem sich über 200 Teilnehmer zusammengefunden hatten, um sich mit den wichtigen Fragen und Antworten von Gegenwart und Zukunft des Kfz-Handels zu befassen. BVfK-Chef Ansgar Klein skizzierte dunkle Wolken am Autohändler-Himmel.

Diese würden überwiegend durch Konzerne, die nach Verbandswahrnehmung zunehmend versuchen würden, die gesamte Wertschöpfungskette des Automobilgeschäfts an sich zu reißen, erzeugt. Das gelte für die Kfz-Hersteller, wie auch für die Kfz-Internetbörsen gleichermaßen. Klein veranschaulichte, mit welchen Maßnahmen der BVfK kontinuierlich gegen solche Gefahren vorgehe, wie sie am Beispiel des Hyundai-Garantie und -Markenrechtsskandals, wie auch dem missbräuchlichen Eingriff in die Fahrzeugwerbung durch Händler- und Preisbewertungen deutlich werden.

Um diese Auseinandersetzungen, die meist dem Kampf David gegen Goliath gleichen, bestmöglich zu meistern, freute sich der BVfK-Vorstandsvorsitzende, prominente Vertreter der partnerschaftlich kooperierenden Verbände ZDK (Wilhelm Hülsdonk), EAIVT (Fritz Hackl und Harry Sanne) und DEUVET (Dr. Götz Knoop), wie auch das langjährige Sprachrohr der freien Kfz-Werkstätten Manfred Kaufhold begrüßen zu dürfen. Man stellte übereinstimmend fest, dass miteinander besser sei, als gegeneinander, denn nur mit der Bündelung von Kompetenzen und Kräften sei es möglich, den Anforderungen einer immer schneller galoppierenden



Das BVfK-Schiff 2018 mit über 200 Teilnehmern auf dem Weg zum großen Feuerwerk.

digitalen Entwicklung gerecht zu werden. DEUVET-Vizepräsident und Oldtimer-Spezial-Anwalt Dr. Götz Knoop eröffnete dann auch den traditionellen juristischen Teil des BVfK-Kongresses mit wichtigen Informationen zu den Besonderheiten und Anforderungen des Oldtimer-Geschäftes, besonders hinsichtlich der Gewährleistungs- und Fälschungsrisiken und leitete damit zur Podiumsdiskussion der führenden Autorechts-Koryphäen „Autorechtspapst“ Dr. Kurt Reinking, BGH-Richter a.D. Wolfgang Ball und Prof. Dr. Ansgar Staudinger über, die sich bemühten, den kritischen Fragen der

Kfz-Händler hinsichtlich der immer schärfer werdenden Gewährleistungspflichten Rede und Antwort zu stehen.

So stand die Frage im Raum, ob angesichts der jüngeren Entscheidungen von EuGH und BGH aus gesetzlicher Gewährleistung immer mehr eine staatlich verordnete Gebrauchtwagen-Garantie wird und ob der Handel nun wieder, wie bereits beim diesjährigen Autorechtstag angeklungen war, wieder die „Flucht in die Vermittlung“ antreten werde?

Es folgte letztendlich ein vorläufig noch entspanntes Resümee dahingehend, dass viele Probleme derzeit noch eher auf dem Papier erkannt werden und noch nicht in der Wirklichkeit angekommen sind.

Dennoch hat der BVfK die jüngsten höchstgerichtlichen Entscheidungen zum Anlass genommen, seine Vertragsformulare wieder einmal der aktuellen Entwicklung anzupassen.

BVfK-Ankaufsplattform gestartet:

Dass der BVfK nicht nur Kritik übt, sondern auch mit konstruktiven Maßnahmen wegweisende Projekte entwickelt, wurde schließlich an der Präsentation der verbandseigenen Ankaufsplattform „WhoBuysMyCar“ (WBMC) deutlich.

„Wir wollen beweisen, dass es eine seriöse Alternative zum Marktführer gibt, der es bemerkenswerterweise geschafft hat, inner-



Quo vadis Kfz-Handel? Ansgar Klein (BVfK), Fritz Hackl (EAIVT) und Wilhelm Hülsdonk (ZDK) diskutieren über Zukunftsperspektiven des Kfz-Handels.



Führende Autorechts-Koryphäen: Oldtimer-Spezialanwalt Dr. Götz Knoop, BGH-Richter a.D. Wolfgang Ball, „Autorechtspapst“ Dr. Kurt Reinking, Prof. Dr. Ansgar Staudinger (v.l.n.r.) diskutieren mit BVfK-Vorstand Ansgar Klein (li) und BVfK-Mitgliedern.



halb von vier Jahren die Gebrauchtwagenbeschaffung zu dominieren. Dem ist zwar Respekt zu zollen, wengleich die Kritik an der Art der Markteroberung überwiege“ so der Sprecher der BVfK-IT-Abteilung Marcel Manthey.

Daher hat der BVfK vor einem Jahr eine eigene IT-Abteilung gegründet und mit der pünktlich zum Kongress online geschalteten An-

kaufplattform „who buys my car“ (WBMC) einen ersten Meilenstein gesetzt. BVfK-Mitglieder können sich gegen eine einmalige Gebühr von 20 € registrieren lassen. Weitere Kosten fallen nur im Erfolgsfall an. Darüber hinaus kann jeder seine eigene Fahrzeugbeschaffung über ein entsprechendes iFrame von WBMC auf seiner Website organisieren.

Mit dem großartigen Feuerwerk „Rhein in Flammen“ endete der große BVfK-Jahreskongress 2018. So konnten die Teilnehmer in bester Stimmung, mit vielen neuen Erkenntnissen und frischen Geschäftskontakten an die Schreibtische ihrer Unternehmen zurückkehren.

Helmut Seitz

W E R B E M I T T E L

Ihr zuverlässiger Partner für besondere Werbemittel!

WEIHNACHTSAKTION 2018

Leder - Nylon
Kunstleder - Nylon ab **1,02 €**

- inkl. Ihrer Werbung
- Brandprägung
- wahlweise echtes Leder oder Kunstleder

... und vieles mehr!

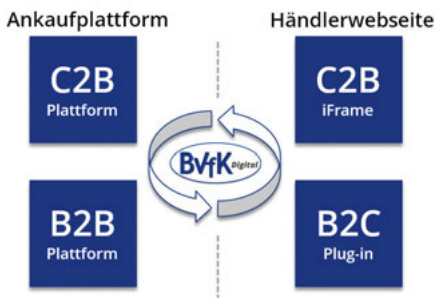
Fordern Sie jetzt kostenlos und unverbindlich unseren Werbemittel-Katalog an.



Beispiel:
300 Stück - 1,29 €

BVfK-DIGITAL – Baustein für Baustein zur IT-Optimierung

Entwickelt in Zusammenarbeit mit BVfK-Händlern: Eines der wichtigsten Unterscheidungsmerkmale der BVfK-IT-Projekte ist die Mitarbeit von BVfK-Mitgliedern im Digital-Kompetenzteam, welches eigens zur Mitgestaltung und Ideenfindung digitaler Projekte des Verbandes eingerichtet wurde. Dies hilft den Entwicklern stets zeitnah auf Marktveränderungen zu reagieren, einer der dauerhaft entscheidenden Vorteile verbandseigener IT-Lösungen mithin Werkzeuge mit Funktionen, die der Händler sinnvoll und effizient einsetzen kann.



Das modulare System: Das digitale BVfK-Haus besteht aus vielen einzelnen Modulen, die sich nicht nur ergänzen, sondern auch noch miteinander kommunizieren – in Echtzeit. Auf dieser Basis lassen sich Optimierungen und Erweiterungen schnell und flexibel realisieren. Es stehen bereits in vier Bereichen Lösungen zur Verfügung, die den Weg in die Digitalisierung der eigenen Prozesse ebnen.

Lösungen mit Fokus auf Beschaffung und Vermarktung:

1. WhoBuysMyCar – die PKW-Ankaufplattform: Die BVfK-Lösung für den seriösen und zeitgemäßen Fahrzeugankauf von Privat. Dabei stellt unsere Vision auch gleichzeitig die wichtigen und wesentlichen Merkmale dar, wie sich die BVfK-Ankaufplattform von anderen Mitbewerbern unterscheidet:

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

> **Private verkaufen ihr Fahrzeug an Händler, denen sie vertrauen können.** Alle angeschlossenen Händler sind Mitglied im Bun-

desverband freier Kfz-Händler und unterwerfen sich einem strengen Regelwerk. Bei einem BVfK-Händler hat man einen seriösen Vertragspartner mit einem starken Verband im Rücken.

> **Der Anspruch:** Den Ankaufspreis auf Grundlage eigener Angaben zum Zustand des Fahrzeugs zu ermitteln und dann, wenn gewünscht, einen professionellen Ankauf aus dem Mitgliederkreis des BVfK zu vermitteln, der dann nicht versuchen wird, den Preis mit fadenscheinigen Argumenten zu drücken, sondern nur auf Grundlage konkreter wertbeeinflussender Fakten korrigiert.

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

> **Perspektive.** Ankauf digital-automatisiert: Dass es der BVfK mit seinem ambitionierten Qualitätsanspruch auch beim Fahrzeugankauf sehr ernst meint, wird an einer in der Entwicklung befindlichen finalen Ausbaustufe des Systems deutlich. Der private Verkäufer soll die Möglichkeit zum sofortigen Vertragsabschluss über die Plattform erhalten. Liegen alle für eine Bewertung relevanten Fahrzeugangaben vor, inklusive Fotos vom Fahrzeug und eventueller Mängel, soll in möglichst kurzer Zeit (15 Minuten) ein Onlinegutachten des Fahrzeugs erstellt werden. Auf Basis der vorhandenen Angaben und des Gutachtens erfolgt dann die Kalkulation eines realistischen Ankaufspreises und ein verbindliches Ankaufangebot. Der private Verkäufer kann sofort bestätigen und der Vertrag ist abgeschlossen.

Die Abwicklung erfolgt dann über den nächstgelegenen, am System teilnehmenden BVfK-Händler, bzw. derjenige, für den sich der private Verkäufer entscheidet. Dieser vollendet den Ankaufprozess. Er führt eine gründliche Überprüfung des Fahrzeugs und der übermittelten Angaben durch. Ggf. erfolgen Preiskorrekturen auf Basis normaler Schadenskalkulation.

Nun hat der abwickelnde BVfK-Händler den Vorzug, das Fahrzeug zu den vereinbarten Konditionen zuzüglich einer Handling- und Kostenpauschale direkt zu übernehmen. Bleibt diese Möglichkeit ungenutzt, wird das hereingenommene Fahrzeug einem virtuellen Pool teilnehmender BVfK-Mitglieder zugeführt, welche diesen Pool tragen und u.a. durch ein vorrangiges Zugriffsrecht davon profitieren. Begleitet wird der Hereinnahme

Prozess -durch ein spezielles Modell zur Einkaufsfinanzierung der BVfK-Bankpartner.

2. Zuerst mein Geschäft, dann die Kollegen: Die WhoBuysMyCar-iFrame-Lösung:

BVfK-Mitglieder können den Besuchern ihrer eigenen Webseite mittels WBMC-iFrame eine echte Option zur Bewertung und Inzahlungnahme von Gebrauchtwagen anbieten. Die Aufgabe, wie man nun auch die BVfK-Gemeinschaft von den selbst erzeugten Einkaufsmöglichkeiten profitieren lassen kann, ohne dabei den eigenen Kunden zu verlieren, haben die BVfK-Entwickler besonders gut gelöst: Der Händler, über dessen Webseite der private Anbieter sein Fahrzeug eingegeben hat, hat ein dreistündiges Vorrangrecht, bevor das Angebot allen Kollegen angezeigt wird.

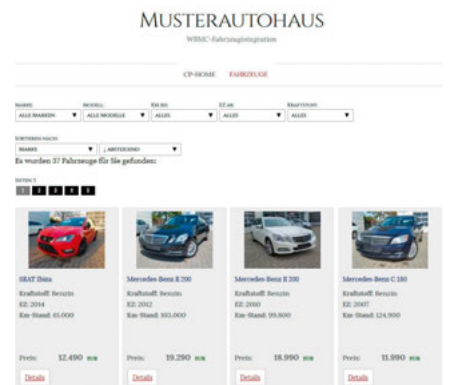


Fahrzeug kann jetzt als B2B Angebot von BVfK eingegeben werden.

Marke: Audi
 Modell: 200
 Generation: 4A/4AQ [1983 - 1991]
 Erstzulassung: 1991
 Bauform: Kombi
 Modellvariante: 2.1 Quattro MT (182 PS / 134 KW)
 Kraftstoff: Benzin
 Getriebeart: Schaltgetriebe

Gesamtleistung:
 Schadstoffklasse:

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



Wer seinen bei einer Fahrzeugbörse angebotenen Fahrzeugbestand mittels I-Frame in seine eigene Website einbindet, „verliert“

seinen Kunden, wenn dieser sich noch bei anderen Anbietern umschauen möchte. Die von der BVfK-Digitalabteilung entwickelten Plug-in-Lösung verhindert diesen Effekt, denn es gilt: „Meine Autos bleiben bei mir!“ So bleibt der selbst erzeugte Traffic auf der eigenen Website und wird nicht zu den Börsen umgeleitet. Gleichzeitig wird die Wahrnehmung und Auffindung der eigenen Angebote bei Google erhöht, indem für Suchmaschinen lesbare Links generiert und dort bequem mit Suchfiltern der eigenen Webseiten angezeigt werden. Jedes Fahrzeug verfügt über eine eigene Detailsicht mit Bildern und Fahrzeugdaten. Inhalte und Design können natürlich auch ganz individuell auf die Händlerwebseite angepasst werden.

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

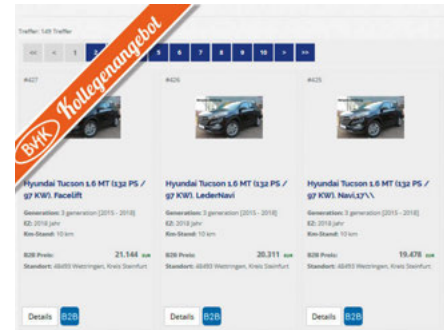
> **Mit Importschnittstelle** BVfK-Mitglieder, die Kunde bei Autoscout24 sind, können ihrem Bestand ganz oder teilweise mit einer speziell programmierten Importfunktion

bequem in die BVfK-B2B-Plattform integrieren. Durch zusätzliche Bemerkungs- sowie editierbare (individuell kalkulierbare) Preisfelder können BVfK-Kollegenangebote individuell kalkuliert und mit wichtigen Informationen versehen werden.

> **Marketingtool mit großer Reichweite inklusive:** Die BVfK-B2B-Plattform präsentiert sich nicht nur als komfortabler interner Marktplatz, auf dem sich die knapp 900-BVfK-Kollegen permanent über die Angebote ihrer Kollegen informieren können, sie bietet den BVfK-Mitgliedern zusätzlich die Möglichkeit, ihre Kollegen mittels des neuen „BVfK-Kollegenangebote-spezial“ direkt per E-Mail über besondere Highlights und Schnäppchen zu informieren. Der Versand ist jederzeit und pro Fahrzeug auch mehrfach möglich. Auch innerhalb der Plattform fallen die BVfK-Kollegenangebote-spezial direkt ins Auge, denn diese werden zusätzlich mit einem Eyecatcher gekennzeichnet. Diese Leistungen sind wie beim BVfK üblich, sehr günstig, bzw. teilweise im BVfK-Mitgliedsbeitrag (50 Fahrzeugen).

Last but not least. DMS: In Vorbereitung befindet sich ein aus allen Modulen bestehendes

vollständiges Dealer-Management-System (DMS), die finale Verwirklichung des BVfK-Anspruchs „Dritter Mann“ zur professionellen und reibungslosen Optimierung möglichst sämtlicher Arbeitsprozesse. digital@bvfk.de



Battery-Booster

Lithium-Polymer, 30.000mAh, 12V



Intelligentes Sicherungs-System:

1. Erkennt automatisch positive (+) und negative (-) Pole.
2. Starten Sie das Auto mit völlig entladener oder gar keiner Batterie.
3. Mit Kurzschluss-, Überlade-, Überentlade- und Reverse-Charge-Schutz.

Best.-Nr. 324010480
€ 199,00/Stk.

LITHIUM POLYMER

30.000 mAh

NUR 1,6 KG

MIT VERSTÄRKTEM KANTENSCHUTZ



JETZT MIT LED-ANZEIGE



SIE ERHALTEN € 50 UMWELT-PRÄMIE FÜR IHREN ALTEN BATTERY BOOSTER, BEIM KAUF EINES NEUEN BATTERY BOOSTER



VOLLISOLIERTE ZANGEN

MIT KUPFERBRÜCKE



Battery Booster 1900

Überarbeitete Version unseres Bestsellers



- leistungsstarke Batterie, 12V 38 AH-Batterie (2x19 AH), hochstromfähig
- Ladebuchse zum automatischen Laden
- USB-Ladebuchse
- helle LED-Arbeitslampe
- Kabellänge: ca. 1200 mm
- Gewicht: 12,45 kg

Best.-Nr. 324010300
€ 249,00/Stk.

UNSER BESTSELLER

ÜBERARBEITETE VERSION

1900 AMP.

SPITZENSTROM 4300 AMP.

Die Hyundai-Situation aus BVfK-Sicht: Aufgaben und Lösungsmöglichkeiten

1. Die Hyundai-Markenrechtsaffäre: Partnerschaft mit dem freien Handel gekündigt.

Rückblick: Zwischen dem koreanischen Hersteller und dem freien Handel bestanden bereits sehr früh enge Beziehungen. Es hatte sich wohl eher absichtlich, als zufällig eine Situation entwickelt, die gleichwohl einige rechtliche Vorschriften ignorierte, wie auch zum Wohle aller Beteiligten sehr gut funktionierte. Man dürfte behaupten können, dass Hyundai seine Marktposition in Europa maßgeblich einer engen Zusammenarbeit mit dem freien Handel zu verdanken hat.

Mitte 2016 hat Hyundai dann die Partnerschaft mit dem freien Handel zumindest öffentlich und rechtlich aufgekündigt und das in einer höchst unfairen, nach inzwischen obergerichtlich bestätigter Auffassung des BVfK sogar weitgehend rechtswidrigen, bzw. rechtsmissbräuchlichen Art und Weise. Man behauptete bekanntermaßen, dass solche Hyundai-Neufahrzeuge, die aus Ländern, die nicht zur EU, genauer gesagt zum EWR zählten, nicht mit Zustimmung des Herstellers in die EU importiert worden seien, womit das Markenrecht von Hyundai verletzt sei – auch wenn diese Fahrzeuge zuvor in der EU liegenden Werk in Tschechien produziert worden waren.

Dies hatte schwerwiegende Folgen für solche Händler, die mit Fahrzeugen handelten, die ihren Weg mittelbar über die Hyundai-Tochter in Kiew, von dort über offizielle Hyundai-Importeure in einige nicht zur EU gehörende Balkanländer, wie etwa Mazedonien in die EU gefunden hatten. Sie wurden von Hyundai mit Forderungen auf Unterlassung und Schadensersatz angegriffen. Nach eigenen Angaben von Hyundai-Europa sammelte man bei ca. 600 Händlern entsprechend Verpflichtungserklärungen mit entsprechenden Kostenfolgen ein. Auf Schadensersatzforderungen wurde (nur) teilweise verzichtet.

Das Ganze dürfte nach Auffassung des BVfK in den meisten Fällen auf der wahrheitswidrigen Behauptung dahingehend erfolgt sein, zehntausende von Fahrzeugen seien angeblich ohne Wissen und Billigung des Herstel-



lers in die EU gelangt. Das war für viele Branchenkenner nicht nur unvorstellbar, es dürfte auch aufgrund der bekannt gewordenen Details im Zusammenhang mit den am System Beteiligten eigentlich unmöglich gewesen sein. So erfuhr der BVfK von Insidern, dass der Hyundai-Neuwagenabsatz über den freien Handel Teil einer komplexen und erfolgreichen Markteroberungsstrategie war und inzwischen wohl auch wieder ist.

Diese Erkenntnisse teilten die Gerichte jedoch zunächst nicht, denn man musste feststellen, dass sich die von Hyundai angegriffenen Händler in einer juristisch tückischen Situation befanden: Das Markenrecht schützt den Markeninhaber höchst umfangreich und verlangt vom angegriffenen Händler die Beweislast dafür, dass der Markeninhaber den Import in die EU gewollt oder billigend in Kauf genommen hat. Den Gerichten genügte jedoch sämtliche augenscheinlichen Beweise nicht, obwohl diese keinen Branchenkenner daran zweifeln ließen, dass Hyundai sein Markenrecht längst verwirkt hatte. Die Erkenntnis: Die Markenrechtskeule funktioniert in Verbindung mit guten Anwälten und einer gut gefüllten Konzern-Kriegskasse – zumindest vorübergehend.

Denn zwischenzeitlich hat ein Oberlandesgericht u.a. geurteilt, dass „...eine Marke ihrem Inhaber nicht das Recht gewährt, die Benutzung der Marke für Waren zu untersagen, die unter dieser Marke von ihm oder mit seiner Zustimmung im Europäischen Wirtschaftsraum in den Verkehr gebracht worden sind“. Ein In-Verkehr-Bringen sei dann anzunehmen, wenn der wirtschaftliche Wert des Fahrzeugs durch Übertragung der Verfügungsgewalt auf einen Dritten realisiert worden

ist, was im konkreten Fall [...] passiert sei. [...] Es entspreche der ständigen Rechtsprechung des EuGH, „[...] dass die Erschöpfung des ausschließlichen Vertriebsrechts des Markeninhabers zum Tragen komme, wenn die Waren von einem Wirtschaftsbeteiligten in den Verkehr gebracht werden, der wirtschaftlich mit dem Inhaber der Marke verbunden ist.“ Zur Erläuterung: Es geht hier um die Frage, ob, bzw. wann das Markenrecht bei einem innerhalb der EU (hier Tschechien) produzierten Neufahrzeug erschöpft ist, wenn es über einen Umweg durch ein nicht zum EWR gehörendes Land wieder zurück in den EWR gelang. Die hier der obergerichtlichen Entscheidung zugrunde liegende Fallkonstellation dürfte für eine Vielzahl der Fahrzeuge gelten, für die Hyundai Markenrechtsansprüche geltend gemacht hat.

2. Der Hyundai-Garantie-skandal: Die Garantie-Verweigerung.

Anfang des Jahres 2017 wandte Hyundai sich mit einer erneuten Kampfansage an die freie Händlerschaft und wies per Rundschreiben darauf hin, dass solche Fahrzeuge, die außerhalb des eigenen Vertriebsnetzes weiterveräußert werden, keine Hyundai-Herstellergarantie (meist 5-Jahre) mehr erhalten.

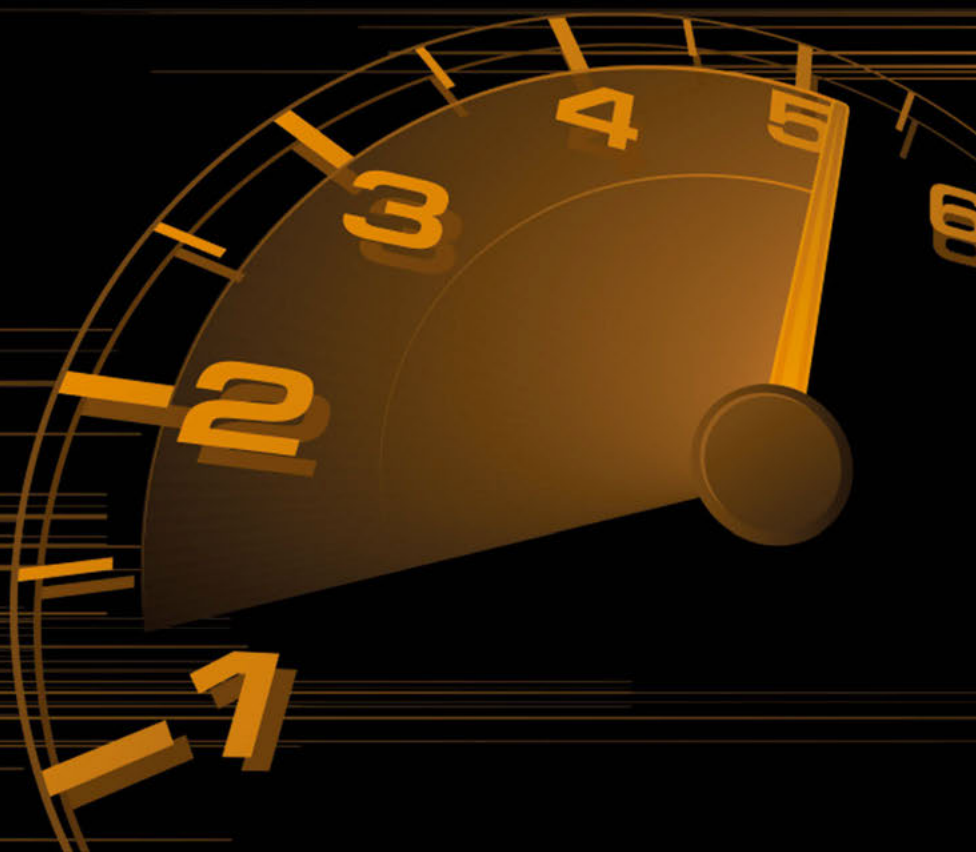
Seit dem 01.03.2017 erfolgt in Serviceheften und teilweise in der Werbung eine Einschränkung, die besagt, dass die 5-Jahres-

Ihr Verkauf und Umsatz spektakulär steigern lassen mit **unserm großen Lagerangebot?**

Besuchen sie andex.pro und registrieren Sie sich heute noch kostenlos. Eine wirksame und einfache Website mit zugriff auf **8.000 Lagerfahrzeuge**. Verkaufen Sie 24/7 und lassen Sie Ihre Verkäufe steigern dank dieses starken Hilfsmittels.

Unsere Kunden europaweit sind schon überzeugt worden. **Worauf warten Sie noch?**

WWW.ANDEX.PRO



ANDEX.

 WWW.ANDEX.PRO

 ORI@ANDEX-RENT.BE

VEERSTRAAT 203 | B 2240 ZANDHOVEN | BELGIEN

 +32 3 331 33 21

 +32 476 78 30 29



Garantie für das jeweilige Fahrzeug nur gilt, „wenn dieses ursprünglich von einem autorisierten Hyundai Vertragshändler in Europa an einen Endkunden verkauft wurde“. Der offensichtliche Plan: Den wohl unverzichtbaren freien Handel mit Fahrzeugen ohne Garantie zu versorgen. Dies löste einen zweiten Schock, bei den auf Hyundai spezialisierten freien Händlern, Jubel bei den Vertragshändlern und anhaltende Verunsicherung bei den Verbrauchern aus. Irritiert ist man auf Händlerseite vor allem deshalb, weil Hyundai offensichtlich beabsichtigt, den freien Markt weiterhin mit Fahrzeugen zu beliefern und somit ein geschlossenes Vertriebssystem, welches aus kartellrechtlicher Perspektive Voraussetzung für die Vornahme von Garantiebeschränkungen wäre, nicht erkennbar ist. Hinzugezogene Kartellrechtsexperten bestätigen die Bedenklichkeit dieses Vorgehens.

Der EU-Neuwagenvermittler nach kartellrechtlicher Definition.

Die BVfK-Juristen stellen fest, dass selbst bei Zulässigkeit solcher Garantiebeschränkungen Neufahrzeuge, die regelkonform über oder durch freie Händler vermittelt oder in zulässiger Weise verkauft werden, nicht von der normalen Neuwagengarantie ausgenommen werden dürfen. Der BVfK drängt Hyundai daher zu der Klarstellung, dass die Herstellergarantie solcher Fahrzeuge nicht beschränkt werden darf, die im Rahmen eines Vermittlungsgeschäfts veräußert werden, wobei der Begriff „Vermittlung“ nach BVfK-Auffassung so weit auszulegen ist, dass bei Nachweis eines Endkundenmandats auch der Verkauf durch freie Händler unter die Vermittlerdefinition gemäß EU-Vorgaben fällt. Der BVfK prägt in Anlehnung an die Auffassung der EU-Kommission den Begriff des „verkaufenden Vermittlers“.

Hyundai widerspricht dem und versteht die Rolle des Vermittlers deutlich reduzierter. So heißt es in einer (im Ergebnis erfolglosen) Abmahnung vom 27.09.2017 der Hyundai Motor Deutschland GmbH an den BVfK u.a.: „... Es ist vollkommen unbestritten, dass bei einer echten Vermittlung, bei der der Endkunde das Neufahrzeug unter Einschaltung des Vermittlers von einem autorisierten Hyundai-Händler erwirbt, die Garantie gilt ... In diesem Fall vermittelt der freie Händler aber für Rechnung des Endkunden den Kauf und nicht den Verkauf...“ so Hyundai an den BVfK.

Dem vorausgegangen war im Juni 2017 ein Schreiben des BVfK an alle dem Verband bekannten Hyundai-Vertragshändler in Deutschland, in dem diese aufgefordert wurden, „sich nicht an der Verbreitung miss-

verständlicher Äußerungen zu beteiligen“. Gemeint waren u.a. Äußerungen von Vertragshändlern, Hyundai-Neuwagen von freien Händlern würden generell über keine Garantien verfügen.

Hyundai mahnt freie Händler ab:

Anfang Dezember 2017 verschickt Hyundai Abmahnungen an freie Händler, die nun gezwungen werden sollen, „... es ... zu unterlassen, ... einen Pkw der Marke Hyundai zum Verkauf anzubieten und/oder anbieten zu lassen mit der Behauptung, es bestehe ein Anspruch auf die im EWR und in der Schweiz angebotene Herstellergarantie von fünf Jahren ohne Kilometerbegrenzung, soweit der Pkw der Marke Hyundai von einem autorisierten Mitglied der Hyundai-Handelsorganisation im EWR oder der Schweiz in den Verkehr gebracht wurde und das Garantie- und Serviceheft eine Beschränkung auf den Verkauf durch den autorisierten Händler als Garantievoraussetzung enthält...“

Im September 2018 werden weitere Fälle bekannt, in denen die ausdrückliche Bewerbung der Herstellergarantie durch freie Händler abgemahnt wurde. Inzwischen liegen dem BVfK mehrere Gerichtsbeschlüsse des LG Hamburg vor, mittels derer freien Händlern das beanstandete Verhalten untersagt wurde. Unklar bleibt in diesem Zusammenhang, ob auch eine Aufklärungspflicht des Händlers bestehen soll, sofern er keinerlei Aussagen zur Garantie trifft. Diese von Hyundai vertretene Auffassung haben die Gerichte nach Kenntnisstand des BVfK bislang noch nicht bestätigt.

Auch dürften der individuelle Bezugsweg der Fahrzeuge sowie die jeweiligen Inse-ratsangaben eine entscheidende Rolle spielen. Ist der Erwerb der Fahrzeuge beispielsweise auch im Rahmen von Vermittlungsgeschäften möglich oder besteht eine Tageszulassung, dürften derartige Fahrzeuge im Grunde genommen von der Garantiebeschränkung ausgenommen und insofern eine Werbung mit Herstellergarantie nicht zu beanstanden sein.

Der BVfK sieht diese Abmahnungen jedenfalls kritisch und rät von einer ungeprüften Unterzeichnung der geforderten Unterlassungserklärung ohne juristischen Beistand dringend ab.

3. Die CPP-Angriffe:

Die auf Seiten der Endkunden bestehende Verunsicherung führt nach vielseitiger Wahrnehmung zu einem spürbaren Umsatzrückgang von Hyundai Neufahrzeugen

beim freien Handel, der auch die gesamte Hyundai-Zulassungsstatistik spürbar negativ beeinflusst haben dürfte. Dem versucht der koreanische Hersteller durch Einführung des sogenannten „Customer Protection Program“ (CPP) unter dem Deckmantel des „Kundenschutzes“ zu begegnen: Hat das Fahrzeug nach Auffassung des Herstellers keine Garantie, bzw. ist in der Datenbank nicht entsprechend hinterlegt und der Käufer erklärt, dass er vom verkaufenden Händler falsch beraten worden sei, erfolgt eine Aufnahme ins Garantiesystem aus Kulanz. Im Zuge dessen kann der Käufer seine etwaigen Ansprüche gegen den Händler an Hyundai abtreten.

Eine Analyse des Programminhalts und der Erläuterungen wirft allerdings erneut Bedenken auf, denn was vordergründig nach Kundenschutz klingt, erweckt bei genauerer Betrachtung den Eindruck eines Ausforschungsinstruments. Zusammen mit der Verpflichtung zur Aushändigung sämtlicher Unterlagen dient das Customer Protection Program (CPP) somit gleichzeitig der Rechtsverfolgung gegenüber freien Händlern.

Zwischenzeitlich wird eine weitere Variante zur Aufnahme ins CPP bekannt, welches den Hyundai-Besitzern bekanntermaßen zu einer der Neuwagengarantie gleichgestellten Kulanzleistung verhilft: Neufahrzeuge, die über bestimmte freie Großhändler im Zusammenhang mit Endkunden-nachweisen verkauft werden, werden seitens Hyundai wohl nicht, wie es bei einer regulären Vermittlung zu erwarten wäre, in der normalen Garantiedatenbank, sondern im auf Kulanzbasis funktionierenden Customer Protection Program (CPP) hinterlegt. Dies erfolgt also abweichend vom sonst üblichen „CPP-Prozedere“, welches erst im Garantiefall zwischen dem Kunden eines freien Händlers und der Vertragswerkstatt in Gang kommt. Ersten Berichten zufolge werden Garantie- bzw. vergleichbare Leistungen bei auf diesem Wege erworbenen Fahrzeugen beanstandungslos erbracht.

Rechtliche Konsequenzen/ politisches Vorgehen:

Die konkrete Ausgestaltung der Garantie-einschränkungen wie auch das Customer Protection Program (CPP) liefern Anlass zur kritischen juristischen Betrachtung. Das Referat von Prof. Dr. Artz beim 10. Deutschen Autorechtstag liefert hierzu viele Ansätze. So werde nach Auffassung von Artz durch die aktuelle Garantiebeschränkung von Hyundai ein Fall „therapiert“, der im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems eigentlich nicht existieren könne. Denn wenn ein Hersteller die rechtlichen Voraussetzun-

gen für das selektive Vertriebssystem erfülle, bestünde keine Notwendigkeit, dieses mittels differenzierter Garantiegestaltung zu schützen.

Der BVfK stellt fest:

- Ein Hersteller muss dafür sorgen, dass sein Vertriebssystem nicht nur gedanklich, sondern auch faktisch geschlossen ist.
- Wenn das System nicht wie beschrieben geschlossen ist, verliert der Hersteller grundsätzlich seinen Anspruch auf die Ausnahmeregelungen des selektiven Vertriebssystems.
- Wenn er dieses nicht mehr betreiben darf, darf er auch bei der Garantie nicht unterscheiden, bzw. muss eine einheitliche Garantie gewähren.
- Dass es in einem geschlossenen Vertriebssystem solche Fahrzeuge, wie sie von der Garantie ausgenommen werden sollen, auf dem Markt eigentlich nicht geben dürfte.
- Dass It. Hyundai zwar ausdrücklich auch regulär vermittelten EU-Neufahrzeuge Garantie gewährt, jedoch über die Frage, was diesbezüglich unter „regulär“ zu verstehen ist, unterschiedliche Auffassungen bestehen. Diese reichen von der klassischen Vermittlung ähnlich einem Immobilienmakler bis hin zur so genannten „verkaufenden Vermittlung“ im eigenen Namen i.V.m. Endkundenmandat.

Öffentlichkeitsarbeit:

Wie bereits erwähnt, wurde seitens des BVfK im Juni 2017 ein Schreiben an alle Hyundai-Vertragshändler in Deutschland mit der Aufforderung verschickt, nicht weiter zu Missverständnissen hinsichtlich der Garantiesituation beizutragen. Tenor: EU-Neuwagen von Hyundai haben grundsätzlich die gleiche Garantie, wie im Herkunftsland. Nur unter speziellen, in Ausnahmefällen bestehenden Voraussetzungen ist es möglich, die Garantie zu verweigern. Die Aussage, Hyundai-Neufahrzeuge von freien Händlern hätten generell keine Garantie, ist daher falsch. Der BVfK hat zur Hyundai-Thematik auch umfangreich publiziert und dabei kritische und provozierende Behauptungen aufgestellt und Rechtswidrigkeiten angeprangert. Hyundai hat daraufhin erfolglos den Versuch unternommen, dem BVfK u.a. die mit Pressemitteilung vom 29. August 2018 getätigten Äußerungen, die im Übrigen teilweise so nicht wörtlich vom BVfK getätigt wurden, zu untersagen:

1. „Hyundai erzeugt Missverständnisse zur Behinderung des freien EU- Warenverkehrs“
2. „Nachteile für Kunden freier Kfz-Händler darf es nicht geben“
3. „Die EU-Kommission steht in Übereinstimmung mit dem BVfK 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 vermittelnd verkauft werden“
4. „Hyundai nimmt in unzulässiger Weise Garantien zurück“
5. „... es gibt hinsichtlich der Neuwagentgarantie keine Unterschiede oder Nachteile zwischen Fahrzeugen, die von einem freien Kfz-Händler und solchen, die von Vertragshändlern direkt erworben werden“
6. „auf dem 10. Deutschen Autorechtstag ist von kompetenter Seite festgestellt worden, dass hinsichtlich der Garantie keine Unterschiede oder Nachteile von Kunden freier Kfz-Händler im Vergleich zu Kunden autorisierter Hyundai-Händler bestehen und es im Grunde genommen solche Fahrzeuge, die Hyundai von der Garantie ausschließen möchte, auf dem Markt gar nicht geben dürfte“

In einer im Zusammenhang mit dem schließlich erfolglosen Antrag auf Erlass einer Einstweiligen Verfügung gegen den BVfK folgenden mündlichen Verhandlung gab das Landgericht Düsseldorf zu erkennen, dass es der Auffassung des BVfK folgt, wonach die angegriffenen Äußerungen, soweit überhaupt so wie zitiert getätigt, von dem Recht auf Meinungsäußerungsfreiheit gedeckt sind. Der BVfK erhielt dann auch ein entsprechendes, den Antrag von Hyundai zurückweisendes Urteil, zu dem Hyundai kurz vor Redaktionsschluss den BVfK-Anwälten mitteilte, es sei zu Unrecht ergangen, da der von Hyundai gestellte Antrag zuvor durch Hyundai ordnungsgemäß zurückgenommen worden sei. Mit einer solchen Rücknahme ist das Urteil zwar rechtlich nicht existent, dennoch möchte sich der BVfK dem Kernsatz der Begründung des Gerichts anschließen: *„Die in der Pressemitteilung des Antraggegners vom 29. August 2017 enthaltenen Aussagen, die die Antragstellerin mit dem Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung angreift, beziehen sich allesamt auf die Bewertung der Garantiebedingungen der Antragstellerin. [...] Die angegriffenen Aussagen sind insoweit allesamt von Elementen der Stellungnahme, des Dafürhaltens und der Wertung geprägt*



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

und der Beweisaufnahme nicht zugänglich.“
 „Der Antragsgegner nimmt damit seine Rechte wahr, die einen lebendigen Meinungs-
 austausch garantieren und das Kommunika-
 tionsmodell verwirklichen, von dem die
 grundrechtliche Garantie der Meinungsfrei-
 heit ausgeht, wonach eine Stelle, die sich
 selbst an die Öffentlichkeit wendet, grund-
 sätzlich keinen Anspruch auf einen Freiraum
 hat, indem sie davon befreit wird, öffentlich
 mit entgegenstehenden Auffassungen ande-
 rer konfrontiert zu werden.“

Auch wenn das Urteil aufgrund der An-
 tragsrücknahme als nicht existent zu be-
 trachten ist, so gibt das dem BVfK vorlie-
 gende Exemplar doch Aufschluss darüber,
 dass das Gericht in sämtlichen Punkten
 eindeutig zu Gunsten des BVfK entschie-
 den hätte.

Der BVfK wird sich auch zukünftig nicht da-
 von abhalten lassen, Missstände öffentlich
 anzuprangern und eigene (Rechts-)Auffas-
 sungen kundzutun.

Konkrete Maßnahmen und Lösungen zur Unterstützung der BVfK-Mitglieder:

- Verhalten im Abmahnfall.
- Verhalten im CCP-/Garantiefall.



Hyundai-Stand auf der IAA 2017

- Kaufbegleitende BVfK-Kundeninformatio-
 nen zum Verhalten im Garantiefall.
- Konzepte und Informationen für BVfK-
 Händler, deren Kunden bei der Garantie-
 inanspruchnahme zu unterstützen.
- Prüfung der Bewerbung von Hyundai-
 Neufahrzeugen.
- Haftungsfragen freier Händler, wenn der
 Hersteller die Garantie verweigert.
- Haftungsfragen freier Händler im Zusam-
 menhang mit CPP.
- Verhalten gegenüber Lieferanten.
- Haftung der Lieferanten.
- Spezielle B2B-Vertragsformulare.
- Gestaltung alternativer Garantielösungen.
- Verjährungsfragen.
- Maßnahmen gegen Äußerungen von
 Hyundai und seinen Vertragshändlern, dass
 Hyundai-Neuwagen von freien Händlern
 generell über keine Herstellergarantie
 mehr verfügen.
- Dialog und/oder rechtlichen Auseinan-
 dersetzung zwischen BVfK und Hyundai.
- Dialog mit dem Bundeskartellamt und
 der EU-Wettbewerbskommission.
- Prüfung rechtlicher Zulässigkeit der Ga-
 rantieverkürzung insbesondere hinsicht-
 lich ihres Umfangs, sowie der Zulässig-
 keit der Vorgehensweise bei CPP.
- Gründung einer Leistungsgruppe zur Be-
 kämpfung von Marktbehinderung.
 Bonn, im Oktober 2018



Moderiert von Generalsekretär Harry Sanne (3.v.l.) und
 Vizepräsident Dirk van Meir (r.) diskutierten Präsidiumsmit-
 glied Fritz Hackl (2.v.r.; FHVG, Wien), Andrew Pendlebury
 (2.v.l.; LeasePlan), Everard Thole (l.; Carlink) und Marco
 Belfanti (3.v.r.), der den EAIVT nun im 14. Jahr als Präsident
 erfolgreich führt.

Im Grunde genommen gibt es zwar nicht
 viel Neues zu berichten und dennoch ist es
 bemerkenswert, was sich Jahr für Jahr an
 unterschiedlichen, meist außergewöhnlichen
 und schönen Orten in Europa über
 mehr als 48 Stunden ereignet.

So trafen sich diesmal vom 14. bis 16. Juni
 2018 über 300 Teilnehmer aus 23 Ländern
 in Dubrovnik an der einzigartigen kroati-
 schen Küste, um alte Geschäftskontakte zu
 pflegen, neue zu knüpfen und gemeinsa-
 me Erfolge zu feiern. So glänzend die Lau-
 ne, so dunkel doch einige Wolken am strah-

Es war mal wieder EAIVT-Time!

lendblauen Himmel des freien
 Europäischen Autohandels.
 Der Hyundai-Schock aus den
 Jahren 2016 und 2017 steckte
 noch einigen in den Gliedern,
 während andere sich über
 neue Chance freuten – hoffent-
 lich nicht zu früh. Auch der
 dramatische Wertverlust bei
 Diesel-Neuwagen hat manche
 harte getroffen.

Im Zeichen der Chancen und
 Risiken des leistungs- und ertragreichen
 Branchensegments stand auch die diesjäh-
 rige Podiumsdiskussion unter dem Motto:

„Challenges for the Independent Car Market“

Selbstbewusst das Resümee der Diskussi-
 onsrunde wie auch des intensiv mit einbe-
 zogenen Publikums: Es gibt zwar große
 Gefahren durch Digitalisierung und das Be-
 streben der Hersteller, sich die vollständige
 Wertschöpfungskette des Kfz-Handels ein-

zuverleiben, doch trotz verschiedentlicher
 Bestrebungen, sich an Unternehmen des frei-
 en Handels zu beteiligen oder auch durch
 eigene Bestrebungen in diesen Vertriebs-
 weg einzusteigen und ihn zu kontrollieren,
 war man optimistisch, dass der Flexibilität,
 Leistungsfähigkeit und der speziellen Op-
 portunität des freien Handels so schnell
 nichts entgegengesetzt ist.

Diejenigen, die dem nicht so ohne Weiteres
 folgen wollten, brachten erneut Konzept-
 ideen, wie genossenschaftlicher Einkauf und
 eigene digitale Plattformen ins Gespräch.
 Der BVfK hat hierzu ausdrücklich seine Be-
 reitschaft erklärt.

Was sich daraus und der Vielzahl von Plä-
 nen und Verabredungen entwickeln wird,
 kann man dann in einem Jahr beim nächs-
 ten EAIVT-Kongress überprüfen, wenn es
 diesmal in London heißen wird: „Leading
 the market by connections“.

www.eaivt.org



Drei Jahrzehnte mit EU-Neuwagen

36 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
DATE CARACTERS

EAIVT kritisiert fehlende COC-Dokumente: EU macht Herstellern Druck!

EAIVT-General Harry Sanne berichtet von der Anfang September in Brüssel veranstalteten Motor Vehicle Working Group (MVWG), dass das Thema „Nichtverfügbarkeit von COC“ auf die Tagesordnung gesetzt wurde. Gemäß Artikel 18 der Richtlinie 2007/46 muss jedes Neufahrzeug mit einem Konformitätszertifikat (COC) geliefert werden. Freie Händler stehen jedoch vor dem Problem, dass die COCs bei der Beschaffung von Au-

tos über das Franchise-Händlernetz häufig fehlen. Stattdessen muss ein COC-Duplikat oft für mehrere hundert Euro gekauft werden, auch wenn es nie ein Original gab. Wenn Hersteller zur Nachlieferung der COC aufgefordert werden, verwenden sie oft organisatorische Probleme oder Missverständnisse als Ausreden für die Nichteinhaltung von Artikel 18 der Richtlinie. Nun bestätigte sich in Großbritannien der Ver-

dacht, dass die zuständigen Ministerien bei diesen Missständen oft entweder großzügig wegschauen, oder die Hersteller sogar noch bewusst gewähren lassen. Daher forderte die Kommission die Vertreter der Autohersteller nun auf, alle ihre Mitglieder daran zu erinnern, dass die Bereitstellung des COC in Papierform eine Verpflichtung und keine Wahl ist.

www.eaivt.org

Marco Belfanti: Die Zukunft des Auto-Vertriebs wird sich auf 4 Schienen verteilen.

Nun steht es also fest. Volkswagen ist der erste Hersteller, der sagt, Glaspaläste haben keine Zukunft. Bei Audi kommt der erste 3D Konfigurator und BMW verkauft direkt an Lidl und lässt die Händler, selbst bei der Lieferung aussen vor. Nicht, dass mich das überrascht. Zu dem Thema habe ich in der Motion schon in früheren Jahren geschrieben und habe das vorausgesagt. Ich bin kein Hellseher, aber die Entwicklung war eben doch absehbar. Und jetzt? Wie ist der heutige Blick in die Zukunft? Da kommt zuerst die Frage der Elektromobilität. Ist der eingeschlagene Weg der Politiker der richtige? Als Nichtdeutscher wundert man sich und reibt sich die Augen, wie Deutschland gerade dabei ist, einen seiner wichtigsten Wirtschaftszweige selbst zu demontieren. Das Wort zerstören würde ich noch nicht in den Mund nehmen, aber wenn es so weiter geht, wird ein irreparabler Schaden entstehen. Das ist das Eine. Das Andere ist, wie es mit dem Neuwagenvertrieb weiter geht. Da herrscht, zumindest aus meiner Sicht Klarheit. Die Zukunft des Vertriebs der Hersteller wird sich auf 4 Schienen verteilen.

Die erste Schiene ist das Flottengeschäft. Dieses wird heute schon weitgehend unter dem Schirm der Hersteller direkt oder indirekt getätigt. Das wird auch weiterhin so bleiben, die Hersteller werden diesen Vertrieb sogar noch ausbauen.

Die zweite Schiene ist der direkte Verkauf übers Internet. Hier wird die Auslieferung wohl vorderhand beim Markenhändler bleiben. Er ist aber in der Sache nur noch ein Dienstleister, der für den Aufwand der Lieferung eine kleine Provision bekommen wird.

Die dritte Schiene ist der Markenhändler selbst. Es wird noch lange Kunden geben,



die ins Autohaus gehen, um ein Fahrzeug zu kaufen. Doch der Anteil wird ständig sinken und Paläste lassen sich damit langfristig nicht mehr finanzieren. No return on investment!

Die vierte Schiene ist der freie Handel. Auch hier wird sich vieles grundsätzlich ändern, auch wenn viele freie Händler das nicht gerne hören (oder lesen). Der freie Handel wird weiter bestehen und das ist die gute Nachricht. Die schlechte ist, dass der freie Handel nur überlebt, weil es die Hersteller so wollen. Es ist für die Hersteller die einfachste Schiene, Fahrzeuge zu vermarkten und die werden sie auf keinen Fall ungenutzt lassen. Sie wollen aber und werden auch den freien Handel kontrollieren. Jede Bewegung eines Neuwagens wird in Zukunft dank E-Call, Online-OBD-Schnittstellenzugriff und Internet in den Fahrzeugen nachvollziehbar sein. Jede Bewegung eines Fahrzeugs ab Fabrikator wird für den Hersteller transparent werden.

Die Hersteller werden bestimmen, wann, wo und mit wem sie Fahrzeuge in den freien Markt pumpen. Das werden sie mit großen freien Händlern tun und die werden wieder

rum an kleinere B2C-Händler liefern. Genau das macht Hyundai heute schon. Nach dem großen Angriff auf den freien Handel beliefert Hyundai jetzt ein paar große Händlern in Belgien und Holland mit Fahrzeugen für den freien Markt. So geht das ... Ein anderes Beispiel gefällig? Aramis ist in Frankreich der grösste Internethändler im freien Handel und verkauft 40.000 Fahrzeuge an Endverbraucher pro Jahr. Peugeot hat jetzt diese Firma gekauft und betreibt sie selbst weiter. Noch ein Beispiel gefällig? Cardoen in Belgien. Seit Jahren einer der größten Freier Händler im B2C mit 14 Outlets in Belgien. Verkauf an Private von mehr als 10.000 Einheiten pro Jahr. Wurde jetzt auch vom PSA Konzern gekauft. Diese totale Marktkontrolle ist also bereits voll angelaufen. Der freie Händler ist ein innovativer Unternehmer und wird seinen Weg finden, aber dieser wird sich ändern und es ist besser, sich früher als zu spät mit dieser Entwicklung auseinander zu setzen.

In diesem Sinne wünsche ich den freien Autohändlern alles Gute für die Zukunft.

Marco Belfanti, President EAIVT

BANK 11



ZIELOPTIMIERT UND TREFFSICHER:

Mit den Bank11 Finanzierungs- und Versicherungsprodukten.

Wir sind eine markenunabhängige, deutsche Autobank und verstehen uns als Partner des Handels und des Handelns. Unsere erfahrenen Mitarbeiter, die eng und vertrauensvoll mit Ihnen zusammenarbeiten, helfen Ihnen mit unseren Finanz- und Versicherungsdienstleistungen Ihr Geschäftspotenzial voll auszuschöpfen. Die Bank11 unterstützt Ihr Absatzgeschäft mit wirtschaftlichen Lösungen und innovativen, digitalen Tools. www.bank11.de

Preisbewertungssysteme der Autobörsen

Rechtliche Prüfung des BVfK sorgt für intensive Diskussion

Die Einführung der Preisbewertungssysteme gegen Ende des vergangenen Jahres stieß seitens der Händlerschaft zu Recht auf großes Unverständnis. Zahlreiche Praxisbeispiele haben seitdem verdeutlicht, dass sowohl die verwendeten Algorithmen gravierende Schwächen aufzuweisen scheinen, vielmehr aber noch, dass Gebrauchtfahrzeuge aufgrund ihres individuellen Zustands nicht Gegenstand einer automatisierten und zustandsunabhängigen Preisbewertung sein können.



Dialog und Diskussion auch auf juristischer Ebene: BVfK-Vertreter im Mai 2018 an der Börsenfront in Berlin.

Im April dieses Jahres hatte der BVfK daher nach Durchführung umfangreicher Recherchen und Analysen eine rechtliche Prüfung durchgeführt, dessen Ergebnis den markt-führenden Börsen übersandt wurde.

Neben unzureichender Transparenz der einer individuellen Bewertung zugrunde liegenden Vergleichsberechnungen sowie mangelnder Objektivität aufgrund Außerachtlassung des jeweiligen Fahrzeugzustands, bildete auch der von vielen Händlern geäußerte Verdacht der Beeinflussung der Bewertung durch den Erwerb von kostenpflichtigen Zusatzpaketen den Schwerpunkt hiesiger Betrachtungen.

Unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten ist allerdings bereits das Vorenthalten wesentlicher Informationen, also solcher, die erforderlich sind, um eine informierte geschäftliche Entscheidung treffen zu können, im Falle der Preisbewertungen besonders kritisch zu sehen. Zum einen werden Verbraucher und sonstige Marktteilnehmer vorliegend nicht vollständig darüber aufgeklärt, welche Kriterien dem Algorithmus zugrunde liegen, zum anderen würde diesen auch verheimlicht, dass bessere Bewertungen möglicherweise „erkauft“ werden können, sofern der diesbezügliche Verdacht sich erhärten sollte.

Gravierendster Gesichtspunkt dürfte allerdings der durch eine fehlerhafte Bewertung verursachte Eingriff in den eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb gemäß § 823 BGB sein. Dies hätte z.B. u.U. zur Folge, dass der betroffene Händler den Ersatz entgangenen Gewinns geltend machen könnte, sofern sich im Einzelfall nachweisen ließe, dass ein Fahrzeug durch die preis-leistungsbezogene Falscheinstufung nicht oder nur erschwert und i.V.m. einer sonst nicht erforderlichen Preisreduzierung veräußerbar war. Die einschlägige Rechtsprechung ordnet Preisvergleiche jedenfalls dann als betriebsbezogenen Eingriff ein, wenn die Art und Weise des Preisvergleichs zu missbilligen ist, was nach Auffassung des BVfK mitunter dann der Fall ist, wenn jenseits einer bloßen Gegenüberstellung des Preises eine Aussage über das Preis-Leistungsverhältnis des Fahrzeugs getroffen wird und diese nachweislich falsch ist.

Soweit zusammengefasst die Feststellungen der BVfK-Rechtsabteilung. Zwischenzeitlich liegen umfangreich Stellungnahmen der angesprochenen Börsen vor. Der Vorstand des BVfK befindet sich zudem im kritisch-konstruktiven Dialog über diese Missstände. Mobile.de beteuert, eine bevorzugte Behandlung von Kunden mit Zusatzpaketen,

sei es durch gezielte Beratung, sei es durch unmittelbare Beeinflussung der Preisbewertung, finde nicht statt. Außerdem sei der Algorithmus, der ohnehin nicht offengelegt werden müsse und der Geheimhaltung unterliege, in ausreichendem Maße transparent.

Ausblick in die Zukunft

Diese umfangreiche Rückmeldungen und Darstellungen, die auch seitens autoscout24 zwischenzeitlich übermittelt wurden, zeigen, dass die Börsen gewillt sind, ihre Systeme zu erläutern und verständlich zu machen, deren Funktionsweise aber auch entschieden zu verteidigen. Oftmals vermisst man allerdings eine zufriedenstellende Begründung für die jeweilige Entgegnung, wie auch weitergehende und nachvollziehbare Erläuterungen.

Insofern gilt es für den BVfK weiterhin, die Diskussion auch unter Berücksichtigung juristischer Aspekte voranzutreiben und Auffälligkeiten kritisch zu hinterfragen.

Praxistipp: Käuferinformation zur Preisbewertung

Der BVfK sucht neben den teils langwierigen Diskussionen und Auseinandersetzungen auch immer nach Lösungen, die kurzfristig Wirkung erzeugen. Die diesbezügliche Empfehlung an die Händler: Durch geeignete Hinweise in jedem einzelnen Kfz-Inserat deutlich auf die eher geringe Objektivität der Preisbewertungen hinzuweisen. Um die notwendige Aufmerksamkeit zu erzeugen, wurde zudem eine kurze, aber deutliche Information in Form einer Grafik entworfen, welche eines der Fahrzeugbilder ersetzt und auf eine ausführlichere Erläuterung im Freitext hinweisen.

Grafik an Stelle eines der Fahrzeugbilder: Im Freitext erfolgt dann die detaillierte Information:

Information des BVfK (automobilverband.de) zu Preisbewertungen: Seriöse Händler möchten ihren Kunden gerne über jedes, für die Kaufentscheidung wichtige Detail rund um den Autokauf aufklären. Doch genau hier liegt das Problem bei Preisbewertungen, wie sie derzeit von den Börsen den Autoangeboten hinzugefügt werden: Viele der

Wie hilfreich sind Preisbewertungen

Informieren Sie sich in der Detailbeschreibung, warum günstig nicht immer preiswert ist!

wesentlichen Faktoren, die den seriös kalkulierten Preis eines Autos ausmachen, stehen für die Preisbewertungen nicht zur Verfügung, denn das tägliche Bemühen eines professionellen Kfz-Händlers um zufriedene Kunden lässt sich in einer Internet-Anzeige nur ansatzweise zum Ausdruck bringen. Viele Qualitätsmerkmale finden daher genau so wenig Berücksichtigung, wie solche Angebote, bei denen mit Leistungen gespart oder sogar mit unseriösen Methoden gearbeitet wurde. Billig ist daher nicht immer gut und wer eine solch hohe Anschaffung, wie den Kauf eines Autos tätigt, der sollte nicht am falschen Ende sparen. Neh-

men Sie sich daher Zeit und schauen sich nicht nur das Auto, sondern auch den Anbieter genau an – und ganz wichtig: Beziehen Sie in Ihre Suche auch die angeblichen teuren Angebote mit ein, denn diese können am Ende sogar richtig „Preiswert“ sein und das ist oft unterm Strich günstiger, als ein billiges „Top-Angebot“ oder ein angeblich „sehr guter Preis“!

Wer sich lange Texte im Inserat ersparen möchte und den telefonischen Dialog bevorzugt, dem sei die vom Autohaus Bad Oldesloe (<http://www.my-car24.com>) entworfene Variante empfohlen:

WIE HILFREICH SIND DIE HIER GEMACHTEN PREISBEWERTUNGEN?

Wir informieren Sie gern am Telefon, warum günstig nicht immer preiswert ist!



DU WILLST GÜNSTIG FAHRZEUGE FAIR -ODER ERSTEIGERN?

JETZT NEU:

DIE ERSTE AUTOBÖRSE MIT AUKTIONSTOOL
INKL. SMARTPHONE APP



Service-Center
Tel.: (05102) 9399 -31
Fax: (05102) 9399 -28
info@ggg-garantie.de

Ihr starker Garantie-Partner im Gewährleistungsfall



Der Marktführer im freien KFZ-Handel!

- ✓ 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
- ✓ inklusive Rechtsberatung durch die Anwälte der GGG

SEIT ÜBER 45 JAHREN

Kurzzulassungen mit bis zu 40% Rabatt (UVP) ...

... bietet die ACD-Berich-Neuwagenvermittlung. Schwerpunkt der Einkaufsgemeinschaft ist die Vermittlung von Neuwagen/Kurzzulassungen deutscher Vertragshändler (bis zu 32 Marken). Der Start in eine ACD-Partnerschaft erfolgt in nur 4 Schritten:

- Anmeldung unter www.acd-berich.de
- Fahrzeug auswählen (Ihr Rabatt wird so-

fort angezeigt)

- Ihren Gewinnaufschlag frei kalkulieren
- direkt personalisiertes Kunden-Angebot/ Vermittlungsauftrag ausdrucken

Alle Fahrzeugangebote sind mit dem ACD-Webshop per Iframe in die händlereigene Homepage integrierbar. So ist der Aufbau des Bereichs Neuwagenvermittlung mit

ACD ohne Risiko oder Abnahmeverpflichtung leicht möglich. Für BVfK-Mitglieder gibt es ein besonderes Special: Den ACD-Flattarif 3 Monate kostenlos testen, inklusive Neuwagen-Webshop. www.acd-berich.de



BVfK-Mitgliedervorteile: 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 fließen, 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 Autos können beliehen wer-

den, 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

Digitale Bezahlung im Autohandel – aus sicherbezahlen.de wird Bezahl.de

Autos bezahlen per Smartphone – das innovative Bezahlsystem

Der seit Mitte 2016 auf Autokäufe spezialisierte Bezahlendienst „sicherbezahlen“ wurde von der NX-Technologies GmbH übernommen und erweitert sein Produktangebot. Im engen Austausch mit großen Automobilhandelsgruppen geht das Team von sicherbezahlen den nächsten Schritt und bringt ein für Automobilhändler optimiertes Zahlungsmanagement-System auf den Markt: Bezahl.de.

Kernfunktionen des neuen Produktes Bezahl.de sind:

- Automatisierte Organisation der Zahlungsforderungen
- Angebot verschiedener Bezahlmethoden (Vorkasse, sicherbezahlen, uvm.)
- Darstellung des Bezahlstatus Echtzeit für jeden Verkauf

Mit Bezahl.de stellen sich Autohändler digital für die Zukunft auf, vereinfachen interne Prozesse rund um die Zahlungsabwicklung und bieten Kunden Service durch das An-

gebot verschiedener Bezahlmethoden – Für den Start von Bezahl.de wurden einige namenhafte Referenzpartner gewonnen, u. a. Auto Bach, Autohaus Kuhn + Witte, sowie Autohaus Oppel. www.bezahl.de



BVfK-Versicherungsdienst – maßgeschneiderte Allgefahrendeckung

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

Schutz im Gruppenkonzept der BVfK-Solidargemeinschaft.

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



Das Autohaus Wiedemeyer, professioneller Autohandel in Wetter/Ruhr seit über 30 Jahren, bestens versorgt mit dem BVfK-Versicherungsdienst www.auto-wiedemeyer.de

spruch und der Stärke der Solidargemeinschaft.

Professionelle Betreuung durch verbandseigene Versicherungsabteilung.

„Familiäres Beraten und Kümmern“ lautet das Motto der qualifizierten Versicherungs-

fachleute des BVfK. Dem Wohle der Mitglieder zu dienen, steht konsequent im Mittelpunkt.

Die wichtigsten Facts der BVfK-Autohauspolice:

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

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

Eine Police, ein Beitrag, einen Ansprechpartner für alles.

Kontakt: autohauspolice@bvfk.de

DAS SERVICE-MODELL FÜR IHREN DIGITALEN ERFOLG.

Sie wollen mehr Fahrzeugkäufer ansprechen und sich stärker vom Wettbewerb abheben?

Wählen Sie eines von drei Leistungspaketen, passend zu Ihrem Bedarf.

mobile.de ist Deutschlands beliebtester* Fahrzeugmarkt.

Und: Mit monatlich 13,9 Mio. Nutzern** führen wir mehr Menschen zu Ihrem Angebot als jeder andere Anbieter.

UND DER NÄCHSTE IST VERKAUFT.



* Ausgezeichnet von AUTO BILD (Ausgabe 13/2018) in der Kategorie „PKW-Börsen“ in den Bereichen „Gutes Handling“ und „Gute Angebote“.

** AGOF digital facts 2017-01/-02/-03 (Basis: 14 Jahre und älter), durchschnittliche Reichweite in Unique Usern von Januar bis März 2017, Gesamtangebot mobile.de und Motor-Talk, bereinigt um Doppelnutzer.

Millionenbetrug mit Mietwagen auf Mallorca

Das Mallorca-Magazin berichtet: „... Die Polizei auf Mallorca untersucht einen mutmaßlich gigantischen Betrug mit Mietwagen. Die Firma Autoclick soll bis zu 40 Millionen Euro ergaunert haben. Die Masche bestand offenbar darin, neuwertige Leasing-Fahrzeuge sofort an Endkunden zu verkaufen, statt sie zumindest eine Zeit lang als Mietwagen einzusetzen, wie es in der Branche üblich ist. Die Verkäufe wurden angeblich abgewickelt, ob-

wohl die Autos gar nicht im Eigentum von Autoclick standen, was wegen fehlender Papiere für die Zulassung auch mit Urkundenfälschung verbunden war. Zudem sollen illegale Mehrwertsteuerrückerstattungen für Exporte nach Italien und Frankreich geflossen sein ...“ [Hier geht's zum vollständigen Artikel: https://mallorcamagazin.com/nachrichten/wirtschaft/2018/06/08/63011/millionenbetrug-mit-mietwagen-auf-mallorca.html](https://mallorcamagazin.com/nachrichten/wirtschaft/2018/06/08/63011/millionenbetrug-mit-mietwagen-auf-mallorca.html)

Freier Neuwagenhandel – skandalöse Höhepunkte auch in 2018

Nicht alle Facetten des freien EU-Neuwagenhandels sind seriös. Das Jahr 2018 liefert in dem Zusammenhang erneut skandalöse Höhepunkte und leider wieder einmal den Beweis dafür, dass die Grenzen fließend sind und die Verbände, die ihren Mitgliedern erlauben, sich einer Gemeinschaft seriöser Autohändler zu bezeichnen, gefordert sind, noch genauer hinzuschauen und früher zu reagieren, wenn problematische Anzeichen bekannt werden. Das Neuwagengeschäft ist unerwartet betrugsanfällig. Geringe Margen in Verbindung mit der Hoffnung, endlich mal wieder einen vierstelligen Ertrag zu erwirtschaften, führen zu erhöhter Risikobereitschaft und von solchen Risiken ist der Neuwagen-Acker gespickt, wie ein Minenfeld. Die

Stichworte heißen bekanntermaßen „Lockvogelangebote“ und „Schneeballsysteme“ und beide bilden zusammen oft eine tragische Mischung, die so manchen, der eigentlich das Zeug zum seriösen Geschäftsmann hat, mit ins Verderben reißt. Während Lockvogelangebote Teil einer gezielten, vorsätzlich wettbewerbswidrigen Strategie sind, unterscheiden sich Schneeballsysteme in solche, die mit komplexen Strategien und krimineller Energie betrieben werden und andere, die sich mehr oder weniger zufällig entwickeln. Dann fehlt nur noch der Schnäppchen-geile und am Ende doch nicht umfassend geschützte Verbraucher, der dann in Verbindung mit besonders günstigen Angeboten, bereitwillig herausgerückten Anzahl-

Geld weg, Traum vom Traumauto geplatzt und plötzlich taucht eine TV-Bachelor-Kandidatin auf

Unschlagbare Preise für Wunschbesteller in Verbindung mit sofortiger Mobilität mittels kostenlosen Leihwagens für die Zeit bis zur Lieferung des neuen Traumaautos. Voraussetzung: Überweisung des vollen Kaufpreises bei Vertragsabschluss. Was geschieht nach Vertragsabschluss und 100% Vorkasse? Wir wissen nicht, ob unser virtuoser Neuwagenbeschaffer nun tatsächlich die Bestellung auslöst und die Vorkasse-Zahlung auch an einen seriösen Lieferanten, über dessen Bonität er sich versichert hat, weiterleitet. Möglicherweise war es so, doch irgendwann muss das System – eigentlich zwangsläufig – ins Stocken geraten sein, wenn es nicht sogar von vornherein mit betrügerischer Absicht geplant wurde. Das spielt dann am Ende auch keine Rolle mehr, denn zum erwarteten Zeitpunkt bleibt die Lieferung aus. Der Kunde fragt nach und wird vertröstet. Das Ganze wiederholt sich über viele Wochen. Im Internet werden erste Kritiken laut, doch in den Foren berichten auch begeisterte, möglicherweise jedoch nur gefakte Kunden von erfolgreicher Lieferung.

Schließlich verliert der Käufer die Geduld und kündigt den Vertrag und schon schnappt die Mietwagenfalle zu, denn dieser war nur beim Zu-Stande-Kommen des eigentlichen Neuwagenkaufs kostenfrei. Dem entsprechend folgt die Abrechnung der Mietkosten und wen wundert es: nach dem im Unfall-Ersatzgeschäft üblichen Höchsttarifen. Die nun aufgestellte Forderung für den nicht mehr kostenlosen Mietwagen übersteigt dem entsprechend die Höhe des bereits überwiesenen Kaufpreises für das nie gelieferte Auto und wird mit dem Guthaben verrechnet. Ergebnis: Geld weg, Traum vom Traumauto geplatzt und auch noch eine Restforderung des Schnäppchenanbieters. Genial oder kriminell ist hier die Frage. Der Staatsanwalt meint vermutlich „sowohl – als auch“ und ermittelt, was dazu führt, dass es nun Bewegung am Geschäftssitz unseres progressiven Kollegen gibt. Die Firma erhält einen neuen Namen und eine entsprechend geänderte Internetpräsenz. Die handelnden Personen sind zunächst die gleichen. Schließlich treten diese jedoch in den Hintergrund,

Balear Sport Car insolvent?

Problematisch soll nach Internet-Berichten auch die Firma BSC auf Mallorca sein. Inzwischen soll BSC Insolvenz beantragt haben. Es würden auch keine Fahrzeuge mehr ausgeliefert und keine Papiere für bereits ausgelieferte Fahrzeuge versandt werden. Im Internet kursieren Warnungen: „... Der Autohändler Balear Sports Car SL in Palma de Mallorca betreibt ein kriminelles Netzwerk rund um den Export von Neuwagen und Gebrauchtwagen, sogenannte EU-Reimporte ...“ [Hier geht's zum Artikel: https://exportbetrug.wordpress.com/2016/01/22/balear-sport-car-betrug-abzocke/](https://exportbetrug.wordpress.com/2016/01/22/balear-sport-car-betrug-abzocke/)

lungen und Vorkasse-Leistungen für erfreuliche Liquidität sorgt. Wenn dann die Lieferzeiten immer länger werden und die des Herstellers längst weit überschreiten, kann man davon ausgehen, dass die Anzahlungen inzwischen nicht mehr die Lieferanten erreichen, sondern zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes, wenn nicht gar für die Subventionierung der deutlich unter EU-Normalniveau liegenden Preise verwendet werden. Der BVfK verfolgt unseriöse Machenschaften im Kfz-Handel konsequent. [Auffälligkeiten können der BVfK-Beschwerdestelle gegen Internetschummler https://www.bvfk.de/verbraucher/unserioese-angebote-melden/\) gemeldet werden.](https://www.bvfk.de/verbraucher/unserioese-angebote-melden/)

denn sie sind wohl auch damit beschäftigt, in Berlin und London neue Unternehmen zu gründen und für den Transfer von Know-how und Liquidität in Bereiche zu sorgen, die dem Zugriff der Gläubiger zumindest vorübergehend entzogen sind. Und zu guter Letzt erhält diese traurige Geschichte auch noch einen gewissen Glamour-Faktor. Wer nach dem Namen der Geschäftsführerin der Ausweich-Übergangs-Transfer-Firma in Berlin googelt, landet in den Klatschspalten der Yellow-Press und findet dort eine angeblich mittellose Dame mittleren Alters, die sich mit ihrer Tochter, einem so genannten It-Girl, welches bereits zu den TV-Bachelor-Kandidatinnen zählte und ihren aufwändigen Lebensstil in den Szene Metropolen in Europa und USA angeblich als Escort-Lady verdient, eine mediale Schlammschlacht liefert. Allerdings spielt Letzteres am Ende keine Rolle, wenn man sich neben den materiellen Schäden bei den Kunden solcher Marktteilnehmer den Kollateralschaden beim freien Handel anschaut, der durch solche kriminellen Machenschaften entsteht.

BVfK-Jahresumfrage des Freien Kfz-Handels 2018

Besseres Geschäftsklima, zurückhaltende Erwartungen

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

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

Der Geschäftsverlauf entwickelte sich besser als noch in 2017 erwartet. 39,36% der Befragten gaben an, dass sich das Geschäft besser entwickelt hat, 36,17% meinten, es sei gleichbleibend und 24,47% beobachten eine schlechtere Geschäftsentwicklung.

Die Prognose für die nächsten 6 Monate fällt durchwachsen aus. Waren es im letzten Jahr noch 5,8% der Händler, die ein besseres Geschäft erwarteten, so sind es in diesem Jahr mit 22,34% deutlich mehr. 55,32% sehen die Situation eher gleichbleibend – (Vorjahr 55,07%). Aktuell vermuten 22,34%, dass es schlechter laufen wird, (Vorjahr 39,13%).

Als Gründe für Situation und Prognose wurde, wie auch schon im letzten Jahr, hauptsächlich die unklare Dieselsituation genannt.

Hat das Internet seine Dominanz eingebüßt? Tatsächlich lässt sich bei den Werbeausgaben eine leichte Verschiebung erkennen. Sie verteilen sich zu 29,17% bei AutoScout24 und 32,58% bei mobile.de, 23,86% des Werbebudgets werden für die eigene Website ausgegeben, 14,39% für sonstige, wie etwa Tageszeitungen oder Newsletter. Hieran wird deutlich, dass sich die Ausgaben für die Plattformen verringert haben und die Händler ihr Werbebudget zu Gunsten sonstiger Medien erhöhten. Im Vorjahr verteilten sich die Werbeausgaben noch zu je 31,75% auf AutoScout und Mobile, 24,87% für die eigene Website und lediglich 11,64% für sonstige Medien.

Die Präsenz in sozialen Netzwerken hat im Vergleich zum Vorjahr abgenommen: Nur noch 38,10% nutzen Facebook – im letzten Jahr waren es noch 50%. Twitter nutzen lediglich 4,76% und sonstige Social Media werden mit 5,71% genutzt. Doch die Mehrheit, mit 51,43%, nutzen sogar keine sozialen Netzwerke. Den sich daraus ergebenden Erfolg bewerten die Händler zu 62,35% als nicht messbar, 27,06% als mäßig und 10,59% als gut.

Das Thema Preisbewertungen ist weiterhin heiß diskutiert und sorgt für Aufregung. Wir fragten die Händler nach ihren Erfahrungen und Prognosen mit dieser Einrichtung. Lediglich 14,60% sehen in Preisbewertungen eine wichtige, objektive Entscheidungshilfe, 50,36% sind der Meinung, die Ergebnisse seien nicht objektiv und würden den Markt verzerren, 35,04% fordern, Preisbewertungen eine einheitliche und transparente Systematik zugrunde zu legen. Anders ist dies bei dem Thema Händlerbewertungen, hiermit machten 66% der Befragten positive Erfahrungen und lediglich 35% negative.

Auf die Frage, wie die Händler die Objektivität der unterschiedlichen Bewertungssysteme einschätzen, wurden die Noten wie folgt vergeben: AutoScout24 erhielt die Durchschnittsnote 3, mobile.de erhielt eine 3, die Google-Bewertungen erhielten die Note 2.

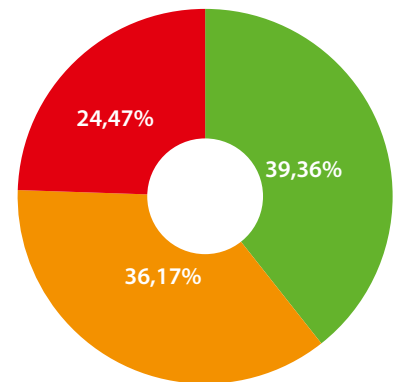
Probleme mit dem Gewährleistungsrecht.

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: 85,71% haben Probleme mit dem Gewährleistungsrecht, 14,29% mit Steuerrecht und Nettowarenlieferungen. Internetverseuchung ist nur noch bei 19,13% der Befragten ein großes Thema. Dabei ärgern sich besonders: 4,92% über Export/Nettopreise, 10,38% über falsche Angaben zur Erstzulassung, 18,03% über falsche Preisangaben, 7,65% über falsche Rabatte, 18,58% über Küchentischhändler, 8,74% über Marktbehinderung beim EU-Neuwagenverkauf, 7,10% über Hyundai-Marktbehinderung beim EU-Neuwagenverkauf und 5,46% über Abmahnungen.

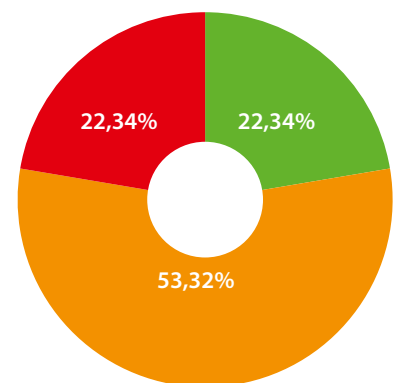
Die detaillierten Umfrageergebnisse finden Sie online unter:

www.bvfk.de/umfrageergebnisse

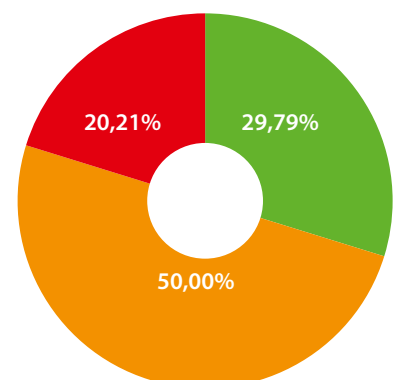
Wie entwickelt sich Ihr Geschäft im Vergleich zu 2017?



Wie prognostizieren Sie die nächsten 6 Monate?



Wie haben sich die Preise zuletzt entwickelt?



■ besser
■ gleich bleibend
■ schlechter

Autogalerie Sinzig eröffnet neuen Show Room.

Seit über 40 Jahren beschäftigt sich die Firma P+S Mobil mit dem An und Verkauf von exklusiven Automobilen – Sportwagen, Cabrios und Oldtimern. Von Bad Breisig ist die „AUTOGALERIE“ nun nach Sinzig umgezogen, wo man eine eigene Ausstellung in neuem, größeren und wunderschönen Ambiente eröffnet hat. Auf rund 1.000 m² findet man heute fast alles was das Liebhaberherz begehrt. Zum Service gehört, auch Kundenwünsche zu erfüllen die nicht im vorhandenen Angebot zu finden sind. Durch ein sehr gutes Netzwerk kann auch den Kunden ge-



holfen werden, die Ihr Wunschauto nicht in der Ausstellung finden.

Am 11. August zur Eröffnung und zum „Tag der offenen Tür“ waren viele begeisterte Kunden, Gäste und auch die Politik vor Ort. Dass

Firmenchef Franz-Josef Schneider Benzin im Blut und Auto im Kopf hat, machte er in seiner Festrede deutlich. „Mama, Papa oder Auto ... bis heute weiß man noch nicht genau was meine ersten Worte waren“, so Schneider.

Mittlerweile ist die AUTOGALERIE in Sinzig bei vielen Autoliebhabern auf der ganzen Welt bekannt. Kundenwünsche erfüllen im Verkauf wie auch beim Ankauf ist das erklärte Ziel. Kompetenz, Freundlichkeit und guter Service ist die Voraussetzung für viele zufriedene Kunden aus dem In- und Ausland. www.autogalerie.de

25 Jahre Auto Gnieser in Augustfehn!

Herzlichen Glückwunsch der Familie Gnieser zum 25-jährigen Jubiläum ihres Autohauses in Augustfehn. Ein Vierteljahrhundert erfolgreicher Autohandel ist in der Zeit des radikalen Wandels, in der sich unsere Branche befindet, eine Meisterleistung, auf die man stolz sein kann.

Der zufriedene Kunde steht im Mittelpunkt und, dass das von Bernd und Helene Gnieser geführte Unternehmen diesem Anspruch gerecht wird, beschreibt einer der vielen zufriedenen Kunden eindrucksvoll bei Autoscout24:



„... Ich habe das Auto online gekauft... Es war nicht leicht, Leuten zu vertrauen, die ich nicht mal gesehen habe und das Auto ohne Probefahrt zu kaufen ... Der Händler ist einfach super. Das Auto war SUPER, nach Hause

gefahren, PERFEKT. Kann ich nur weiterempfehlen. Leute traut Euch, Ihr spart viel Geld. Meine erste Erfahrung war sehr gut ...“ www.auto-gnieser.de

EuroAutoPool: Wir möchten uns bedanken!

... für Ihre Arbeit und Ihr Bestreben, den freien Autohändlern einen guten Ruf zu verschaffen und zu erhalten sowie die unermüdlichen Anstrengungen an den verschiedensten Fronten wie Herstellern, Gerichten, Verbrauchern und zum guten Schluss noch bei uns freien Händlern, bei denen Sie bestimmt in so machen Fällen mehr Geduld und Verständnis benötigen und aufbringen müssen als bei so manchen Endverbrauchern und Richtern zusammen. Für Ihre Geduld und Ihre Ausdauer bei gleichzeitiger Flexibilität und den Abwägungen „Wohin gehen wir zuerst“.

Das Jahr 2017 war für uns ganz besonders. Überlegungen, wie wir unsere kleine Autofirma weiterhin führen können mit einer leichten Steigerung des Ertrages, fällt uns immer schwerer. Wird man belohnt für Fleiß, Sparsamkeit, Ehrlichkeit, fairen Umgang mit Kunden, Lieferanten – wir wissen es seit 2017 nicht mehr.

2017 war erhellend, dass Werte die unserer Meinung nach wichtig, sehr wichtig sind im Umgang mit seinem Umfeld schnell

bedeutungslos werden können. Dass Fleiß und eigene Überlegungen keinen Ausschlag mehr geben und sein können.

Wenn jemand ruft „Fahrverbot“, wenn ein kleiner Mann ganz groß die Automobilwirtschaft an die Wand nagelt, die ihn selbst jahrelang gut versorgt hat, wenn Politik dumm daher redet und man feststellt wie eigensinnig und verantwortungslos nur auf das eigene Hemd geschaut wird, man mittlerweile ein schlechtes Gewissen hat, Autos zu verkaufen, neue Autos, die Menschen töten mit all den Schadstoffen, die aus dem Auspuff kommen ...

Wir haben noch Autos verkauft, die 25 Liter Kraftstoff auf 100 km verbrauchten, die 40 Stunden Woche war normal und die Lehrjahre waren noch Lehrjahre. Um Gottes Willen, selbstverständlich soll sich die Welt verändern, Dinge auf den Prüfstand und ebenso immer wieder Fragen gestellt werden.

Aber warum spricht niemand über die tolen Errungenschaften der letzten zwei Jahrzehnte? Darüber, dass der Verbrauch stark ge-

sunken, die Emissionswerte immer weiter zurückgegangen sind, die Unfallsicherheit stark gestiegen ist, die Verkehrstoten auf niedrigstem Stand sind und das alles bei ständig anwachsender Mobilität.

Warum wird so viel verzerrt, verschwiegen, verdreht, gelogen? Warum verklagen wir eigentlich nicht gemeinsam die Feuerwerk-Industrie? Ist es noch zeitgemäß das ganze Pulver abzufackeln? Ist der Breitreifen zeitgemäß, ist der SUV, der Pick Up, die Luxusklasse, die Schalthpaddeln für noch mehr Lärm, Zwischengas und Schadstoffausstoß, u.s.w. verantwortlich?

Das Schlimme ist, wir haben ja noch keine handlungsfähige Regierung. Wenn unsere Politiker Autohändler wären, würden viele lebenslange Haftstrafen bekommen.

Jetzt schließen wir uns am Ladekabel an, damit unsere Akkus wieder voll werden und wünschen Ihnen mit Dank: **Alles Gute für den BVfK und dessen Autohändler!**

Sylvia Unterholzner und Christian Oehl, www.euroautopool.de

BVfK-Mitgliederversammlung 2017

Verwaltungsratswahlen und verschärfte Satzungsregelungen

Der Bundesverband freier Kfz-Händler, BVfK e. V. hat in seiner Mitgliederversammlung am 25.11.2017 den Verwaltungsrat neu gewählt. Im Amt bestätigt wurden Marc Juntermanns, Rainer Schulte, Kai Strehlau, Frank Thoma und Thomas Wittlich. Neu im Gremium ist Wolfgang Schreier, der bereits Oldtimerbeauftragter des BVfK ist.

Gleichzeitig wurde auch eine Satzungsänderung beschlossen, die dem Ziel folgt, den Qualitätsanspruch des BVfK und seiner über 800 Mitgliedsbetriebe auch zukünftig zu sichern.

„Ich freue mich sehr, dass der Anspruch des BVfK an die Seriosität seiner Händler nicht nur erneut eine breite Zustimmung gefunden hat, sondern auch die Möglichkeit geschaffen wurde, zukünftig härtere Sanktion durchzusetzen, wenn jemand die den Qualitätsanspruch des BVfK sichernden Regeln verletzt und den Interessen des Verbandes schadet“, stellt Ansgar Klein fest, der seit 18 Jahren den inzwischen vergleichsweise größ-



ten und erfolgreichsten Verband seiner Art in Deutschland und Europa führt.

„Da wir nun bald „volljährig“ sind, starten wir mit diesem Vertrauensvotum ausge-

stattet in die nächste Dekade unserer Verbandsarbeit. Die Mitgliederversammlung hat die Führungsorgane mit den Voraussetzungen für BVfK 2.0 ausgestattet. Wir sind damit für die Aufgaben einer spannenden Gegenwart und anspruchsvollen Zukunft gewappnet. Es gilt, Maßnahmen der Hersteller gegen die Interessen des freien Handels abzuwehren und durch Entwicklung eigener digitaler Konzepte und Lösungen zur weiteren Professionalisierung unsere Mitglieder beizutragen“, so Klein, der sich dabei neben den engagierten Gremienvertretern auf ein inzwischen 16-köpfiges, leistungsfähiges Team verlassen kann.

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



Der BVfK-Verwaltungsrat stellt sich vor:



Kai Strehlau



Marc Juntermanns



Rainer Schulte



Frank Thoma



Thomas Wittlich



Wolfgang Schreier

- Wir brauchen einen starken Verband und vor allem ein starkes Miteinander.
- Mit einer gebündelten Kraft erreichen wir eher unsere Anliegen und können Meinungen durchzusetzen.
- Es gibt Geschäftsmodelle, die passen nicht zu unserem Verband.
- Es ist unerlässlich, dass sich noch mehr Händler zusammenfinden, um sich gegen die Willkür der Hersteller zu stellen.

BVfK-Verwaltungsrat **Marc Juntermanns:**

In Zeiten, in denen Agenturen gegen Bares die Kundenbewertungen „pimpen“, man sich aber nur schwer gegen „Rachebewertungen“ wehren kann, wo Billigangebote, die kein Privatmann kaufen kann oder gar will mit einem „Superpreis“ geandelt werden, kundenorientierte Angebote aber als „zu teuer“ erscheinen, Hersteller mit dem Markenrecht ganze Märkte trockenlegen wollen, brauchen wir einen starken Verband und vor allem ein starkes Miteinander. An diesen Zielen werde ich mitwirken.

Marc Juntermanns,
info@juntermanns.de

BVfK-Verwaltungsrat **Kai Strehlau:**

Bei der Mitgliederversammlung konnte man sich davon überzeugen: Wir ziehen alle an einem Strang und stärken uns gegenseitig. Denn mit einer gebündelten Kraft erreichen wir eher unsere Anliegen und können Meinungen durchzusetzen. Ob es gegen unseriöse Mitbewerber, diktatorische Fahrzeugbörsen oder unwisende Politiker geht ... gemeinsam erreichen wir eher etwas und es gibt mir als Händler mehr Rückhalt und ein besseres Gefühl, nicht alleine dazustehen. Mein Wunsch für die Zukunft: Lasst uns noch mehr von der Gemeinschaft profitieren und beteiligt Euch! In unserem Verband gibt es so viele mögliche Synergien, die nicht genutzt werden und von denen wir alle profitieren könnten.

Kai Strehlau,
strehlau@gepflegte-automobile.de

BVfK-Verwaltungsrat **Rainer Schulte:**

Niemand ist frei von Fehlern und jeder hat seine ganz persönlichen Stärken und Methoden, wie er seine Kunden gewinnt. Es gibt allerdings Geschäftsmodelle, die sind schlichtweg überholt, langfristig zum Scheitern verurteilt und schon gar nicht passen sie zu unserem Verband, dem BVfK.

Auffälligkeiten, wie permanente Lockvogel-Angebote bei (EU-)Neuwagen und dergleichen mehr müssen mit gelben und roten Karten geahndet und in letzter Konsequenz auch mit Abmahnungen verfolgt werden, wenn das, was wir uns auf die Fahnen geschrieben haben, keine bloßen Lippenbekenntnisse sein sollen.

Wenn ein einzelnes Mitglied über fünf Jahre unter dem Deckmantel der Gemeinschaft seriöser Kaufleute sein Geld verdient und das von uns allen beim Kunden „verdiente Vertrauen“ missbraucht und auf Kosten aller beschädigt, dann ist es an der Zeit, dieses „Mäntelchen“ auszuziehen.

Rainer Schulte,
autoschulte@aol.com

BVfK-Verwaltungsrat **Frank Thoma:**

Was zeichnet einen starken Verband aus? Das konnte man bei der letzten BVfK-Mitgliederversammlung live erleben: Seriosität, konsequentes Handeln und breite Offenheit führten zu dem Erfolg, den der BVfK nach fast 18 Jahren besitzt.

Gerne stehe ich dem Verband seit Jahren für alle Fragen rund um den EU-Neuwagen zur Verfügung und bin immer bereit, auch gegen Windmühlen zu kämpfen.

Die Zukunft des freien Händlers, der mit Neuwagen handelt, wird immer schwerer. Deswegen ist es unerlässlich, dass sich noch mehr Händler zusammenfinden, um sich gegen die Willkür der Hersteller zu stellen.

Ich bedanke mich für das ausgesprochene Vertrauen und werde daher weiterhin engagiert im BVfK-Verwaltungsrat tätig sein. Ich stehe immer gerne für Gespräche bereit.

Frank Thoma,
info@eurocar-thoma.de



**BVfK-Verwaltungsrat
Thomas Wittlich:**

Meine Mitgliedschaft im BVfK verbinde ich natürlich mit den vielen positiven Synergieeffekten. Zum einen die kompetenten und freundlichen Kontakte zu einer Vielzahl von Gleichgesinnten im gesamten Bundesgebiet, sowie die wirtschaftlichen Vorteile als BVfK-Mitglied bei allen Kooperationspartnern. Darüber hinaus bin ich immer dankbar für die Zeit und kompetenten Antworten der Mitarbeiter beim BVfK, die einem jederzeit mit einem offenen Ohr weiterhelfen und mich so bereits vor einigen Fehlern bewahrt haben!

Als Verwaltungsratsmitglied interessiere ich mich natürlich für alle Themenbereiche beim BVfK und werde diese, falls nötig, auch kritisch hinterfragen!

Aber auch was den BVfK in 18 Jahren so erfolgreich gemacht hat, heute so positiv erscheinen lässt und wie wir gemeinsam dafür sorgen, dass es so bleibt bzw. die Stimme des freien Autohandels noch mehr Gehör findet. Selbstverständlich verstehe ich mich auch als Vertreter der Interessen jedes einzelnen Händlers, wenn dieser ein Anliegen hat, welches ich besonders unterstützen soll. Jedes einzelne Mitglied ist wichtig für die Verbandsarbeit, denn er kann nur gut geführt werden, wenn der Vorstand weiß, was an der Front los ist!

**Euer Thomas Wittlich,
Gebrauchtwagenhaus Wittlich OHG,
Dierdorf**

**BVfK-Verwaltungsrat
Wolfgang Schreier:**

Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, die Oldtimer-Kompetenz des BVfK weiter auszubauen und dem steigenden Bedürfnis unserer Mitglieder gerecht zu werden – ganz egal, ob sie sich geschäftlich oder hobbymäßig den historischen Kulturgütern aus Blech widmen. Ich führe gerne Menschen mit Benzin im Blut zusammen, die im Oldtimer-Sektor immer mehr zu einer großen Familie werden. Die Retro-Classics-Cologne war ein lebendiges Beispiel dafür. Der gemeinsame Stand der BVfK-Händler war ein großer Erfolg. Meine Empfehlung: Es gibt Oldtimer mit viel Potenzial, doch die findet man nicht an jeder Ecke und nicht alles ist Gold, was glänzt.

**Wolfgang Schreier,
w.schreier@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: Allgefahrenabdeckung ohne Lücken, Doppelversicherungen und teure Deckungsüberschneidungen.

Vorteile:

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

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: 0228-85409-27

Bundesverband freier Kfz-Händler e. V.

Vertreten durch den Geschäftsführenden Vorstand Ansgar Klein
Vereinsregister Bonn VR · 7745 Versicherungsvermittlerregister D-5BQC-RQQHY-75
Bundeskanzlerplatz/Reuterstr. 241 · 53113 Bonn
Telefon: 0228-854090 · E-Mail: info@bvfk.de · Internet: www.bvfk.de

Das sind wir:

Der Bundesverband
freier Kfz-Händler.

BVfK-DIGITAL

Baustein für Baustein zur IT-Optimierung

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



Wir bringen Ihre Geschäfte ins Rollen.

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

Ihre Vorteile als BVfK-Mitglied:

Steigern Sie Ihre Einnahmen:

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

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

Immer informiert über aktuelle politische Rahmenbedingungen:

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

Praktische Hilfe im Alltag durch ganzheitliche Lösungen:

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

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

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

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

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

* Ein betrugssicheres System reduziert die Schadenquote.

** 100% außergerichtlich,

Für nur
1,59€
pro Tag

Das können wir für Sie tun:

10 Gründe für Ihre Mitgliedschaft:

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

Ihr BVfK-Team

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



Ansgar Klein
Geschäftsführender
Vorstand
a.klein@bvfk.de



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



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



Matthias Giebeler
Assessor Jur.
Rechtsabteilung
m.giebeler@bvfk.de



Wilfried Vasen
Händlerbetreuung
w.vasen@bvfk.de



Sven Allinger
Gesamtorganisation
s.allinger@bvfk.de



Stephanie Pieper
Sekretariat
s.pieper@bvfk.de



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



Anke Schell
Rechnungswesen
a.schell@bvfk.de



Erwin Gerwing
Buchhaltung
e.gerwing@bvfk.de



Johanna Klein
Aushilfskraft
j.klein@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 Trommenschläger
IT Entwickler
w.trommenschlaeger@bvfk.de



Inhaber: Robert Lopp, 51 Jahre
Standortqualität: Ruhiger Standort in einem Vorort von Augsburg, nur 3 Kilometer zur Autobahn A8
Mitarbeiterzahl: Gesamt 10 Mitarbeiter, 7 davon in der Werkstatt, 3 im Verkauf
Zahl der Fahrzeuge im Bestand: Stets etwa 60 bis 80 Fahrzeuge
Verkaufte Fahrzeuge p.a.: 300
Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: 4 Jahre

Schwerpunktmarke/-kategorie: Volkswagen Nutzfahrzeuge
Anteil Neu-/Gebrauchtwagen: 75% Neuwagen, 25% Gebrauchtwagen
Anteil Endkunden-/Händlergeschäft: 85% Endkundengeschäft, 15% Händlergeschäft
Ausbildung/Karriere/berufliche Herkunft: Nach dem Gymnasium startete ich eine Lehre als KFZ Mechaniker in einem VW/Audi Betrieb, dann Weiterbildung zum KFZ Meister.

Herr Lopp, Sie sind seit 2015 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders? Ich denke, dass der Verband mittlerweile eine nicht zu unterschätzende positive Signalwirkung zu unseren Kunden und Interessenten hat.
Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? Stets deutlich mehr als 50 Stunden, oft auch mehr als 60 Stunden.
Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Meine Frau unterstützt mich in Buchführungsangelegenheiten, Sohn Philipp kümmert sich momentan um Social Media.
Welches Hobby haben Sie? Oldtimer und Youngtimer sind meine Leidenschaft.
Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger? Egal ... das alltägliche Arbeitsleben muss passen und sich gut verträglich anfühlen. Ich gebe nicht auf, daran zu arbeiten. Wenige Wochen Urlaub können so oder so kein ganzes Jahr heilen, wenn der Arbeitsalltag hinten und vorne nicht passt.
Was sind Ihre Stärken? Wir tun alles für einen aus Kundensicht möglichst reibungslosen Ablauf, um tatsächlich ein Käuferlebnis zu generieren.
Welche Ziele haben Sie? Wir möchten unsere Kunden weiterhin außergewöhnlich zufrieden stellen.
Auf welche Leistung von sich sind Sie

besonders stolz? In unserem Autohaus steckt sehr viel Leidenschaft und Herzblut, das spüren die Kunden und schätzen dies auch. Schon vor einiger Zeit haben wir beschlossen, nicht Umsatz und Ertrag zu unseren Unternehmenszielen zu erklären. Der Kunde ist unser Mittelpunkt. Von der zeitnahen Beantwortung seiner Anliegen bis zu Kaffeespezialitäten und einem besonderen Präsent zur Fahrzeugübergabe. Wir haben uns von „0815“ verabschiedet.
In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf? Besser geht's immer. Mitarbeiterführung. Verwaltungstätigkeiten.
Was ist Ihr Wunsch an die Politik? In diesem Punkt bin ich wunschlos glücklich, da ich keinerlei Erwartungen an die Politik habe.
Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft? Die Gesellschaft wäre theoretisch in der Lage, durch ihr Verhalten und ihr Handeln alle Wünsche und Ziele selbst weitestgehend umzusetzen. Allein das Bewusstsein dass dem so ist würde uns sehr viel weiterhelfen und die Macht der sogenannten Politik deutlich relativieren. Also ... lassen wir uns nicht noch weiter entmündigen!
Schenken Sie uns eine Lebensweisheit! Das Leben ist ein Marathonlauf, kein Sprintrennen.



Automobile LOPP
 Rechter Kreuthweg 14
 86444 Affing-Mühlhausen
www.automobile-lopp.de

Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 79 Neumitglieder!

- A&R Autoagentur UG (haftungsbeschränkt)**
64295 Darmstadt · www.ar-autoagentur.de
- AHB Autohaus Bergstrasse GmbH**
64319 Pfungstadt
<https://home.mobile.de/AHB-AUTOHAUS#directions>
- Allgäu-Automobile GmbH**
88279 Amtzell
<https://home.mobile.de/ALLGAEUAUTOMOBIL EUGHAFUNGSBESCHRAENKT#ses>
- Amirian Automobile**
55252 Mainz-Kastel · www.amirian-automobile.de
- Andex Rent bvba**
2240 Zandhoven/Viersel
<http://andex.pro/index.php/team/>
- Arval Deutschland GmbH**
82041 Oberhaching · www.arval.de
- ASA Fahrzeughandel GmbH & Co. KG**
52385 Nideggen · www.autosaal.de
- Auktionshaus Wittlich**
56269 Dierdorf · www.wittlich-auktionen.com
- Ausolis Trading GmbH**
42489 Wülfrath · <http://ausolis.de/>
- Auto Center Köln Gözütk & Yaldiz GbR**
50733 Köln · www.auto-center-koeln.de
- Auto Gnieser GmbH**
26689 Augustfehn · www.gnieser.de
- Auto Till**
85635 Höhenkirchen · www.auto-till.de
- Auto Weiß GmbH**
57250 Netphen · www.weissauto.de
- Autocenter - Ideal**
35236 Breidenbach · www.autocenter-ideal.de
- Autocenter - Ideal Ufuk & Deniz Uygun GbR**
35236 Breidenbach · www.autocenter-ideal.de
- Autocenter Heuberg**
78564 Wehingen
<https://home.mobile.de/AUTOCENTER HEUBERG#imprint>
- Autoforum Flörsheim**
65439 Flörsheim · www.autoforum-floersheim.de
- Autohandel Hohn**
57635 Kircheib
<https://haendler.autoscout24.de/autohandel-hohn>
- Autohandel Rohde**
28832 Achim · www.Autohandel-Rohde.de
- Autohaus Ackermann**
72213 Altensteig
<https://home.mobile.de/AUTOACKERMANN ALTENSTEIG#ses>
- Autohaus Blitz**
14052 Berlin · autohaus-blitz-berlin.de
- Autohaus Eckendorfer GmbH**
91466 Gerhardshofen · www.auto-eckendoerfer.de
- Autohaus Löwe e.K.**
50129 Bergheim
<https://home.mobile.de/AUTOHAUSLOEWE BERGHEIMBEIKOELN#ses>
- Autohaus Maier**
56626 Andernach · www.maierautohaus.de
- Autohaus MCB GmbH**
38112 Braunschweig
<https://home.mobile.de/AUTOHAUSMCBGBH#ses>
- Autohaus Mölders GmbH**
47509 Rheurdt
www.autohaus-moelders.de
- Autohaus Schroers GmbH**
41169 Mönchengladbach
www.autohaus-schroers.de

Wir begrüßen 79 Neumitglieder!

Autohaus Stahl GmbH
77746 Schutterwald · www.autohaus-stahl.com

Autohaus Windrich
06536 Berga · www.windrich.de

Autohaus-Herde
49152 Bad Essen · www.autohaus-herde.de

Automobil Outlet Ratingen GmbH CO. KG
40880 Ratingen
<https://home.mobile.de/AUTOMOBILOUTLET-RATINGENGBHCOKG#ses>

Automobilvertriebs GmbH Bogdan
96052 Bamberg · www.auto-bogdan.de

Autowelt-Lehmann Inh. Thorsten Lehmann
21435 Stelle bei Hamburg
<http://autoweltlehmann.de>

Autozentrum Itzgrund GmbH & Co.KG
96450 Coburg
<http://autozentrum-itzgrund.de/>

BAS-Automotive
32791 Lage · www.bas-automotive.com

Baydoun GmbH
51702 Bergneustadt
<http://autobaydoun.de/>

Berlin Motors USC GmbH
12277 Berlin · www.BerlinMotors.de

Bleeker & de Jong Dealeroccasions BV
NL-7773NK Hardenberg
www.dealeroccasions.eu

Buchholzer KFZ GmbH
56751 Polch · www.buchholzer-kfz.de

Car Concept
61250 Usingen
<http://home.mobile.de/CAR-CONCEPT-CAMBERG#ses>

carSolutions Sp. z o.o. Sp.K.
30-415 Kraków
<http://carsolutions.pl/de>

CC Automobile
52349 Düren · www.cc-auto-mobile.de

CheckCars24 GmbH
14513 Teltow · www.checkcars24.de

**COSMO Dienstleistungs-
& Vermarktungs GmbH**
99817 Eisenach
www.automarkt-eisenach.de

Das Auto 24 GmbH
48653 Coesfeld/Lette · www.das-auto24.de

DM-Automobile
41366 Schwalmtal · www.dm-auto-mobile.de

E&D Automobile
56729 Etringen
<http://www.ed-automobile.de>

Gebrauchtwagen T & A
35683 Dillenburg
<https://home.mobile.de/GEBRAUCHTWAGENTA#ses>

**GML Gesellschaft für Mittelstands-
leasing mbH**
44789 Bochum · www.gml-leasing.de

Herbert Stöcker Automobile GmbH
69502 Hemsbach
www.stoecker-automobile.de

Hofele-Design GmbH
73072 Donzdorf · www.hofele.com

Horrer Automobile GmbH
71032 Böblingen · www.horrer-automobile.de

Hofele-Design GmbH

BVfK Mitglied



Inhaber: I.A. General Sales Manager: Esteban Teleki von Szék, 42 Jahre

Standortqualität: Hofele-Design GmbH aus dem ‚Automotive-Valley‘ der Automobil-Technologie-Region Stuttgart, hat eine sehr gute Anbindung an die Autobahnen A8 und A7.

Mitarbeiterzahl: 12 Mitarbeiter

Zahl der Fahrzeuge im Bestand: Die Firma HOFELE-Design hat vertraglich Zugang zu allen Bestandsfahrzeugen der Daimler AG.

Verkaufte Fahrzeuge p.a.: Für das Jahr 2018 sind 55 Fahrzeuge im Vorlauf. Für das Jahr 2019 sind 450 Fahrzeug geplant.

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: Nur Neufahrzeuge

Schwerpunktmarke/-kategorie: Die Firma

HOFELE-DESIGN ist auch vertraglich mit der Daimler AG im Bereich umgebaute Fahrzeuge der Marke Mercedes-Benz verbunden.

Anteil Neu-/Gebrauchtwagen: 100% Neuwagen

Anteil der Vermittlungen/Eigengeschäfte: 100% Eigengeschäft

Anteil Endkunden-/Händlergeschäft: Endkunden 20%, Händler 80%

Ausbildung/Karriere/berufliche Herkunft:

- Esteban Teleki von Szék, Dipl. Betriebswirt (VWA), Bachelor of Business Administration,
- seit 2005 Prokurist und Manager in mehreren Unternehmen der Automobilbranche.

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie?

Schwer zu sagen. Wenn die Arbeit Spaß macht, geht die Zeit wie bekannt schnell vorbei.

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Unsere Familien-Unternehmen besteht seit 35 Jahre ein. Den Einstieg in die neuzeitliche Technologie bereitete vor über 100 Jahren Carl Hofele, der Flugzeugmotoren bei Carl Benz konstruierte und als Aero-Pionier auch die ersten Segelflugzeuge mit konstruierte und baute. In zweiter Generation gilt Bruno Hofele Anfang der 70er Jahre als der weltweit erste Erfinder der Ski- und Dachbox. Die Brüder Martin und Michael Hofele gründeten dann 1983 die Designfirma Hofele-Design.

Welches Hobby haben Sie? Fitness, Golf, ehrenamtlich engagiert in gemeinnützigen Organisationen.

Was sind Ihre Stärken? Ein professionelles, international agierendes Team aus Experten, Designern und Entwicklern mit einer guten Vernetzung, was uns die Möglichkeiten gibt, elegante, edle und leicht sportliche Fahrzeuge auf Basis von Mercedes-Benz-Modellen zu bauen.

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?

Neben der Ski- und Dachbox fürs Autodach, bin ich auf die große Nachfrage nach HOFELE-Fahrzeugversionen aus China stolz.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf? Wir stellen „MODE“ her – Dinge die keiner braucht und jeder will! Die Mode wechselt auch in der Autowelt. Daher bedarf die Entwicklung neuer Komponenten immer einer aktuellen Anpassung. Es gilt, die neuen Modetrends zu erkennen, die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen und dann schnell und effizient umzusetzen.

Was ist Ihr Wunsch an die Politik? Ich würde mir wünschen, dass die Interessen der deutschen Unternehmen, insbesondere die von den KMU, national und international stärker vertreten werden.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Man muss für seine Ideen und Ziele hart arbeiten im Leben, aber man braucht für den absoluten Erfolg auch das Glück des Tüchtigen!



Hofele-Design GmbH
Hermann-Schwarz-Str. 11
73072 Donzdorf/Germany
Fon: +49 (0) 7162 91239-0 (DW -50)

Wir begrüßen 79 Neumitglieder!

Irydium Europe Sp. z.o.o Sp. K.
65-517 Zielona Góra
<http://eu-neuwagen.pl/de/>

Jannsen Automobile
26160 Bad Zwischenahn
www.jannsen-automobile.de

JC AUTOMOBILE SOLINGEN
42657 Solingen
<https://home.mobile.de/JCAUTOMOBILESOLINGEN#ses>

KALTO GmbH
53842 Troisdorf-Spich
<http://kalto-automobile.de/>

Komp Automobile e.K.
36272 Niederaula · www.komp-automobile.de

KoSi Freizeitbusse Ostbayern
93080 Pentling bei Regensburg
<http://ko-si.de/>

Kumtepe Autocenter
53177 Bonn · www.kumtepe-autocenter.de

Kutschenkönig GmbH
52477 Alsdorf
<https://home.mobile.de/KUTSCHENKOENIGUG#contact>

Mobile-EU-Solingen
42655 Solingen
<http://mobile-eu-solingen.de>

Müritz Automobile
17252 Mirow · www.mueritz-automobile.de

MZ Automobile
72479 Straßberg
<https://home.mobile.de/MZAUTOMOBILESTRASSBERG#ses>

NexXt Automobile GbR
53773 Hennef · www.nexxt-automobile.de

**Nordhessen-Automobile
Seidler & Osmikhovsky GbR**
34123 Kassel · www.nordhessen-automobile.de

Nutzfahrzeuge 2000 GmbH
27367 Sottrum · www.autoland-2000.de

Off Road Center Angelika Putz
64521 Groß Gerau · www.jeep-online.de

Oliver Neumann SPORTCLASSICS
42799 Leichlingen · www.sportclassics.de

PAV-Automobile UG (haftungsbeschränkt)
38120 Braunschweig
<https://pav-automobile.de>

Reinhard Popp
88161 Lindenberg im Allgäu
www.vermietung-wohnbkabe.de

Rheingold Classics GmbH
50354 Hürth
<https://rheingold-classics.de>

Röschke Auto Trading ApS
DK 3200 Helsingør
www.roeschke-autotrading.com

Rosenbaum Automobile
59075 Hamm
<https://home.mobile.de/ROSENBAUMAUTOMOBILE#ses>

Schott Motors GbR
73230 Kirchheim unter Teck
www.schott-motors.de

Sebastian Uphaus Kfz-Meisterbetrieb
33824 Werther · www.uphaus-kfz.de

Sergej Heyer Automobile
51149 Köln-Porz · www.werkstatt-heyer.de

SUV 4 YOU GmbH
53842 Troisdorf · <http://suv4you.co/>

Westnov Motors GmbH
79183 Waldkirch · www.westnov-motors.de

JOCARS Automobile

BVfK Mitglied



Inhaber: Georgios Tsolakidis, eher bekannt unter dem Rufnamen Jorgo, 50 Jahre
Standortqualität: Mein Betrieb liegt an einer stark befahrenen Kreuzung (12.000 Fahrzeuge von 9:00–18:30). 2 km von der Autobahn. Direkt im Zentrum von Kamp-Lintfort am Gewerbegebiet.
Mitarbeiterzahl: 2 Mitarbeiter
Zahl der Fahrzeuge im Bestand: 30
Verkaufte Fahrzeuge p.a.: ca. 220
Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: 3–5 Jahre
Schwerpunktmarke/-kategorie: Bei den TZL Toyota, ansonsten alle gängige Marken

Anteil Neu-/Gebrauchtwagen: 30% TZL/70%
Anteil der Vermittlungen/Eigengeschäfte: 100% Eigengeschäft
Anteil Endkunden-/Händlergeschäft: Endkunden 90%, Händler 10%
Ausbildung/Karriere/berufliche Herkunft:
· 1984 kaufm. Ausbildung bei einem Toyota Händler
· 1992-1994 Verkäufer im Außendienst „Baulemente“
· 1994-1996 Verkaufsleitung Baulemente
· 1996-2012 Betriebsleitung bei einem Toyota Händler
· 2012 Gründung meines eigenen Betriebes

Herr Tsolakidis, Sie sind seit 2017 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders? Das bei Bedarf sofort Hilfe angeboten wird. Wichtige News werden zeitnah kommuniziert. Immer eine offenes Ohr.
Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? 60
Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Mein Sohn ist in meinem Betrieb der Verkaufsleiter. Er hat den Beruf bei Toyota gelernt, war danach bei BMW als Verkäufer und seit Januar 2015 bei JOCARS.
Welches Hobby haben Sie? Mein Hobby ist ganz klar die Fotografie die ich professionell betreibe.
Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger? Weniger.
Was sind Ihre Stärken? Unsere Stärken liegen ganz klar im Service und am Verkauf von Finanzierungen mit Zusatzprodukten.

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz? Besonders stolz bin ich darauf, das unser Service Gedanke bei unseren Kunden ankommt. Wir haben einen hohen Anteil an Regionalkunden. Bei den Sozialen Medien erreichen wir Bestnoten. mobile.de 5 Sterne mit weit über 200 Bewertungen. KEINE Rechtsfälle.
In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf? Ankauf ist ein Thema das wir verbessern müssen und werden.
Was ist Ihr Wunsch an die Politik? Von der Politik wünsche ich mir mehr Ehrlichkeit und weniger Floskeln. Mehr soziales Engagement und Förderung der Familie und des Familiensinns. Verbesserung der Bildungspolitik.

**JOCARS
AUTOMOBILE**

JOCARS Automobile
Friedrichstr. 78a-b
47475 Kamp-Lintfort
www.jocars.de

EU-NEU- & JAHRESWAGEN DIREKT AUS DÄNEMARK

Wir sind für Sie da –
vom Angebot bis zur Auslieferung!

*Wir sprechen
Deutsch 😊*



Hinten von links: **Ulla Høm** · Verkaufsassistentin (uh@r-at.dk), **Lars Hørdum** · Logistik und Verkauf (lh@r-at.dk),
Jette Madsen · Administration (jm@r-at.dk)

Vorne von links: **John Røschke** · Geschäftsführer (jr@r-at.dk), **Helle Røschke** · Finanzen (hr@r-at.dk)

**Wenn Zuverlässigkeit und konkurrenzfähige Preise
für Sie wichtig sind – dann sind Sie bei uns richtig!**

- Gesamtbestand von mehr als 1.000 Fahrzeugen
- Sehr breites Programm frei konfigurierbarer Bestellfahrzeuge
- Eigene Lagerfahrzeuge und Bestandsfahrzeuge von dänischen Vertragshändlern
- Günstiger & zuverlässiger Transport jede Woche direkt zu Ihnen
- Wir haben mehr als 20 Jahre Erfahrung mit EU-Fahrzeugen



Wenn Sie Interesse an unserem Newsletter haben,
beantragen Sie bitte einen Händlerzugang!

UNSERE MARKEN:

- Audi
- Dacia
- Fiat
- Jeep
- Kia
- Mazda
- Mercedes
- Mitsubishi
- Nissan
- Renault
- Seat
- Skoda
- Subaru
- Toyota
- Volkswagen
- Volvo



Røschke Auto Trading ApS

Østergade 15, 1th

DK-3200 Helsingør

Tel +45 48 79 62 28

jr@roeschke-autotrading.dk

www.roeschke-autotrading.com



Die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) im Überblick „Evolution statt Revolution“

Betrachtet man die ab dem 25.05.2018 zwingend anzuwendende Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) im Detail, so ist der auf dem 11. Deutschen Autorechtstag getroffenen Feststellung, dass es sich mehr um eine Evolution, denn eine Revolution handelt, zuzustimmen. Viele der enthaltenen Vorschriften galt es schon nach dem weiterhin parallel gültigen, aber weitestgehend in seiner Bedeutung verdrängten Bundesdatenschutzgesetz zu beachten.

Die DSGVO regelt die Zulässigkeit der Verarbeitung „personenbezogener Daten“, also solche, die sich per Gesetzesdefinition „auf eine identifizierte oder identifizierbare natürliche Person beziehen“, wie z. B. deren Name, Adresse, Geburtsdatum, etc. Da der Begriff weit auszulegen ist, ist das Vorliegen personenbezogener Daten stets anhand von Einzelfallprüfungen zu ermitteln.

Welche Vorkehrungen zur Einhaltung der Datenschutzvorgaben zu treffen sind, was sich in der Praxis ändert und wie man dem bestmöglich begegnen kann, soll im Folgenden überblickartig veranschaulicht werden.

I. Zulässigkeit der Datenverarbeitung

Es gilt der Grundsatz des sogenannten „Verbots mit Erlaubnisvorbehalt“, sodass es darauf ankommt, ob die grundsätzlich untersagte Datenverarbeitung im Einzelfall zulässig ist. Die Zulässigkeit kann zum einen durch die bestenfalls schriftliche Einwilligung des jeweiligen Kunden herbeigeführt werden, die insbesondere bei der Zusendung von Werbung relevant wird. Darüber hinaus ist die Datenverarbeitung auch ohne gesonderte Einwilligung zulässig, wenn sie zur Erfüllung eines Vertrages erforderlich ist – hierunter dürften insbesondere auch Kaufverträge und Reparaturleistungen fallen – oder das Interesse an der Datenerhebung die schützenswerten Interessen der betroffenen Person überwiegt.

II. Gesteigerte Sorgfaltspflichten und Risikoanalyse

Unverändert gilt unter anderem, dass Daten nur in dem tatsächlich benötigten Umfang und zu dem vorgesehenen Zweck verarbeitet werden dürfen. Nach wie vor ist eine Datenschutzerklärung an entsprechender Stelle auf der Internetseite zu platzieren und ein Datenschutzbeauftragter ab einer Betriebsgröße von 10 Mitarbeitern (inkl. Geschäftsführer) zu bestimmen.

Neu ist hingegen, dass nach Artikel 32 DSGVO Maßnahmen getroffen werden müssen, „um ein dem Risiko angemessenes Schutzniveau zu gewährleisten“. Dabei kann es sich z. B. um die Verschlüsselung der Daten oder die regelmäßige Überprüfung technischer Schutzmaßnahmen handeln, je nachdem, wie hoch das Risiko einer Verletzung der Rechte von Personen „unter Berücksichtigung des Stands der Technik, der Implementierungskosten und der Art, des Umfangs, der Umstände und der Zwecke der Verarbeitung“ einzuschätzen ist.

Eine der wohl bedeutendsten Neuerungen ist die gegenüber den Regelungen im Bundesdatenschutzgesetz erweiterte Dokumentationspflicht in Form eines Verarbeitungsverzeichnisses, Art. 30 DSGVO, in dem festgehalten werden soll, wie die Datenverarbeitungsprozesse im Unternehmen gestaltet sind. Es soll insbesondere Angaben zum Zweck der Datenverarbeitung sowie zu den verschiedenen Datenkategorien enthalten, zum Verantwortlichen sowie den Empfängern der Daten, zu den organisatorischen Maßnahmen und Löschfristen, jeweils unter Berücksichtigung der unternehmensspezifischen Besonderheiten.

Neu ist auch, dass die Einhaltung dieser Sorgfaltspflichten gegenüber den zuständigen Aufsichtsbehörden auf Anforderung nachgewiesen werden muss. Im Falle eines eventuellen Prozesses liegt die Beweislast hinsichtlich einer den Anforderungen genügenden Dokumentation beim Händler.

III. Rechte der betroffenen Personen und Informationspflichten:

Personen, deren Daten erhoben worden sind, können Auskunft über diese Daten, deren Berichtigung oder Löschung, die Einschränkung der Verarbeitung oder die Übertragung der Daten an Dritte verlangen. Außerdem sind sie vor der Datenerhebung über ihre Rechte, den Zweck der Verarbeitung und die verantwortlichen Personen zu informieren, beispielsweise durch Aushänge in den Geschäftsräumen oder Zusätze zum Kaufvertrag. Die BVfK-Rechtsabteilung stellt gerne zur Erfüllung dieser Pflichten geeignete Vorlagen zur Verfügung.

Dem Geschäftsführer eines Betriebes obliegt es, für die entsprechende Schulung und Anweisung seiner Mitarbeiter sowie für die Erstellung des Datenverarbeitungsverzeichnisses Sorge zu tragen und die Dokumentation der erhobenen Daten den gesetzlichen Anforderungen entsprechend sicherzustellen.

IV. Konsequenzen bei Verstößen

Die zuständige Aufsichtsbehörde kann im Einzelfall empfindliche Geldbußen je nach Schwere und Dauer des Verstoßes verhängen (lt. Gesetz bis zu 2 Mio. €). Sanktionen dürften jedoch nicht die vorrangige Gefahr in diesem Zusammenhang sein. Vielmehr haben Unternehmen, die gegen Vorschriften der DSGVO verstoßen, Abmahnungen von Mitbewerbern bzw. Wettbewerbsverbänden zu befürchten.

Das erfordert in der Praxis aufgrund der öffentlichen Zugänglichkeit vor allem eine den Anforderungen entsprechende Datenschutzerklärung.

V. Datenschutzerklärung

Aufgrund der Vielzahl zu berücksichtigender Aspekte, so z. B. Verarbeitungszwecke, eingesetzte Software und maßgebliche Rechtsgrundlagen, ist es nicht möglich, einheitliche „Musterdatenschutz-Erklärungen“ zu erstellen. Sogenannte Datenschutzerklärungsgeneratoren berücksichtigen aber in der Regel alle maßgeblichen Faktoren. Darüber steht die BVfK-Rechtsabteilung bei der Erstellung gerne unterstützend zur Seite. Die Datenschutzerklärung muss so platziert werden, dass der Betrachter von jeder Unterseite der Homepage aus Zugriff auf diese hat.

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Ist die anhaltende Verunsicherung aufgrund drohender Bußgelder und bestehender Abmahnverfahren berechtigt? Haben Sie bisher die Regelungen des Bundesdatenschutzgesetzes in Ihrem Betrieb umgesetzt, werden Sie sich hauptsächlich mit der Erstellung eines Verarbeitungsverzeichnisses sowie einer Anpassung der Informationspflichten auseinandersetzen haben. Andernfalls sollten Sie sich rechtzeitig beraten lassen und umgehend für die Einhaltung der Datenschutzvorschriften Sorge tragen. Eine Kontrolle durch die zuständige Aufsichtsbehörde ist jederzeit möglich, wenn aufgrund der ursprünglichen Konzeption der DSGVO für Großunternehmen auch nicht an der Tagesordnung. Der BVfK setzt sich außerdem intensiv für die Bekämpfung des „Abmahnmissbrauchs“ ein, der in diesem Zusammenhang droht.

Checkliste:

1. Bestimmung des Verantwortlichen
2. Ermittlung der Datenkategorien
3. Erstellung eines „Verarbeitungsverzeichnisses“
4. Umsetzung der Informationspflichten
5. Erstellung einer Datenschutzerklärung
6. Wahrung von Rechten schutzbedürftiger Personen

Die BVfK-Rechtsabteilung berät Sie gerne und stellt auf Anfrage weitere Informationen zur Verfügung.

Neu: Spezial-Oldtimer Kaufverträge von BVfK und DEUVET

Nach langer und intensiver Entwicklung präsentierten der Bundesverband freier Kfz-Händler e.V., BVfK, und der Bundesverband für Clubs klassischer Fahrzeuge e.V., DEUVET, auf der Retro Classics Cologne 2017 die gemeinsam entwickelten Spezial-Vertragsformulare für den rechtssicheren Oldtimer-An- und Verkauf. In Zusammenarbeit mit Oldtimerexperten und spezialisierten Fachjuristen wurden individuelle Ausfertigungen für den Verbrauchsgüterkauf oder Privat-

kauf, den Unternehmerkauf und das Vermittlungsgeschäft entwickelt. Die Präsentation fand im Rahmen einer Podiumsdiskussion statt. Teilnehmer waren Laura Kukuk vom Oldtimer-Sachverständigenbüro Klaus Kukuk, Dr. Götz Knoop, Spezialanwalt für Oldtimerrecht und DEUVET-Vizepräsident, und Ansgar Klein, BVfK-Vorstand. (Bild v.l.n.r.). Auch Autorechtspapst Dr. Kurt Reinking ließ es sich nicht nehmen, an der Veranstaltung durch aktives Einbringen teilzunehmen.



EuGH: Unternehmerrechte werden erneut eingeschränkt. Entscheidung über den Unterschied zwischen Haftungs- und Verjährungsfrist.

Der EuGH hat mit seiner so genannten „Fenschild-Entscheidung“ klargestellt, dass eine nationale Regelung, die es ermöglicht, dass die Begrenzung der Haftungsdauer des Verkäufers auf ein Jahr gleichzeitig eine Verkürzung der für den Verbraucher bestehenden Verjährungsfrist (regelmäßig zwei Jahre) mit sich bringt, auch bei gebrauchten Sachen der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie entgegensteht und daher unwirksam ist. Eine Reduzierung der Verjährungsfrist ist bei gebrauchten Fahrzeugen in der bisher bekannten Form nicht mehr möglich, was nun auch zu einem Konflikt mit der Rechts-

lage in Deutschland führt. Der Gesetzgeber ist daher gefordert.

Anmerkung der BVfK- Rechtsabteilung

Erst jüngst hatte der Europäische Gerichtshof die ohnehin schon zu Lasten des Kfz-Händlers wirkende Vermutung des § 476 BGB (jetzt 477 BGB) bis an die Grenze einer Haltbarkeitsgarantie ausgeweitet und die Unternehmerrechte massiv eingeschränkt. Nunmehr folgt der zweite Tiefschlag für den Kfz-Handel. Der Käufer kann nach der o.g. Entscheidung auch nach Ablauf eines Jahres Sachmängelhaftungsansprüche gegen-

über dem Verkäufer geltend machen. Voraussetzung hierfür ist (lediglich), dass sich ein Sach- bzw. Rechtsmangel innerhalb der ersten 12 Monate offenbart hat. Die Beweislast dafür trägt der Käufer wie gewohnt nach Ablauf der ersten sechs Monate. Der BVfK hat daher die Vertragsformulare in Bezug auf die Verkürzung der Verjährungsfrist bei gebrauchten Fahrzeugen an die neue EuGH-Rechtsprechung angepasst, auch wenn es hinsichtlich der nationalen Umsetzung noch unterschiedliche Auffassungen gibt.

Fachbuch Autorecht: „Praxishandbuch Fahrzeughandel“

Unterstützung im Tagesgeschäft eines Kfz-Händlers

Autorin und Rechtsanwältin Anna Rehfeldt beschäftigt sich in dem im Krafthand Medien-Verlag neu erschienenen Werk nicht nur mit dem rechtssicheren An- und Verkauf von Fahrzeugen, sondern zeigt mit dem Überblick über vermeintliche Nebenbereiche wie die Unternehmensgründung, die richtige Bewerbung von Fahrzeugen, das

Geldwäschegesetz oder aber das Forderungsmanagement auf, dass die rechtlichen Anforderungen an Kfz-Händler weit über das Kerngeschäft hinausgehen. So gelingt es ihr, bei Kfz-Händlern oder Unternehmern, die in den Handel mit Fahrzeugen einsteigen möchten, ein Bewusstsein für Probleme zu schaffen, die oftmals übersehen oder unterschätzt werden. Gerade in der Kfz-Branche mit einer relativ ho-

hen Zahl an Quer-einsteigern wissen längst nicht alle um drohende Gefahren oder Fallstricke. Zahlreiche Praxisbeispiele und Checklisten machen das Buch zu einem idealen Nachschlagewerk.
ISBN 978-3-87441-164-6



Das elektronische Schlüsselmanagement-System Hartmann HTS 425

Vorführgewagen, Leihfahrzeuge, Kundenautos: In einem Autohaus ist täglich eine Vielzahl von Schlüsseln zu verwalten. Das elektronische Schlüsselmanagement-System HTS 425 von Hartmann Tresore gewährleistet sowohl die sichere Aufbewahrung der Schlüssel an einem festgelegten Ort als auch den standardisierten, geordneten Umgang mit den Schlüsseln.

Eine differenzierte Rechtevergabe für Benutzer und Benutzergruppen sowie die Dokumentation aller Benutzeraktivitäten und Schlüsselbewegungen in Echtzeit sorgen für einen effizienten Schlüsselumlauf. Es ist jederzeit nachvollziehbar, welcher Mitarbeiter zu welcher Zeit einen Schlüssel entnommen bzw. zurückgebracht hat. Mit einer entsprechenden Software lässt sich anzei-

gen, welche Schlüssel verfügbar sind. Die Bedienung erfolgt über einen Touchscreen; Leuchtdioden erleichtern das Auffinden des gewünschten Schlüssels. Das Schlüsselmanagement-System ist modular aufgebaut – es lässt sich also jederzeit ausbauen und erweitern.
www.hartmann-tresore.de

11. Deutscher Autorechtstag

Der 11. DEUTSCHE AUTORECHTSTAG fand in diesem Jahr am 22. und 23.03.2018 wie gewohnt in Königswinter statt, bot den 130 Teilnehmern ein breites Spektrum herausragender Beiträge und vermittelte ihnen eine Vielzahl unterschiedlicher Informationen für Theorie und Praxis. Kompetente und renommierte Referenten berichteten über aktuelle Themen des Autorechts.

Im vorgeschalteten Zusatzseminar informierte Marcus Gülpen, Fachanwalt für Verkehrsrecht, nahezu schon traditionell zu erstattungsfähigen Positionen des Geschädigten nach Verkehrsunfällen. Er lieferte der versammelten Anwaltschaft einen Pool nützlicher Urteile, die der naturgemäß zurückhaltenden Regulierungspraxis der Haftpflichtversicherer entgegen gehalten werden können. Anschließend kommentierte Dr. Matthias Quarch, Vors. Ri. am LG Aachen, Neuregelungen im Verkehrsstrafrecht. Aus aktuellem Anlass legte er das Hauptaugenmerk auf die kürzlich vom BGH entschiedenen „Raserfälle“. Dabei wurde deutlich, dass der BGH in solchen Fällen eine Bewährungsstrafe für unzureichend hält. Mit dem neu eingeführten § 315d StGB seien nunmehr sogar längere Haftstrafen zu erwarten. Eingangs des Praxisseminars schockte Prof. Dr. Ansgar Staudinger die anwesenden Unternehmensvertreter mit einem bislang unbekanntem EuGH-Urteil zur Verjährungsfrist von Gewährleistungsansprüchen. Hiernach genüge es auch bei gebrauchten Sachen, dass ein Mangel innerhalb der regelmäßig auf ein Jahr verkürzten Haftungsfrist aufträte. Eine spätere Anzeige beim Verkäufer sei unschädlich. Die im Handel verbreiteten All-



Der Deutsche Autorechtstag: In 11 Jahren zur etablierten Institution.

gemeinen Geschäftsbedingungen müssten infolgedessen angepasst werden. Rechtsanwalt Dr. Kurt Reinking nahm zu aktuellen Themen der Autobranche Stellung. Dem öffentlichen Abgesang auf den Dieselmotor schloss er sich dabei nicht an. Insbesondere sei das Elektroauto nicht nur wegen der überraschend schlechten Ökobilanz allenfalls eine Übergangslösung. Der Umstieg auf Wasserstoffautos könnte da zukunftssträchtiger sein. In diesem Zusammenhang sah Dr. Reinking auch das neu eingeführte Messverfahren für Abgasemissionen WLTP kritisch. Absolut verlässliche Werte würden dadurch ebenfalls nicht ermittelt, dafür sei das Verfahren teurer. Mehrkosten, die letztendlich über den Fahrzeugpreis regelmä-

ßig auf den Verbraucher umgelegt würden. Rechtsanwalt Herbert Zahn nahm sich den Kilometerleasingvertrag vor und zeigte auf, dass dieser den Verbraucherkreditverträgen mit entsprechenden Informationspflichten unterstellt wird, obwohl der Leasinggeber in dieser Variante nicht den typischen Anspruch auf Vollamortisation hat. Informationspflichten waren auch der Aufhänger für den kurzweiligen Vortrag von Prof. Dr. Frank Weiler. Er betonte die Aufklärungspflicht des Verkäufers über wesentliche und kaufentscheidende Merkmale des Fahrzeugs. Neuwagenhändler müssten zu dem Angaben zu Verbrauchs- und Emissionswerten machen, um der latent drohenden Abmahngefahr zu begegnen. Viele



Patrick Kaiser



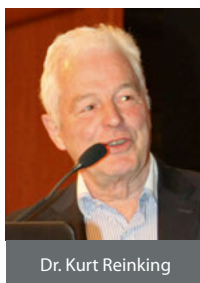
Marcus Gülpen



Thomas Offenloch



Herbert Zahn



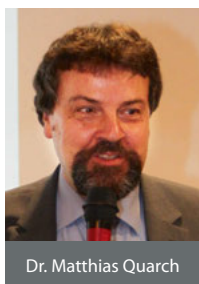
Dr. Kurt Reinking



Prof. Dr. Ansgar Staudinger



Philipp Schulte



Dr. Matthias Quarch



Wolfgang Ball



Prof. Dr. Frank Weiler



Prof. Dr. Michael Jaensch

Händler wüssten hierbei nicht, dass nicht nur auf der eigenen Website oder den gängigen Online-Marktplätzen, sondern grundsätzlich auch bei Facebook-Postings oder YouTube-Videos über Verbrauchs- und Emissionswerte informiert werden müsse.

Eines der mit Spannung erwarteten Themen war der Überblick über die Vorschriften der

seit dem 25. Mai 2018 anzuwendenden Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Patrick Kaiser, Rechtsanwalt beim ZDK, lieferte einen profunden Überblick über die Regelungen der DSGVO. Aufgrund der zahlreichen Problemfelder und Haftungsfallen lag der Schwerpunkt seines Vortrags auf der praktischen Umsetzung dieser komplexen

Materie. Er zog das Fazit, dass der eigentliche Zweck der DSGVO, die Datenmacht der Großkonzerne zu kontrollieren, leider mit einer erheblichen Belastung für kleine und mittelständische Unternehmen einhergehe. Wie und ob dies von den Aufsichtsbehörden berücksichtigt würde, sei nicht abzusehen.

Philip Schulte, Mitglied der Geschäftsführung des Katalysator-Herstellers HJS aus Menden im Sauerland, beschäftigte sich mit dem Dieselskandal und erläuterte, warum Fahrverbote nicht das wirksamste Mittel zur Reduzierung der Partikel- und Stickoxidemissionen sein dürften. Zum einen seien mit Hardwarenachrüstungen bereits jetzt Emissionseinsparungen bei Kaltstart um 50%, im warmen Zustand sogar um 70-80% möglich. Maßgeblicher sei jedoch, dass die Kommunen im Rahmen eines „Masterplans“ die eigentlichen Verursacher wie LKW, Sprinter und Busse ins Auge fassten. Angesichts der nur begrenzten Haushaltsmittel sei hierbei eine Nachrüstung der Busflotte deutlich effizienter als eine Umstellung auf teure Elektrobusse, die nur nach und nach erfolgen und somit allenfalls eine langfristige Lösung sein könne. Zusätzlich sollten die Kommunen zumindest für die stark frequentierten Zonen über die Erhebung ei-



Podiumsdiskussion zu § 477 BGB (§ 476 BGB a.F.)



Sachverstand heute und in Zukunft

Die mobile Zukunft wird zur Gegenwart – vertrauen auch Sie daher in Ihrem Kfz-Betrieb auf die GTÜ!



11. Deutscher Autorechtstag

ner City-Maut nach Londoner Vorbild nachdenken. Schulte resümierte, „den sauberen Diesel gibt es schon heute“.

Ein weiteres Highlight war der Vortrag zur Rechtsprechungsänderung der Beweislastumkehr beim Verbrauchsgüterkauf. Wolfgang Ball, Vors. Richter am BGH a. D., ging hierbei insbesondere auf die jüngst vom BGH aufgegebenen Rechtsprechung zu § 476 BGB (jetzt § 477 BGB) ein. Er lieferte in diesem Zusammenhang eine kritische Betrachtung der Entscheidung des EuGH zur Auslegung des Artikels 5 der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie und zeigte mögliche Folgen für den Kraftfahrzeughandel auf.

Im Anschluss daran fand unter der Leitung von Prof. Dr. Ansgar Staudinger eine lebhaft Podiumsdiskussion statt, bei der das Pro und Contra der genannten Rechtsprechung diskutiert wurde. Rechtsanwalt Klaus Heimgärtner, ADAC, begrüßte die Entscheidung. Beweisschwierigkeiten für den Verbraucher gehörten der Vergangenheit an. Ganz entschieden übte Dr. Christoph Eggert, Vors. Ri. am OLG Düsseldorf, bei dieser Gelegenheit generelle Kritik: Eine Beweislastumkehr bei gebrauchten Sachen sei „der größte Schwachsinn“, der ihm in 50 Jahren Rechtswissenschaft begegnet sei. Folge dieser Verschiebung zugunsten des Verbrauchers sei auch, dass Kfz-Händler wegen der großen Gewährleistungsrisiken keine preiswerten Fahrzeuge mehr für finanzschwächere Gruppen wie Studenten anbieten könnten, merkte Ass. jur. Moritz Groß, BVfK,

an. Zudem müssten Kfz-Händler wieder verstärkt Agenturgeschäfte in Erwägung ziehen, gab Rechtsanwalt Ulrich Dilchert, ZDK, zu bedenken.

Der Hauptveranstaltungstag stand ganz im Zeichen des BGH. Zunächst gab uns Thomas Offenloch, Richter beim VI. Zivilsenat, einen Einblick in die dortige Spruchpraxis bei verkehrsrechtlichen Delikten. Anschaulich wurden nicht nur die Grundsätze des Anscheinsbeweises bei Auffahrunfällen erklärt, sondern gemeinsam mit den Teilnehmern auch Fragen zum Mitverschulden oder zu Schockschäden diskutiert. Im Anschluss stellte Prof. Dr. Michael Jaensch, HTW Berlin, einschlägige Urteile des VIII. Zivilsenats aus dem letzten Jahr vor. Neben einer Entscheidung zum Spannungsfeld Beschaffensvereinbarung und gleichzeitiger Haftungsausschluss hob er insbesondere ein Urteil zur nunmehr gesetzlich festgelegten Transportkostenvorschusspflicht des Verkäufers nach einer Mängelrüge hervor. Dem Verkäufer könnte eine Verweigerung der Nacherfüllung vorgeworfen werden, wenn er dem Vorschussverlangen des Kunden nicht nachkäme.

Im Zuge der andauernden Abgasproblematik wurde diesem Thema auch beim 11. Deutschen Autorechtstag besondere Beachtung geschenkt. Christian Reinicke, Generalsyndikus des ADAC e. V., lieferte in seinem umfangreichen Vortrag eine gründliche Analyse der bisherigen Spruchpraxis und ging hierbei u. a. auch auf die Frage der

Zulässigkeit von Fahrverboten unter Berücksichtigung der jüngst ergangenen Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts ein.

„Digital“ wurde es beim Referat von Prof. Dr. Schrader, der zum Thema Haftungsfragen bei automatisierten Fahrzeugen referierte. Hierbei informierte er über die Neuerungen im StVG und die diesbezüglichen Auswirkungen auf die Haftung des Herstellers im Zuge der Fahrzeugautomatisierung. Schrader resümierte, dass es wegen der fehlenden Vorschriften zur Produkt- und Produzentenhaftung in der aktuellen Fassung des StVG künftig zur Vermeidung der Haftung des Herstellers nicht ausreichend sein dürfte, die neu geregelten straßenverkehrsrechtlichen Anforderungen an Fahrzeuge mit hoch- und vollautomatisierten Fahrfunktionen zu erfüllen.

Die anschließende Podiumsdiskussion, in der über die Haftungssysteme im Zusammenhang mit dem autonomen Fahren diskutiert wurde, fand ebenfalls unter der Leitung von Prof. Dr. Ansgar Staudinger statt.

Der von ADAC, BVfK und ZDK gemeinsam veranstaltete und von Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Dr. Kurt Reinking und dem Vors. Richter am BGH a. D. Wolfgang Ball geleitete Deutsche Autorechtstag hat sich auch im 11. Jahr als wertvoller Bestandteil juristischer Bildungsangebote etabliert. Neben der Vertiefung rechtswissenschaftlicher Themen findet inzwischen das vielseitige



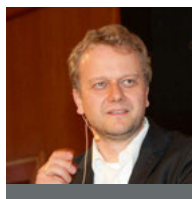
Gruppenfoto mit Referenten: v.l.n.r.: Ansgar Klein, Dr. Bernhard Gause, Dr. Christoph Eggert, Prof. Dr. Paul Schrader, Wolfgang Ball, RA Ulrich Dilchert, Thomas Offenloch, RA Christian Reinicke, Prof. Dr. Michael Jaensch, Prof. Dr. Ansgar Staudinger

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

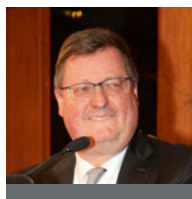
Das Angebot richtet sich aber längst nicht mehr ausschließlich an Juristen. Geschäftstüchtige Kfz-Händler sollten sich diese Gelegenheit zur Fortbildung nicht entgehen lassen. Hier können Fragen aus dem Alltag im Autohandel unmittelbar an absolute Autorechtsexperten gestellt und dabei direkt hilfreiche Kontakte geknüpft werden.

Save-the-date:

Der 12. Deutsche Autorechtstag findet am 18./19. März 2019 statt.



Prof. Dr. Paul Schrader



Christian Reinicke

FAHRZEUG BEZAHLT?

BARGELD?!

AKTENBERGE?!

BOOM!

BEZAHL.DE

DIGITAL HANDELN
AUTOMATISIERTE ZAHLUNGSFORDERUNG
SOFORTBEZAHLUNG
ECHTZEIT BEZAHLSTATUS

KONTAKT:
+49 (0)221 177383 80
VERTRIEB@BEZAHL.DE
WWW.BEZAHL.DE

Ihr Spezialist für Sicherheit rund um das KFZ Gewerbe.

Mehr Informationen erhalten Sie durch unsere erfahrenen Fachberater, unter WWW.HARTMANN-TRESORE.de oder fordern Sie unseren kostenlosen Spezial-Katalog für die Automobilbranche an.

- Schlüssel-Einwurftruhe für Innen und Außen
- Wertschutzschränke zur sicheren Verwahrung von Schlüsseln, Dokumenten und teuren Prüfgeräten
- Individuelle Lösungen für jede Anforderung



Schlüssel-Kombitresor der Serie HTSK mit Platz für 6 Ordner, Unterlagen und bis zu 200 Schlüssel



HARTMANN TRESORE AG • Pamplonastraße 2 • 33106 Paderborn • Tel. 05251/1744-439
www.hartmann-tresore.de

Paderborn • Berlin • Hamburg • Düsseldorf • Köln • München

Auslaufende Emissionsklassen von EURO 6 Fahrzeugen: 7 Unterklassen der EURO 6 Fahrzeuge nach dem 31.08.2018 nicht mehr zulassungsfähig

Aus aktuellem Anlass wollen wir darüber informieren, dass 7 Unterklassen der EURO 6 Fahrzeuge nach dem 31.08.2018 nicht mehr zugelassen werden können. Die auslaufenden Emissionsklassen lauten: Euro 6w, 36 W0, 36 ZA, 36 ZD, 36 ZG, 36 ZJ, 36 AA, 36 BA. Ob eine Zulassung der betroffenen Fahrzeuge im EU-Ausland dazu führt, dass diese nach dem 31.08.2018 in Deutschland noch zugelassen werden können, lässt sich nach dem bisherigen Kenntnis- und Informationsstand nicht verlässlich beurteilen.

Der zuständige Ansprechpartner beim Kraftfahrtbundesamt (KBA) teilte dem BVfK diesbezüglich mit, dass eine Zulassung der betroffenen Fahrzeuge im EU-Ausland nur dann

ausreichend ist, wenn es hierbei um eine ausländische Zulassung handelt, die mit einer Zulassung in Deutschland vergleichbar ist. Ob das jeweilige EU-Ausland diese Voraussetzungen erfüllt, kann auch das KBA derzeit nicht vorher sagen. Vor allem vor dem Hintergrund, da es im EU-Ausland unterschiedliche Arten von Zulassungen gibt, die nicht alle mit einer deutschen Zulassung gleichgesetzt werden können.

Laut unseren Informationen können Fahrzeuge ab dem 01.09.2018 mit den o.g. Emissionsklassen zwar grundsätzlich mit einer Ausnahmegenehmigung versehen werden. Für die Beantragung einer solchen wird nach bisherigem Kenntnisstand aber eine

Bescheinigung des Herstellers benötigt. Falls der Hersteller ein solches Dokument nicht ausstellt, oder nicht ausstellen kann, lassen sich die formellen Anforderungen zur Beantragung der Ausnahmegenehmigung gar nicht erst erfüllen.

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Die BVfK-Mitglieder sollten daher ihren jeweiligen Neuwagenbestand überprüfen. Falls dabei Fahrzeuge bekannt werden, die unter die o.g. Kategorie fallen und zu dem genannten Stichtag auslaufen, dürfte es dringend geboten sein, diese bis zum 31.08.2018 mit einer Tageszulassung zu versehen.

Grünes Licht für Dieselfahrverbote – Bundesverwaltungsgericht: Deutsche Kommunen dürfen eigenständig Diesel-Fahrverbote verhängen

Das Bundesverwaltungsgericht (BVG) hat mit dem Urteil vom 27.02.2018 entschieden, dass Dieselfahrverbote nach geltendem Recht zur Einhaltung der Luftreinhaltepläne grundsätzlich zulässig sind. Das Gericht schafft damit eine Grundlage für die Kommunen, Fahrverbote für Dieselfahrzeuge zu verhängen.

Die Deutsche Umwelthilfe (DUH) hatte zuvor die Städte Düsseldorf und Stuttgart verklagt, die sich trotz deutlich überschrittener Grenzwerte gegen ein Fahrverbot zur Wehr gesetzt haben.

Das Gericht hat Übergangsfristen und eine phasenweise Einführung von Fahrverboten angeregt. Außerdem soll es Ausnahmeregelungen z. B. für Handwerker, Polizei und Feuerwehr geben.

Das BVG hat zwar „nur“ über die Städte Stuttgart und Düsseldorf verhandelt und entschieden. Bei dem Urteil dürfte es sich aber in gewisser Weise um eine Grundsatzentscheidung handeln. Jede Stadt in Deutschland, wo die Grenzwerte für Stickoxide (NOx) überschritten werden, kann somit Fahrverbote verhängen.

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Wir möchten an dieser Stelle klar stellen, dass das Bundesverwaltungsgericht kein generelles Fahrverbot für Dieselfahrzeuge eingeführt hat. Bei der zugrunde liegenden Entscheidung ging es um die Frage, ob die Kommunen in Deutschland Fahrverbote nach geltendem Recht und damit auch ohne eine

bundesweit einheitliche Regelung anordnen können. Dies bejahten die Richter mit der vorliegenden Entscheidung.

Pauschale Fahrverbote dürften nach wie vor der falsche Ansatz, wenn überhaupt nur die Ultima Ratio sein. Andere Maßnahmen zur Verbesserung der Luftqualität erscheinen daher vorzuzugswürdig. 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. Mit der Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts sind solche Verbote nunmehr möglich.

Geldwäschegesetz in der Praxis: Der Umgang mit Verdachtsmomenten

Das im vergangenen Jahr eingeführte Geldwäschegesetz hat zeitweise für Unruhe gesorgt, da sich dem gesetzlich vorgegebenen und durchaus umfangreichen Rahmen nur unzureichende Anhaltspunkte für die Umsetzung der Vorgaben in der Praxis entnehmen ließen.

Einschlägige Fachtagungen und Praxisseminare kommen zu dem Ergebnis, „man sei als Geschäftsführer „Garant“ für das Ergreifen entsprechender Maßnahmen. Ähnlich der DSGVO handelt es sich bei ihnen per Gesetzesdefinition um sogenannte „Verpflichtete“. In bestimmten Situationen ist vom Verpflichteten ein erhöhtes Maß an Aufmerksamkeit gefordert. Beispielsweise sollte man hellhö-

rig werden, wenn sehr junge Geschäftsführer den Kauf unverhältnismäßig teurer Fahrzeuge beabsichtigen oder sich Zahlungswege kurzfristig ändern. Bei ausländischen Identifikationsnachweisen ist es wiederum sinnvoll zu überprüfen, ob die dort angegebene Landessprache gesprochen wird.

Eines ist jedenfalls für den Umgang mit Verdachtsmomenten stets Grundvoraussetzung: Die Sensibilisierung des Betriebs und seiner Mitarbeiter durch Schulungen oder regelmäßigen Erfahrungsaustausch.

Neben dem frühzeitigen Aufspüren verdächtiger Transaktionen dient die zielgerichtete Auseinandersetzung mit der Thematik auch als Vorbereitung für die Erstellung einer aus-

sagekräftigen Risikoanalyse, die jeder Betrieb anzufertigen und auf Verlangen der zuständigen Behörde vorzulegen hat. In dieser enthalten sein müssen in jedem Fall eine Bestandsaufnahme des Betriebs und eine Bestimmung der sich aus der Geschäftsstruktur ergebenden Risiken sowie angemessener Präventionsmaßnahmen.

Im Falle eines begründeten Geldwäscheverdachts sollte man auch unterhalb der 10.000 €-Schwelle eine Meldung bei der zuständigen Behörde einreichen. Bei Einzelfragen und Umsetzungsschwierigkeiten ist Ihnen die BVfK-Rechtsabteilung gerne behilflich.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

Verkehrsgerichtstag 2018

Neue Gerichtsstandsregelungen



Seit 1963 findet im Hotel „Der Achtermann“ und später auch in anderen Gebäuden in Goslar der deutsche Verkehrsgerichtstag 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 diskutieren 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 wichtige Arbeitskreis IV ausführlich vorgestellt werden. Er widmete sich mit den so genannten Schutzgerichtsständen in Verbraucher- und Versicherungssachen, beim Autokauf sowie bei Verkehrsunfällen.

Welches Gericht ist zuständig? So lautet nicht selten die maßgebliche Frage für den Kfz-Händler in seiner strategischen Überlegung, es bei einer Streitigkeit auf einen Prozess ankommen zu lassen. Durchaus verständlich: Ein Gerichtsverfahren an einem entfernteren Ort bedeutet erhöhten Zeit- und Kostenaufwand. Möglicherweise muss man selbst vor Gericht erscheinen, Anwaltskosten können durch zusätzliche Reisekosten steigen. Zeit, die man besser mit dem Verkauf von Fahrzeugen verbringen kann, und Kosten, die man gerne einspart.

Eine einheitliche Regelung der örtlichen Zuständigkeit sieht das deutsche Prozessrecht bislang nicht vor. Entscheidend ist hierfür regelmäßig, was der Kläger mit seiner Klage erreichen will. So gelten für eine Klage auf Nachbesserung andere Grundsätze als für eine Klage auf Rückabwicklung. Diese Rechtsunsicherheit stört vor allem die Verbraucherschützer. Sie stellen sich eine Vereinheitlichung zugunsten der Verbraucher vor. Dabei verweisen sie auf europäisches Recht, das den Verbraucher bekanntlich gerne als „Heilige Kuh“ ansieht. Dort genießt der Verbraucher weitreichende Privilegien. Er darf wäh-

len, ob er gegen einen Unternehmer an dessen Geschäftssitz oder am eigenen Wohnsitz klagt. Er selbst darf jedoch ausschließlich an seinem Wohnsitz verklagt werden.

Das Ansinnen der Verbrauchervertreter ist nicht ohne Aussicht auf Erfolg. Damit beschäftigte sich zuletzt auch der diesjährige Deutsche Verkehrsgerichtstag. Rechtsanwalt und Notar Christoph Heinrichs aus Leer kam letztlich ebenfalls zu dem Ergebnis, dass der Verbraucher derzeit in Inlandsfällen schlechter gestellt ist, als in Fällen mit EU-Auslandsberührung und schlug einen Gleichlauf mit den Vorschriften des EU-Rechts vor. Dies hätte z. B. zur Folge, dass ein Verbraucher dann an seinem Wohnsitz auf Nacherfüllung klagen könnte. Es bleibt abzuwarten, ob die Rechtsprechung in Inlandsfällen den Verbraucherschutz in dieser Weise weiterentwickeln wird.

BVfK-Anmerkung:

Derzeit gelten in der Regel (teilw. abweichende Gerichtsentscheidungen) folgende Gerichtsstände:

1. Klagen, die am Wohnsitz des Käufers zu erheben sind:

- Klage des Verkäufers auf Kaufpreiszahlung
- Klage des Verkäufers auf Fahrzeugabnahme
- Klage des Verkäufers auf Schadensersatz wegen Nichtabnahme
- Klage des Käufers auf Rückabwicklung

2. Klagen, die am Geschäftssitz des Verkäufers zu erheben sind:

- Klage des Käufers auf Fahrzeuglieferung
- Klage des Käufers auf Nachbesserung/Mangelbeseitigung

Wichtig: Gerne enthalten die beim Verkauf verwendeten Allgemeinen Geschäftsbedingungen abweichende Regelungen zum Gerichtsstand. Wir weisen an dieser Stelle ausdrücklich darauf hin, dass solche Vereinbarungen gegenüber Verbrauchern unwirksam sind!

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 Gülpel & Garay

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

PLZ 2

Anwaltskanzlei Dwars & Izmirlı Rechtsanwältin

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

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

VW Abgasskandal – Kaufverträge wegen ungültiger Übereinstimmungsbescheinigung nichtig: Händler wird zur Rückabwicklung des Vertrages verurteilt, obwohl der Anspruch eigentlich verjährt war!

Das LG Augsburg hat einen Kfz-Händler zur Rückabwicklung des Kaufvertrags verurteilt. Nach Ansicht des Gerichts sei ein geschlossener Kaufvertrag über ein von VW manipuliertes Fahrzeug von Anfang an nichtig, auf die zweijährige kaufrechtliche Verjährungsfrist komme es gar nicht an.

Das Gericht begründet dies damit, dass der Händler ein Fahrzeug ohne gültige EG-Übereinstimmungsbescheinigung verkauft habe. Eine solche Bescheinigung sei nur regelkonform, wenn das Fahrzeug tatsächlich dem genehmigten Typ entspreche. Da die Fahrzeuge aber im manipulierten Zustand zur Typengenehmigung vorgeführt

worden seien, erlösche die EG-Übereinstimmungsbescheinigung. Aus diesem Grund sei der geschlossene Kaufvertrag von Anfang an nichtig und müsse daher rückabgewickelt werden. Die Verjährung, die der Händler eingewandt hatte, ging aus den genannten Gründen ins Leere.

(LG Augsburg Urt. v. 07.05.2018, Az.: 82 O 4497/16)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Das Urteil ist überraschend, da die Ansprüche des Käufers im Rahmen der Sachmängelhaftung bereits verjährt waren und die bisher mit den Abgasfällen betrauten Ge-

richte die „Nichtigkeit“ der Kaufverträge wegen ungültiger EG-Übereinstimmungsbescheinigung nicht in Betracht gezogen haben.

Nach § 134 BGB ist ein Vertrag nichtig, wenn er gegen ein gesetzliches Verbot verstößt. Das Gericht sieht einen Verstoß gegen § 27 Abs. 1 EG-FGV. Danach dürften Fahrzeuge im Inland nur dann veräußert werden, wenn sie mit einer gültigen Übereinstimmungsbescheinigung versehen sind. Sonst ist der Vertrag von Anfang an nichtig, gilt als nicht geschlossen.

VW-Abgasskandal: BVfK-Händler siegt vor Gericht! LG Heilbronn: Kein Rücktritt vom Vertrag drei Jahre nach Übergabe des Fahrzeugs!

Bereits im Oktober 2014 hatte ein BVfK-Mitglied einen neuen Skoda Yeti verkauft. Der Kunde war mit dem Fahrzeug offenbar jahrelang sehr zufrieden. Selbst der Herbst 2015 aufgetretene und seither omnipräsente Abgasskandal ließ ihn anscheinend nicht daran zweifeln, mit dem Diesel damals die richtige Wahl getroffen zu haben. Ein Schreiben von Skoda Deutschland Ende Juni 2017 führte zu einem Umdenken beim Kunden. Darin wurde er darauf hingewiesen, dass sein Yeti vom Skandal betroffen sei und zum Update des Motorsteuergeräts vorgeführt werden möge. Dies hielt der Kunde plötzlich für unzumutbar. Der BVfK-Händler hätte ihm außerdem im Nachhinein sagen müssen, dass auch sein Fahrzeug manipuliert sei. Drei Jahre ungetrübter Fahrspaß waren da schnell vergessen. Ebenso zügig fand sich ein Anwalt, der den attraktiven Streitwert sah und seinem Mandanten Ende September 2017 zum Rücktritt riet. Der Rechtsbeistand des BVfK-Mitglieds wandte insbesondere Verjährung ein.

Man traf sich schließlich vor dem LG Heilbronn. Dort wurde die Klage abgewiesen. Ansprüche des Kunden aus Gewährleistung seien verjährt. Eine arglistige Täuschung des Verkäufers komme schon nicht in Frage, weil der Abgasskandal erst ein Jahr nach der Übergabe des Fahrzeugs der breiten Öffentlichkeit bekannt geworden sei.

Ein Anspruch auf Rückgabe des Fahrzeugs ergebe sich auch nicht aus Schadensersatzaspekten, weil der BVfK-Händler seinen Kunden nach Auftreten des Skandals nicht darüber informiert habe, dass dessen Fahrzeug vom Abgasskandal betroffen sei. (LG Heilbronn – Sp 2 O 334/17)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Schön zu sehen, dass den Kundenrechten auch (zeitliche) Grenzen gesetzt werden – und besonders natürlich, dass ein BVfK-Mitglied davon profitiert.

Interessant ist die Frage, ob Händler nach dem Verkauf dazu verpflichtet sind, den Käufer darüber zu informieren, dass das er-

worbene Fahrzeug vom Skandal betroffen ist. Letztlich musste darauf in diesem Fall keine Antwort her, weil der Kunde nicht darlegen konnte, dass der Händler noch in der Gewährleistungsfrist erfahren hat, dass der Yeti mit manipulierter Software ausgerüstet war. Allerdings ließ das Gericht durchblicken, dass eine nachträgliche Informationspflicht zumindest nicht automatisch angenommen werden könne. Das gern herangezogene Argument, dass der Händler besser Bescheid wisse als der Käufer, genüge hierfür nicht. Ein Standpunkt, den der BVfK teilt. Schließlich hat auch der Käufer – gerade im Abgasskandal – ausreichend Möglichkeiten, sich selbst zu informieren. Es darf nicht Aufgabe des Händlers sein, bereits verkaufte Fahrzeuge innerhalb der Verjährungsfrist regelmäßig darauf zu überprüfen, ob sie vom Skandal erfasst sind, und den Käufer ggfs. zu unterrichten. Ein gewisses Maß an Eigeninitiative dürfte den Käufer nicht überfordern.

VW Abgasskandal – Erste OLG Entscheidung zugunsten des Käufers OLG Köln zwingt Händler zur Fahrzeugrücknahme

Das OLG Köln hat einen Kfz-Händler zur Rücknahme eines von der Abgasmanipulation betroffenen VW Eos verurteilt. Das Gericht bestätigte damit das erstinstanzliche Urteil des LG Köln, wonach der Händler das Fahrzeug abzüglich einer Nutzungsvergütung für die gefahrenen Kilometer zurücknehmen muss.

Das Gericht wies die vom Händler eingelegte Berufung ohne mündliche Verhandlung im Wege des Beschlusses nach § 522 Abs. 2

ZPO zurück. Dies ist u.a. möglich wenn das Gericht einstimmig davon überzeugt ist, dass die Berufung des Händlers offensichtlich keine Aussicht auf Erfolg hat. Eine Revision ist damit nicht zugelassen.

(OLG Köln Beschluss v. 28.05.2018 – Az. 27 U 13/17)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Der Umstand, dass nun auch ein Oberlandesgericht einen Kfz-Händler im Zuge des

Abgasskandals zur Rücknahme des Fahrzeugs verurteilt hat, könnte einen für den Handel nachteiligen Stein ins Rollen bringen. Insbesondere vor dem Hintergrund, da es sich um die erste OLG-Entscheidung pro Käufer handelt und es aus rechtlicher Sicht gerade für einen freien Kfz-Händler äußerst schwierig sein dürfte, beim Hersteller Regress zu nehmen.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

Keine Eintrittspflicht des Händlers bei Verstopfung des Dieselpartikelfilters: laut LG Kiel kein Mangel

Das LG Kiel hat entschieden, dass ein verstopfter Dieselpartikelfilter (DPF) bei einem älteren Gebrauchtwagen, auch in den ersten 6 Monaten, keinen Sachmangel begründet. In dem Fall erwarb ein Verbraucher einen 7 Jahre alten Madza mit einer Laufleistung von ca. 150.000 km. Nach 3 Monaten bemängelte er einen Defekt in Form einer aufblinkernden Motorkontrollleuchte. Nach Überprüfung des Fahrzeugs wurde ein fehlerhafter DPF als Ursache für die Fehlermeldung diagnostiziert.

Die mit der Instandsetzung beauftragte Werkstatt soll nach Vortrag des Händlers eine Regenerationsfahrt durchgeführt und das Problem auf diese Weise behoben haben. Nach einer weiteren Rüge des Käufers, 6 Monate später, sei dann der DPF verstopft gewesen. Der Händler habe dem Käufer daraufhin empfohlen, das Fahrzeug auf langer Strecke „frei“ zu fahren. Dies habe laut Käufer aber nicht zu dem gewünschten Erfolg geführt, weshalb er erneut den Händler zur Nachbesserung aufforderte, der da-

raufhin nicht reagierte.

Das Gericht hat die Klage abgewiesen. Zur Begründung wurde auf das vom Gericht eingeholte Sachverständigengutachten abgestellt. Danach handelt es sich um normale Abnutzung und altersbedingten Verschleiß des DPF. Aus diesem Grund komme dem Käufer auch nicht die Beweislastumkehr des § 477 BGB zugute, da diese einen Sachmangel voraussetze und auf Verschleißschäden keine Anwendung finde.

(LG Kiel, Urt. v. 25.05.2018, Az. 3 O 52/15)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Die Problematik in Bezug auf defekte DPF ist ein Thema, das die Gerichte immer wieder beschäftigt. Die diesbezügliche Rechtsprechung ist nicht einheitlich, was sich oft zulasten der Händlerschaft auswirkt. Insofern ist die Entscheidung des LG Kiel begrüßenswert. Diese zeigt, dass typische Verschleißschäden auch innerhalb der ersten 6 Monate keinen Sachmangel begründen.

OLG Köln zur Reichweite der Beweislastumkehr des § 477 BGB – Korrosion am Auspuff ist typischer Verschleiß

Das OLG Köln hat zur Frage der Beweislastumkehr bei starker Korrosion am Auspuff zugunsten eines Kfz-Händlers entschieden. In dem Fall erwarb ein Verbraucher von einem Kfz-Händler am 11.01.2014 einen 10 Jahre alten Peugeot mit einer Laufleistung von ca. 90.000 km. Vor Übergabe des Fahrzeugs wurde eine HU beanstandungsfrei durchgeführt. Das Fahrzeug wurde am 17.01.2014 an den Käufer ausgeliefert.

Innerhalb der ersten 6 Monate rügte dieser verschiedene Defekte am Fahrzeug, insbesondere Risse am Auspuff. Daraufhin führte der Verkäufer zunächst Schweißarbeiten am Mittelschalldämpfer und einige Wochen später Schweißarbeiten am Endschalldämpfer des Fahrzeugs durch.

Da der Käufer der Auffassung war, dem Händler sei es trotz mehrfacher Versuche nicht gelungen, die Risse am Auspuff in den Griff zu bekommen, erklärte er den Rücktritt von dem zugrundeliegenden Vertrag. Da der Händler den Rücktritt mit Verweis auf üblichen Verschleiß zurückwies, erhob der Käufer zunächst erfolglos eine Klage vor dem Landgericht Köln.

(LG Köln, Urt. v. 17.05.2017, Az. 18 O 39/15).

Das OLG Köln entschied als Berufungsgesicht ebenfalls zu Gunsten des Händlers. Zur Begründung führte es aus, dass Verschleißschäden – wie Korrosion – bei Gebrauchtfahrzeugen nicht ohne weiteres einen Mangel begründen und bei einem 10 Jahre alten Kleinwagen mit einer Laufleistung von über 80.000 km auch erhebliche Durchrostungsschäden an der Auspuffanlage keinesfalls außergewöhnlich seien. Angesichts dieser Besonderheiten komme die Rückwirkungsvermutung aus § 476 BGB a.F. im vorliegenden Fall nicht zur Anwendung, da es sich bei der Korrosion am Auspuff um normalen Verschleiß und nicht um einen Sachmangel handele.

(OLG Köln, Urt. v. 28.04.2018, Az. 15 U 82/17)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Dieser Fall zeigt, dass eben nicht jeder Defekt am Fahrzeug innerhalb der ersten 6 Monate einen Sachmangel begründet und gerade „typischer Verschleiß“ ein Mittel darstellen dürfte, unberechtigte Ansprüche des Käufers abzuwehren.

PLZ 2

Böttcher – Wandel

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

PLZ 3

Rechtsanwalt Alexander Ebner

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

PLZ 4

Kanzlei Dr. Schulte, Prof. Schönrath & Schmidt

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

Gottschalk Martinsons Stempel Rechtsanwälte GbR

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

Rechtsanwälte Lodde, Langenfeld & Kollegen

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

Kanzlei 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

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

Kanzlei van Straelen

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

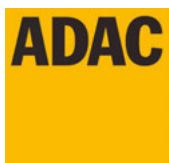
12. Deutscher Autorechtstag

Aktuelle Bestandsaufnahmen – offene Rechtsfragen
– richtungweisende Lösungen

- **Update Schadensregulierung, Versicherungsrecht, Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht**
RA Marcus Gülpén, Vors. Ri LG Aachen Dr. Matthias Quarch
- **Aktuelles aus der Autobranche und von der Gesetzgebungs- und Rechtsprechungsfront**
RA Dr. Kurt Reinking
- **Kfz- Leasing- Aktuell – aktuelle Vertragsgestaltungen, Widerruf, Gewährleistung, Unfall, Rückgabe**
RAin Eva Hettwer
- **Energieverbrauchskennzeichnung. Vorstellung der Neuregelung (WLTP-Umsetzung)**
RA Ulrich Dilchert
- **Der Sachverständige im Lichte der Rechtsprechung**
RA Elmar Fuchs
- **Dashcam**
Prof. Dr. Georg Borges
- **Gesetzes- / Referentenentwurf zur Bekämpfung von Abmahnungsmisbrauch**
RAin Hildegard Reppelmund
- **Aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats zum Verkehrsrecht**
Thomas Offenloch, Richter beim VI. Zivilsenat des BGH
- **Aktuelle Entscheidungen des BGH zum Kauf- und Leasingrecht**
Dr. Ralph Bünger, Richter beim BGH
- **Europäischen Warenhandelsrichtlinie**
Prof. Dr. Markus Artz
- **Mangel – Defekt – Beweislast**
Dr. Christoph Eggert, Vors. Ri. am OLG Düsseldorf a.D.
- **Verjährungsfrist beim Gebrauchtwagenkauf – Konsequenzen des EuGH-Urteils „Ferenschild“**
Wolfgang Ball, Vors. Ri. am Bundesgerichtshof a.D.
- **Europäische Verbandsklage**
Prof. Dr. Ansgar Staudinger
- **Rechtsprechungsübersicht zur Dieselkrise**
Rechtsanwalt Alexander Sievers

Veranstalter:

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



Urteile

Händler obsiegt vor Gericht trotz Defektes innerhalb der 6 Monats-Frist LG Berlin – KfZ-Händler widerlegt die Beweislastumkehr des § 477 BGB (476 a.F. BGB)

Das LG Berlin hat zugunsten eines KfZ-Händlers entschieden, obwohl ein Defekt an der Zylinderkopfdichtung innerhalb der ersten 6 Monate vom Käufer bemängelt wurde.

Ein Verbraucher erwarb von einem KfZ-Händler einen ca. 11 Jahre alten Rover mit einer Laufleistung von 109.500 km. Das Fahrzeug wurde vor Vertragsunterzeichnung vom Käufer probe gefahren und erhielt eine Werkstattuntersuchung in einem anderen Betrieb. Dabei wurde u.a. Kühlwasser nachgefüllt.

Drei Monate nach Übergabe bemängelte der Käufer eine defekte Zylinderkopfdichtung und forderte den Händler zur Nachbesserung auf. Hierzu führte er an, dass er bereits im Dez. 2015 eine Werkstatt aufgesucht habe, weil das Kühlwasser ständig aufgebraucht gewesen sei. Aufgrund des Defektes sei es zur Vermischung von Kühlflüssigkeit mit dem Motoröl gekommen. Der Händler wies den Anspruch zurück. Wäre die Zylinderkopfdichtung bereits bei Übergabe beschädigt gewesen, wären die Anzeichen durch hellbraun verfärbtes Motoröl am Ölmesstab und ölfleuchte Bereiche am Zylinderblock bei der Werkstattüberprüfung vor Fahrzeugübergabe aufgefallen.

Das Gericht hat die Klage abgewiesen. Nach dem Ergebnis der Beweisaufnahme war die Zylinderkopfdichtung bei Übergabe mangelfrei. Der Sachverständige hat dazu ausgeführt, dass eine starke Qualmbildung im Fall eines tatsächlichen Schadens zum Zeitpunkt des Gefahrübergangs vorgelegen haben müsse. Bei dieser Sachlage sei es nicht verständlich, wenn eine tatsächlich vorhandene Qualmbildung weder vom Kläger bei der Probefahrt, noch von der Werkstatt, der das Fahrzeug zur Begutachtung beim Ankauf vorgeführt wurde, festgestellt worden sei.

Demnach stehe für das Gericht fest, dass das Kühlwasserproblem vor dem Defekt der Zylinderkopfdichtung vorhanden gewesen sei, denn bei Übergabe des Fahrzeugs habe es keine Qualmbildung gegeben, während das Kühlwasser ständig aufgefüllt worden sei.

(LG Berlin, Urt. v. 23.01.2018, Az. 36 0 124/16)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Das Urteil zeigt erfreulicherweise, dass der KfZ-Händler nicht immer der „Gelackmeierte“ ist, wenn innerhalb der ersten 6 Monate ein Defekt auftritt. Aus dieser Ent-

scheidung wird deutlich, dass ein kaufbegleitendes Gutachten des Fahrzeugs vor Übergabe ist daher immer sinnvoll, eine

Garantie für eine Haftungsfreizeichnung bietet es im Gegenzug nicht, da es immer auf den Einzelfall ankommt.



Ausschluss der Sachmängelhaftung nach Mitteilung eines Mangels möglich

LG Berlin bejaht Wirksamkeit einer Haftungsvereinbarung

Das LG Berlin hat entschieden, dass Sachmängelhaftungsansprüche auch gegenüber einem Verbraucher nach Mitteilung eines Mangels wirksam ausgeschlossen werden können.

Eine Verbraucherin erwarb im Fall einen gebrauchten Mercedes. Einige Monate nach Übergabe bemängelte sie einen Defekt im Bereich des Motors, genau genommen am Motorsteuergerät. Daraufhin machte der Händler von seinem Überprüfungsrecht Gebrauch und beseitigte den Mangel. Im Anschluss daran erstellte er eine schriftliche Vereinbarung mit dem Inhalt, dass mit Beseitigung des Mangels alle gegenseitigen Ansprüche und Forderungen aus dem zugrunde liegenden Kaufvertrag erledigt und abgegolten sind. Die Vereinbarung wurde von der Käuferin bei Rückgabe des Fahrzeugs unterschrieben.

Einige Zeit später bemängelte die Käuferin das gleiche Problem wie in der Vergangenheit. Der Händler führte daraufhin erneut eine Überprüfung des Fahrzeugs durch und kam zu dem Schluss, dass das Motorsteuergerät einwandfrei funktionierte. Die Käuferin war mit diesem Ergebnis nicht einverstanden, erklärte schlussendlich den Rücktritt und warf dem Händler zudem eine arglistige Täuschung vor.

Das Gericht hat die Klage abgewiesen. Zur Begründung wurde u. a. angeführt, dass zwar

einiges dafür spreche, dass das Fahrzeug schon zum Zeitpunkt der Übergabe mit einem Sachmangel im Bereich des Steuerkettenantriebs behaftet gewesen sei. Etwaige Sachmängelhaftungsansprüche der Käuferin seien aber aufgrund der unterschriebenen Vereinbarung wirksam ausgeschlossen. Anhaltspunkte für eine arglistige Täuschung lägen nicht vor. Nach Auffassung des Gerichts sei nicht bewiesen, dass der Händler bei Rückgabe des Fahrzeugs und Unterzeichnung der Vereinbarung Kenntnis davon gehabt habe, dass der Mangel noch vorhanden gewesen sei.

(LG Berlin, Urt. v. 01.06.2018, Az. 96a O 3/15)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Um Missverständnisse zu vermeiden, möchten wir zunächst darauf hinweisen, dass Sachmängelhaftungsansprüche gegenüber einem Verbraucher vor Mitteilung eines Mangels nicht ausgeschlossen werden können. Dass dies nach Mitteilung eines Mangels anders aussehen kann, verdeutlicht die vorliegende Entscheidung und der Umkehrschluss aus § 477 Abs. 1 S. 1 BGB. Hätte es sich bei der zweiten Mangelrüge aber um einen gänzlich neuen Defekt gehandelt, muss davon ausgegangen werden, dass die Entscheidung des Gerichts anders ausgefallen wäre.

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 Engelberg

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

Rechtsanwälte Geduldig & Kahlenborn

Kölner 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 Lippsstadt
Fon 02941-3046 • Fax 02947-58398
info@knoop.de • www.knoop.de
www.oldtimer-recht.com

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

Anspruch auf Neulieferung auch bei reinen Lackschäden LG Düsseldorf zwingt Händler zur Neulieferung wegen rein optischen Mängeln am Fahrzeug

Das LG Düsseldorf hat zur Frage, ob ein Verkäufer eines Neufahrzeugs zur Ersatzlieferung wegen reinen Lackschäden verpflichtet ist, zulasten des KfZ-Händlers entschieden. In dem Fall erwarb ein Käufer von einem Vertragshändler einen neuen Audi S1. Bei Abholung des Fahrzeugs stellte der Käufer bereits einen Kratzer in der Beifahrertür fest, der im Werk des Herstellers behoben wurde. Nachdem der Käufer weitere Lackschäden, sowie eine Wellung des Heckstoßfängers bemängelte, wurde der Zustand des Fahrzeugs im Hause des Herstellers dokumentiert. Auf Wunsch des Käufers wurde eine Anfrage bzgl. einer Neulieferung an den Hersteller übersendet. Die Antwort des Herstellers lautete keine Neulieferung, sondern (lediglich) Reparaturfreigabe. Daraufhin forderte der Käufer den Hersteller zur Neulieferung auf. Der Verkäufer wies den Anspruch zurück und bot weiterhin die Nachbesserung an.

Daraufhin erhob der Käufer Klage auf Neulieferung. Der Händler vertrat die Auffassung, dass allenfalls nachbesserungsfähige Kleinstmängel vorlägen, die den Käufer nicht zur Inanspruchnahme der Neulieferung berechtigen.

Das Gericht gab der Klage in vollem Umfang statt. Nach dessen Auffassung begründen die festgestellten Nachlackierungs- und Instandsetzungsarbeiten eine Abweichung vom geschuldeten Zustand und somit einen Mangel. Die Mangelhaftigkeit ergebe sich bereits aus dem Umstand, dass bei dem als Neuwagen erworbenen Fahrzeug Nachlackierungsarbeiten stattgefunden haben. Des Weiteren stelle die Wellung des Heckstoßfängers einen Mangel dar. Eine Verweigerung der Neulieferung komme für den Verkäufer nicht in Betracht. Denn eine Beseitigung der genannten Mängel würde einen Behebungsaufwand von ca. 2.000 € erfordern. Zudem verbliebe selbst nach

Durchführung der Arbeiten eine merkantile Wertminderung. Angesichts dessen, könne der Händler nicht einwenden, die Kosten der Neulieferung seien unverhältnismäßig hoch.

(LG Düsseldorf, Urt. v. 24.01.2018, Az. 23 O 216/15)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Die Entscheidung ist sicherlich überraschend. Denn die Hürden für eine Neulieferung sind normalerweise relativ hoch. Vor allem dann, wenn „nur“ optische Mängel geltend gemacht werden. Wahrscheinlich hat das Gericht wegen der Höhe der Reparaturkosten bzw. der Höhe des merkantilen Minderwerts im Falle einer Reparatur der Klage stattgegeben. Warum dem Händler der Einwand, dass die Kosten der Neulieferung im Verhältnis zu den Reparaturkosten in keinem Verhältnis stehen, verwehrt wurde, ist nicht nachvollziehbar.

In Stein gemeißelt BGH: Keine Rückabwicklung nach zuvor erklärter Minderung

Der BGH hat klargestellt, dass der Käufer eines mangelhaften Neufahrzeugs nach einer zuvor erklärten Minderung des Kaufpreises nicht im Anschluss daran wegen desselben Sachmangels die Rückabwicklung verlangen kann.

In dem Fall bemängelte der Käufer eines Neufahrzeugs verschiedene Defekte in unterschiedlichen Bereichen, die in mehreren Werkstattaufenthalten durch den Verkäufer behoben wurden. Nach seiner Auffassung handelte es sich um ein „Montagsauto“. Aus diesem Grund hatte er in seiner Klageschrift zunächst eine Minderung des Kaufpreises geltend gemacht. Kurze Zeit später stellte er sein Klagebegehren um, und forderte den „großen Schadensersatz“, der auch die Rückabwicklung des Vertrages umfasste. Vor dem LG und dem OLG Stuttgart hatte der Käufer mit seiner Klage überwiegend Erfolg.

Laut BGH ist es einem Käufer aber nicht möglich, im Anschluss an eine zuvor erklärte Minderung wegen desselben Sachmangels



Foto: Fotolia.com / nicolaseschirado

den „großen Schadensersatz“ und somit die Rückabwicklung des Kaufvertrags zu verlangen. Denn der Käufer tätige mit der Minderung ein einseitiges Rechtsgeschäft, an das er gebunden sei. Insofern könne der

Käufer die mit der Klageschrift ursprünglich erklärte Minderung gegenüber dem Verkäufer nicht einseitig zurücknehmen oder widerrufen.

BGH, Urt. v. 09.05.2018- VIII ZR 26/17

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Die Entscheidung des BGH ist begrüßenswert. Denn nach diesem Urteil kann der Verkäufer sich darauf einstellen, dass er vom Käufer nicht mit weiteren Ansprüchen wegen desselben Mangels konfrontiert wird, vorausgesetzt der Käufer hat sich auf eines seiner Gestaltungsrechte wie z. B. die Minderung, festgelegt. Aber Vorsicht, macht der Käufer zu einem späteren Zeitpunkt andere Mängel geltend, ändert sich die Ausgangslage. Wenn der Verkäufer diese nicht beseitigt, kann der Käufer unter Umständen wegen dieser anderen Mängel vom Kaufvertrag zurück treten.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE
BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

PLZ 6
Fachanwalt für Familienrecht
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.kanzlei-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.rechtsanwaltsstuttgart.biz

Anwaltskanzlei Rath

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

Anwaltskanzlei Grußbeck

 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

Keine Untersuchungspflicht des Händlers bei einem teilweise zerlegten Motor

OLG Köln entscheidet zugunsten des Händlers

Das OLG Köln hat mit seinem Beschluss zur Frage, ob ein Verkäufer verpflichtet ist, ein Fahrzeug mit einem bereits teilzerlegten Motor im Zuge der Sachmängelhaftung zu überprüfen, zugunsten des Kfz-Händlers entschieden.

Im Fall erwarb ein Verbraucher von einem Kfz-Händler einen gebrauchten 1er BMW. Als der Käufer nach Übergabe einen Defekt am Fahrzeug bemängelte, führte der Verkäufer die Nachbesserung durch. Da dieser (erste) Nachbesserungsversuch nach Auffassung des Käufers nicht erfolgreich war, schaltete er eine Werkstatt und einen Sachverständigen zur Klärung der Ursache des erneut auftretenden Defektes ein. Bei dieser Überprüfung wurde der Motor von der Werkstatt in zahlreiche Einzelteile zerlegt. Nach Auffassung des OLG habe der Käufer damit seine Obliegenheit verletzt, dem Autohaus die Möglichkeit zu geben, das Fahrzeug in einem unveränderten Zustand un-

tersuchen zu können. Infolge dessen, war die Aufforderung des Käufers zur Nacherfüllung nicht ordnungsgemäß und der anschließend erklärte Rücktritt nicht wirksam. (OLG Köln, Urt. v. 09.02.2018, Az. 19 U 123/16)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Die Entscheidung des OLG liefert gute Anhaltspunkte dafür, was ein Kfz-Händler im Rahmen einer Mangelrüge hinnehmen muss und was eben nicht. Nach der aktuellen Rechtsprechung hat der Händler im Zuge der Aufforderung zur Nacherfüllung grundsätzlich einen Anspruch darauf, dass ihm das Fahrzeug im ursprünglichen und soweit möglich unveränderten Zustand zu Prüfzwecken zur Verfügung gestellt wird. Mit dieser Entscheidung wird der Käufer daher zu Recht in seine Schranken verwiesen.

Mehrere Mängelrügen und mehrere Werkstattbesuche – kein Fehlschlag der Nacherfüllung:

OLG Koblenz – Für die Beurteilung einer fehlgeschlagenen Nacherfüllung gilt das Prinzip der Einzelbetrachtung jedes Mangels

Das OLG Koblenz hat in dem Fall die Frage, was bei mehreren Mängelrügen des Käufers und mehr als zwei Werkstattaufenthalten des Fahrzeugs gilt, zugunsten des Händlers entschieden.

Für das Gericht war hierbei maßgebend, ob zwei erfolglose Nachbesserungsversuche erfolgt sind. Es betonte, dass dabei auf den jeweiligen Sachmangel abzustellen und es nicht entscheidend sei, wie oft der Käufer die Werkstatt des Verkäufers allgemein aufgesucht habe. Entscheidend sei vielmehr, ob hinsichtlich der verschiedenen Sachmängel jeweils zwei erfolglose Nachbesserungsversuche festgestellt werden können. Da der (beweisbelaste) Käufer in dem zugrunde liegenden Fall den Beweis für das Vorliegen von zwei erfolglosen Nachbesserungsversuchen nicht erbringen konnte, lautete

die Empfehlung des Gerichts, die Berufung mangels Erfolgsaussichten zurück zu nehmen.

(OLG Koblenz, Beschluss. v. 20.11.2017, Az. 5 U 958/17)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Aus dieser Entscheidung wird deutlich, wie wichtig es ist, zwischen jedem einzelnen Mangel zu differenzieren der vom Käufer angezeigt wird und dies bestenfalls zu dokumentieren. Die Praxis diesbezüglich zeigt nämlich, dass die gegnerischen Anwälte bei mehreren Mängeln und mehr als zwei Werkstattaufenthalten eher zu einem Fehlschlag tendieren, als sich die Mühe zu machen, zwischen den einzelnen Defekten zu unterscheiden.

Werbevideo für neue Kraftfahrzeuge in Social-Media-Kanälen – Stolperfalle Pkw-EnVKV – BGH vs. EuGH: Angaben der Pkw-EnVKV auch in Werbevideos für neue Kraftfahrzeuge

Im Zeitalter des Internets ist es mittlerweile üblich, per Video für ein bestimmtes Produkt zu werben. So auch in dem vom BGH verhandelten Fall. Hier hatte ein bekannter Automobilhersteller auf einem Videokanal bei Youtube ein bestimmtes Fahrzeug beworben. Unter dem Video befand sich folgender Text:

„In 5,9 Sekunden von 0 auf 100 km/h mit dem stärksten Serienmotor der P-Geschichte. Entdecke die R. bei einem Vertragspartner in Deiner Nähe und lass Dich begeistern.“ Nach Auffassung des Klägers, habe der Hersteller auf dem betriebenen YouTube-Kanal Angaben zum offiziellen Kraftstoffverbrauch und den offiziellen CO₂-Emissionen machen müssen.

Da der Hersteller in 1. Instanz unterlag, legte er Berufung ein. Diese wurde zurück ge-

wiesen. Aber auch die eingelegte Revision beim BGH dürfte wenig Aussicht auf Erfolg haben.

Nach Auffassung des BGH handele es sich bei dem YouTube-Kanal um Werbematerial nach § 2 Nr. 11 der PKW-EnVKV. Demzufolge sei der Hersteller grundsätzlich verpflichtet, den offiziellen Kraftstoffverbrauch und die offiziellen spezifischen CO₂-Emissionen für das beworbene Fahrzeug im Internet anzugeben. Die Ausnahmevorschrift zugunsten Audiovisueller Mediendienste (§ 5 Abs. 2 Satz 1 Halbs. 2 Pkw-EnVKV) finde nach Vorlage bei EuGH hier keine Anwendung, da es sich bei dem vorgelegten Fall um klassische Werbung handele.

BGH, Beschluss v. 12.01.2017 – I ZR 117/15, EuGH Urteil v. 21.02.2018 – C 132/17

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Für die Händlerschaft gilt demnach, dass wenn ein Fahrzeug in einem Video bei Youtube, bzw. in anderen Social-Media-Kanälen oder auf einer Internetseite beworben wird, Angaben über den offiziellen Kraftstoffverbrauch und die offiziellen spezifischen CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus gemacht werden müssen, § 5 Abs. 1 Pkw-EnVKV. Hierbei ist sicherzustellen, dass dem Empfänger des Werbematerials die Informationen automatisch in dem Augenblick zur Kenntnis gelangen, in dem erstmalig Angaben zur Motorisierung, zum Hubraum oder Beschleunigung angezeigt werden.

Lieferzeitangaben in der Fahrzeug-Werbung – „bald verfügbar“ OLG München hält unbestimmte Lieferzeitangabe für unzulässig

Die Angabe der Verfügbarkeit bzw. der Lieferzeiten von Fahrzeugen in der Werbung will gut überlegt sein, um Inanspruchnahmen aufgrund falsch vermittelter Informationen zu vermeiden.

Fehlt die Lieferzeitangabe völlig, so darf der Verbraucher laut Entscheidung des BGH vom 07.04.2005 (Az. I ZR 314/02) erwarten, dass die Ware unmittelbar geliefert werden kann. Ein im Hinblick auf die Lieferzeit kommentarloses Angebot erweckt bei dem durchschnittlich informierten Verbraucher außerdem die Erwartung, dass das Produkt vor Ort verfügbar ist.

Für diesen Fall und bei expliziter Bewerbung der „sofortigen Verfügbarkeit“ ist zumindest nach dem Kodex für den Fahrzeughandel im Internet davon auszugehen, dass das jeweils beworbene Fahrzeug kurzfristig, also maximal innerhalb von 24 Stunden zwecks Besichtigung bzw. zur Abholung bereitsteht.

Ebenso ist darauf zu achten, dass die Lieferzeitangaben im Falle eines Vorlaufs bestimmt genug sind. Dies verdeutlicht unter anderem ein Urteil des OLG München vom 17.05.2018, Az. 6 U 3815/17. Das Gericht hatte über eine Klage der Verbraucherzentrale NRW gegen einen Online-Händler zu entscheiden, der die offerierten Produkte mit „baldiger Verfügbarkeit“ beworben hatte. Nach Auffassung der Verbraucherzent-

rale werde die Aussage zwar möglicherweise dahingehend verstanden, dass die Ware „in Kürze“ verfügbar sei. Allerdings erfülle sie nicht die Anforderungen an die im Sinne des Verbraucherschutzes einzuhaltenden Vorgaben. [Anmerkung: Seit dem 13.06.2014 sind die Angabepflichten durch Inkrafttreten des Gesetzes zur Umsetzung der Verbraucherrichtlinie verstärkt worden.]

Der Händler vertrat hingegen die Ansicht, bei dem Zusatz „bald“ handle es sich um eine nur optionale Angabe, maßgeblich sei vielmehr die Aussage, dass die Ware derzeit nicht verfügbar und das Lieferdatum ungewiss sei.

Dem widersprach das Gericht entschieden, denn Sinn und Zweck der Pflicht zur Angabe von Lieferfrist sei es, dem Käufer die Möglichkeit zu eröffnen, den Zeitpunkt des Verzugs eintritts zu erkennen. Ähnlich hatte bereits das LG München (Urteil vom 17.10.2017, Az. 33 O 20488/16) entschieden, als es um die Beurteilung der Lieferzeitangabe „demnächst“ ging. Eine derart unbestimmte Lieferzeitangabe sei nach Auffassung des Gerichts unzulässig.

OLG München, Urteil vom 17.05.2018, Az. 6 U 3815/17

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Lieferverzögerungen können kostspielig werden. Ab welchem Zeitpunkt der Käufer

Ansprüche, beispielsweise Nutzungsausfall oder Schadensersatz, geltend machen kann, hängt mitunter davon ab, wie die AGB des Händlers ausgestaltet sind. Wir empfehlen an dieser Stelle die Verwendung der BVfK-Vertragsformulare, die die gesetzlich zulässigen Fristen ausschöpfen und auch Umstände von Lieferverzögerungen angemessen berücksichtigen, die nicht in den Verantwortungsbereich des Händlers fallen.

Allerdings ist im Hinblick auf die oben dargestellte Rechtsprechung zu berücksichtigen, dass Lieferzeitabweichungen nicht dadurch vorgebeugt werden kann, dass die (maximale) Lieferzeit offen gelassen wird. Es ist ein konkret begrenzter Zeitraum zu nennen, anhand dessen der Käufer erkennen kann, ab wann der Händler in Verzug gerät. In diesem Zusammenhang problematisch dürfte auch die Werbung mit der Botschaft „verfügbar ab dem...“ sein, denn dieser Angabe kann der Käufer u.U. ebenfalls nicht entnehmen, ab welchem Zeitpunkt sich die Lieferung verzögern wird. Der spätmöglichste Lieferzeitpunkt wird je nach Auslegung, ob das Fahrzeug tatsächlich zum angegebenen Datum, oder eben irgendwann in der Folgezeit verfügbar ist, offen gelassen.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de

Wettbewerbsrecht: „Angebote ausschließlich für Geschäftskunden“ – Nettopreise im Internet

Der Fahrzeugmarkt ist heiß umkämpft. Starke Bedeutung beim Kundenfang kommt dabei der Vertragsanbahnung über die großen Verkaufsplattformen im Internet zu. Die Formel zum Erfolg ist simpel: Eine hohe Platzierung im Ranking führt zu größerer Nachfrage und mehr Abschlüssen. Gerade in Zeiten, in denen Top-Platzierungen bei den Börsen gekauft werden können und diese selbst durch Preisbewertungen Einfluss nehmen, gibt es nicht wenige Händler, die sich fast schon genötigt sehen, durch fragwürdige Methoden Ihre Position im Ranking zu optimieren. Ein Klassiker ist hierbei die Werbung mit Nettopreisen, die das Fahrzeug in der Ergebnisliste plötzlich sehr weit nach vorne bringt.

Auffällig wurden in diesem Zusammenhang zuletzt Angebote mehrerer niederländischer Händlern, die teilweise in niederländischer Sprache ihre Fahrzeuge ohne Mehrwertsteuer („BTW“) in die Börsen einstellten und dadurch einheimische Händler im Ranking verdrängten.

Damit kein falscher Eindruck entsteht: Werbung mit Nettopreisen ist nicht per se wettbewerbswidrig! Allerdings darf sich diese Werbung dann nur an Unternehmer richten. Verbraucher müssen davon ferngehalten werden. Dies mag außerhalb des Internets leichter umsetzbar sein. So ist es vorstellbar, dass ein Händler seine Fahrzeuge in einem Prospekt mit Nettopreisen ausdrücklich nur für Gewerbetreibende anbietet. Er muss

dann allerdings zusätzlich dafür Sorge tragen, dass der Prospekt ausschließlich in die Hände von Unternehmern gelangt, z. B. als Beilage zu Zeitschriften, die nur für Unternehmer bestimmt sind.

Aber kann man auf den öffentlichen Verkaufsplattformen im Internet seine Angebote überhaupt nur an Unternehmer richten? Der BVfK meint in Ansehung der BGH-Rechtsprechung, dass dies unmöglich sein dürfte. Für jedermann zugängliche Internetangebote sprechen immer auch Verbraucher an. Zudem hat der Händler auf die Gestaltung seiner Angebote bei den Börsen nur bedingten Einfluss. Hier kämen allenfalls Ausschlusshinweise (z. B. „Dieses Angebot richtet sich ausschließlich an Unternehmer. Kein Verkauf an Verbraucher.“) im jeweiligen Inserat in Betracht, welche aber von Gerichten als nicht ausreichend angesehen werden.

Deswegen sind auch die Angebote aus dem Nachbarland nach Überzeugung des BVfK unlauter. Zwar ist es Händlern aus dem EU-Ausland grundsätzlich gestattet, Fahrzeuge als Nettowarenlieferung an deutsche Händler zu veräußern und dann wohl auch so zu bewerben. Die Angebote in den öffentlichen Verkaufsplattformen richten sich unserer Auffassung nach jedoch immer auch an deutsche Verbraucher. Deswegen darf an dieser Stelle nicht mit Nettopreisen geworben werden.

„Nur für kurze Zeit“ – Aktionspreise müssen nach Ablauf einer zeitlich begrenzten Aktion angepasst werden

Aktionszeiträume, in denen beworbene Fahrzeuge zu besonders günstigen Konditionen erstanden werden können, sind ein beliebtes und probates Mittel, um die Aufmerksamkeit potentieller Kundschaft zu erhöhen. Was aber, wenn der „Aktionspreis“ augenscheinlich dem regulären Fahrzeugpreis entspricht und auch nach Ablauf des Aktionszeitraums weiterhin Gültigkeit besitzt?

Mit dieser Frage hatte sich das OLG München auseinandersetzen und im Ergebnis eine wettbewerbsrechtliche relevante Irreführung bejaht. Unter anderem liegt eine solche irreführende geschäftliche Handlung vor, wenn eine Werbemaßnahme unwahre

oder sonstige zur Täuschung geeignete Angaben über das Vorhandensein eines besonderen Preisvorteils enthält.

Das Gericht vertrat die Auffassung, dass derjenige, der feste zeitliche Grenzen für die Geltungsdauer eines Aktionsangebotes angebe, sich grundsätzlich auch hieran festhalten lassen müsse. Ändere sich der verlangte Preis nach Ablauf der Sonderaktion nicht, so sei zwischen zwei Ausgangssituationen zu unterscheiden:

(1) Sofern der Unternehmer bereits bei Erscheinen der Werbung die Absicht habe, die Aktion über die zeitliche Grenze hinaus zu verlängern, dies aber nicht deut-

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

Wettbewerbsrecht

Dr. Christian Volkmann (Merleker & Mielke)
- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 51

Arbeitsrecht

Marcus Gülpfen (Rechtsanwälte Gülpfen & Garay)
- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 51

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. 55

Oldtimerrecht

Rechtsanwalt Dr. Götz Knoop
- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 55

Verwaltungsrecht / Europarecht

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

Inkasso

Rechtsanwalt Michael Wübbe

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

Fortsetzung: „Nur für kurze Zeit“ – Aktionspreise müssen nach Ablauf einer zeitlich begrenzten Aktion angepasst werden

lich mache, sei regelmäßig von einer Irreführung auszugehen. Der Durchschnittsverbraucher erwarte, dass der Unternehmer den genannten Termin tatsächlich einhalten will und mache davon seine Kaufentscheidung abhängig.

(2) Werde die Rabattaktion aus Gründen, die nach Aktionsbeginn eingetreten sind verlängert, so sei darauf abzustellen, ob die Umstände unter Berücksichtigung der unternehmerischen Sorgfalt vorhersehbar waren. Ist das der Fall, rechne der angesprochene Verkehr bei Kenntnis der Umstände nicht mit einer Verlängerung des Aktionszeitraums.

Daraus folgt, dass eine Überschreitung des angegebenen Zeitraums nur zulässig ist, wenn die Gründe für die Verlängerung nach Beginn der Aktion aufgetreten sind und nicht vorhersehbar waren, die Verlängerung also unverschuldet erfolgte.

Durch die zeitliche Begrenzung werde der Verbraucher hinsichtlich seiner Kaufentscheidung zum einen unter zeitlichen Druck gesetzt, zum anderen handle es sich um ein Lockangebot, das geradezu zum Kauf herausfordere, so das Gericht.

(OLG München, Urteil vom 22.03.2018, 6 U 3026/17)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Hinsichtlich so mancher wettbewerbsrechtlicher Fauxpas ist inzwischen eine erhebliche Sensibilisierung zu spüren, sei es durch eigene Erfahrungen, den Austausch mit Händlerkollegen oder die Berichterstattung im BVfK-Wochenendticker. Umso ärgerlicher, wenn doch einmal die ein oder andere Angabe übersehen wird oder technische Hürden eine korrekte Darstellung verhindern und Abmahnvereine schon hinter der nächsten Ecke lauern.

Bei dem zuvor geschilderten Verstoß werden diese es zwar schwerer haben, denn die Rabattaktion muss dauerhaft überwacht und regelmäßig archiviert werden. Kann aber anschließend nachgewiesen werden, dass der Aktionspreis auch weiterhin gilt, so dürfte eine Entlastung nur noch durch den Nachweis gelingen, dass die unterbliebene Preisanpassung unverschuldet erfolgte – die Erfolgsaussichten dieses Einwands dürften eher gering einzuschätzen sein.

Bei zeitlich begrenzten Rabattaktionen sollte daher strengstens darauf geachtet werden, den Preis anschließend wieder anzupassen und sich im Vorfeld genau zu vergewissern, ob die beworbenen Konditionen ausschließlich im Aktionszeitraum gültig sind.

Wettbewerbsrecht: Gesetz gegen missbräuchliche Abmahnungen entworfen! Bundesjustizministerin Barley sieht in ihrem „Gesetz zur Stärkung des fairen Wettbewerbs“ höhere Hürden für Abmahnungen vor!

Die Problematik ist seit Jahren offenkundig: Aus dem grundsätzlich sinnvollen Instrument der Abmahnung, das durch zügige Rechtsdurchsetzung für fairen Wettbewerb sorgen und letztlich auch den Verbraucher vor Täuschung schützen soll, hat sich eine regelrechte Abmahnindustrie entwickelt. Hinlänglich bekannten Abmahnvereinen und vermeintlichen Wettbewerbern geht es dabei nicht um Chancengleichheit auf dem Markt, sondern um die schnelle und einfache Gelegenheit, Abmahngebühren und Vertragsstrafen zu kassieren.

Der Gesetzgeber hat nun einen Entwurf mit verschiedenen Maßnahmen auf den Weg gebracht. Neben Streitwertbegrenzungen bei unerheblichen Verstößen und der

Abschaffung der freien Wahl des Gerichtsstandes soll insbesondere der Kreis der Abmahnberechtigten begrenzt werden. Mitbewerber sollen nur abmahnen dürfen, wenn sie in nicht unerheblichem Maße ähnliche Waren vertreiben. Verbände sollen zukünftig als qualifizierte Wirtschaftsverbände eingetragen sein und hierfür mindestens 50 Unternehmen als Mitglieder haben, die Waren gleicher oder verwandter Art auf demselben Markt vertreiben.

Der BVfK beschäftigt sich schon seit geraumer Zeit mit diesem Thema. In Strategietreffen unter Beteiligung des ZDK, der Wettbewerbszentrale und des Immobilienverbandes IVD werden Lösungsansätze vorangetrieben, um dem Abmahnmissbrauch

Einhalt zu gebieten. Die Verschärfung der gesetzlichen Anforderungen in diesem Bereich hält der BVfK für überfällig. Es wird sich vielmehr die Frage stellen, ob das vom Gesetzgeber vorgesehene Maßnahmenbündel auch wirkungsvoll ist. Insbesondere hinsichtlich der Abmahnberechtigung von Verbänden wünscht sich der BVfK klare und vom Bundesamt für Justiz zu überprüfende Kriterien. Nur so kann effektiv verhindert werden, dass Verbände abmahnen, die z. B. nicht einmal über eigene Juristen verfügen, sich aber überwiegend mit aus Abmahngebühren und Vertragsstrafen erzielten Einnahmen finanzieren.

Gekaufte Google-Bewertung – BVfK ermittelt gegen aggressive Werbemethoden

Ver mehrt wird der BVfK aus dem Mitgliederkreis darauf aufmerksam gemacht, dass findige „Bewertungs-Anbieter“ gezielt an Fahrzeughändler herantreten, um diese zum Kauf von gefälschten 5-Sterne-Bewertungen bei Google zu bewegen. So heißt es in einem dem BVfK vorliegenden Schreiben u. a.: „Wir sorgen mit unseren positiven Bewertungen für Sie dafür, dass Ihr Autohaus im Ranking der Google-Suche wieder bessere Plätze belegt!“

Im weiteren Text werden die Händler mit einer kostenlosen und unverbindlichen Probebewertungen geködert, welche nach der Intention des Anbieters möglichst viele kostenpflichtige Folgeaufträge nach sich ziehen sollen.

Die Internetseite des Anbieters offenbart, dass dieser ausschließlich als Vermittler tätig sein will und sich der tatsächliche Firmensitz aufgrund potentieller rechtlicher Verstöße im Ausland befinde. Ein Schelm,

wer Böses dabei denkt. Die Vielzahl der Ungereimtheiten und die nach erster rechtlicher Einschätzung vorliegenden Wettbewerbsverstöße veranlassen den BVfK dazu, umfangreiche Nachforschungen über derartige Geschäftsgebahren und die dahinter stehenden Unternehmen anzustellen und den Sumpf der offenen Fragen zu durchqueren und einer gezielten Rechtsverfolgung zuzuführen.

Zwei Aspekte verdienen hierbei besondere Aufmerksamkeit: Die wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit gekaufter Online-Bewertungen und die Möglichkeiten, Anbietern von „Fake-Bewertungen“ die Versendung derartiger Werbebotschaften zu untersagen. Hinsichtlich Ersterem gilt es wie so oft, die Gesamtumstände im Einzelfall entsprechend zu würdigen. Äußerst kritisch zu sehen ist allerdings – und dies hat das LG München mit Urteil vom 18.03.2015 (Az. 37 O 19570/14) bestätigt – die Suggestion gegenüber dem Verbraucher, das weiter oben im Ranking platzierte Unternehmen verfüge auch über die besten realen Bewertungen. Hinzu kommt, dass gemäß § 5a Abs. 6 UWG unlauter handelt, „wer den kommerziellen Zweck einer geschäftlichen Handlung nicht kenntlich macht, sofern sich dieser nicht unmittelbar aus den Umständen ergibt“ und dies dazu geeignet ist, den Verbraucher zu einer von ihm nicht gewollten Entscheidung zu bewegen. Daraus folgt die Unzulässigkeit solcher Bewertungen, die nicht im Wege eines objek-

tiven Verfahrens abgegeben worden sind, jedenfalls, wenn dies nicht gesondert als Werbeanzeige gekennzeichnet wurde. Darüber hinaus lohnt ein Blick in die Richtlinien von Google, die positive Bewertungen unter Vortäuschung der Identität des Bewertenden ebenfalls untersagen. So kann es passieren, dass das teuer bezahlte Lob kurze Zeit später wieder verbannt wird. Dass von gekauften Bewertungen tunlichst Abstand genommen werden sollte, dürfte also auf der Hand liegen. Und wie kann ich mich gegen die ungewollte Werbung wehren? Hier helfen sowohl § 7 UWG, als auch die §§ 823, 1004 BGB weiter und lösen Unterlassungsansprüche gegen den Absender ungewollter Werbung aus. Zum einen ist von einer unzumutbaren Belästigung im Sinne des § 7 UWG in den Fällen auszugehen, in denen die Identität des Absenders nicht eindeutig oder gar nicht erkennbar ist, wie es bei den uns bekannten E-Mails mitunter vorkam. Darüber hinaus stellt die Versendung unerwünschter E-Mails an einen Unternehmer in der Regel

auch einen Eingriff in den Gewerbebetrieb dar, der weitreichende Unterlassungsansprüche auslöst.

Hinweis der BVfK-Rechtsabteilung:

Bei Aufkommen eines Verdachts auf gefälschte Internetbewertungen sollte der Portalbetreiber hierauf aufmerksam gemacht werden, denn die meisten Richtlinien derjenigen Portalbetreiber, die Unternehmensbewertungen zulassen, sehen die Unzulässigkeit solcher Bewertungen vor. Auch die Rechtslage hinsichtlich der Durchsetzung von Unterlassungsansprüchen dürfte eindeutig zu Gunsten der betroffenen Empfänger von Werbenachrichten sprechen. Diese sollten den Absender dringend darauf hinweisen, dass der Empfang weiterer Werbung nicht gewünscht ist, oder entsprechende Unterlassungsansprüche direkt geltend machen.

**Huesges Gruppe®
Die Gutachter**

**WIR
MACHEN
MEHR**

- Bundesweit vertreten - auch in Ihrer Nähe!
- Über 200 eigene Sachverständige
- Über 170 Standorte
- Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001

**Digitale Bewertungstools – Modernste Laboranalysen
Objektives Expertenwissen – Breites Spektrum spezialisierter Gutachten**

Umsatzsteuerrecht: BFH-Urteil als rettender Strohalm für Vorsteuerabzug! Selbst bei unvollständiger Rechnung kann unter Umständen die Vorsteuer geltend gemacht werden!

Der Fall taugt nicht als Paradebeispiel für vorbildliche Geschäftsführung: Ein Autohändler hatte bei einem Kollegen gleich mehrere Fahrzeuge eingekauft. Leider ließ er bei der Abwicklung der Geschäfte die nötige Sorgfalt vermissen. Er übersah, dass auf den Rechnungen zwingend erforderliche Angaben fehlten. Es fehlte nicht nur die Steuernummer des Verkäufers, sondern auch der Zeitpunkt der Leistung.

Der beanspruchte Vorsteuerabzug wurde von der Finanzverwaltung deswegen nicht gewährt. Da half es auch nicht, dass der Händler korrigierte Rechnungen mit Steuernummer des Verkäufers nachreichte. Die versäumte Angabe des Leistungszeitpunkts wog zu schwer. Über das FG München traf man sich letztlich vor dem BFH. Dort wurde

die Revision des Finanzamts zurückgewiesen.

Nach Auffassung des BFH durfte sich das Finanzamt nicht damit begnügen, nur die Rechnung auf gesetzlich zwingende Angaben zu prüfen. Vielmehr müssten alle zur Verfügung stehenden Unterlagen und Informationen berücksichtigt werden. Aus der Patsche half dem Händler, dass die Rechnungen zwar nicht mit Leistungs-, wohl aber mit Ausstellungsdaten versehen waren. Dies genüge laut BFH, sofern aufgrund der Gesamtverhältnisse davon ausgegangen werden könne, dass die Leistung im Monat der Rechnungsausstellung erbracht worden sei. Der BFH hielt die Lieferung von Fahrzeugen zu Recht für „einmalige Liefervorgänge“, die branchenüblich mit oder im Zusammen-

hang mit der Rechnungserteilung ausgeführt werden.

(BFH, Urt. v. 01.03.2018 – V R 18/17)

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung:

Das Urteil hilft insbesondere bei Geschäften, bei denen eine vollständige Rechnung vom Verkäufer nicht zu erlangen ist. Dennoch sollten es Händler nie soweit kommen lassen, auf dieses Urteil zurückgreifen zu müssen. Denn grundsätzlich bleibt die Angabe des Leistungszeitpunkts weiterhin eine zwingende Voraussetzung für die Inanspruchnahme des Vorsteuerabzugs. Achten Sie daher stets darauf, dass diese Pflichtangabe vorhanden ist, und fordern andernfalls eine berichtigte oder ergänzte Rechnung beim Verkäufer an.

Umsatzsteuerrecht: Differenzbesteuerung und ihre Tücken!

Typische Fehler rund um § 25a UStG

Mit der Umsatzsteuer muss sich jeder Kfz-Händler tagtäglich befassen. Nicht jeder ist aber erfahren genug, die umfangreichen Vorschriften des Umsatzsteuergesetzes zu erfassen und korrekt anzuwenden. So werden in diesem Bereich nicht selten Fehler gemacht, die richtig ins Geld gehen können. Denn die nächste Betriebsprüfung kommt bestimmt. Ausnahmsweise soll es an dieser Stelle einmal nicht um das Problemfeld „Nettowarenlieferung“ oder besser „umsatzsteuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung“ gehen, sondern um Stolpersteine bei der Differenzbesteuerung nach § 25a UStG. In diesen Fällen kann die Besteuerung auf die Marge beschränkt werden. Die Anwendung der Differenzbesteuerung ist für den Händler in der Regel günstig. Dadurch sollen Wettbewerbsnachteile für den gewerbsmäßigen Handel im Vergleich zu Privatverkäufen ausgeglichen werden. Denn während die Wiederverkäufe von Privat an Privat nicht mit der Umsatzsteuer belastet werden, müsste ein Kfz-Händler sonst die Verkäufe auch dann versteuern, wenn er das Kfz von Privat und damit ohne Vorsteuerabzug erworben hat. Die Differenzbesteuerung birgt aber auch Risiken, die zu erheblichen Steuernachzahlungen führen können. Zum Beispiel:

Differenzbesteuerung nicht möglich, weil Vorlieferant § 25a UStG nicht anwenden durfte

Die Differenzbesteuerung kann nicht nur bei Fahrzeugen vorgenommen werden, die

der Händler von Privat erworben hat, sondern auch bei Fahrzeugen, die von einem unternehmerischen Vorlieferanten angekauft werden, der seinerseits von der Differenzbesteuerung Gebrauch gemacht hat. Stellt sich jedoch im Nachhinein heraus, dass der Vorlieferant gar nicht auf § 25a UStG zurückgreifen durfte, droht auch dem Händler Ungemach von der Finanzbehörde. Dort wird dann aus dem gesamten Verkaufspreis die Regelbesteuerung herausgerechnet und eine entsprechende Steuernachzahlung festgesetzt.

Dieselben Folgen haben die ähnlich liegenden Fälle, in denen der Händler beim Ankauf von einem Unternehmer irrtümlich davon ausging, dieser sei selbst zur Differenzbesteuerung berechtigt gewesen. Beliebter Fehler dabei ist zu glauben, dass jeder Unternehmer die Differenzbesteuerung anwenden darf. Es kommt jedoch maßgeblich auf die Eigenschaft als Wiederverkäufer an. Ein Antiquitätenhändler, Bäcker oder Metzger handelt jedoch nicht gewerbsmäßig mit Fahrzeugen, ist also diesbezüglich kein Wiederverkäufer. Damit scheidet eine Differenzbesteuerung in solchen Fällen aus. Diese Fahrzeuge sollten nur regelbesteuert angekauft werden.

Auch keine Differenzbesteuerung beim Verkauf von Neufahrzeugen an Privat ins EU-Ausland

Innerhalb Deutschlands kann der Weiterverkauf von Neufahrzeugen problemlos nach der Margenbesteuerung des § 25a UStG abgewickelt werden. Für den Weiterverkauf

ins EU-Ausland an Privatkunden ist die Differenzbesteuerung jedoch nicht anwendbar. Solche Fahrzeuge müssen Händler also regelbesteuert verkaufen. Die Krux liegt hierbei oft darin, dass Händler nicht erkennen, dass selbst benutzte Fahrzeuge umsatzsteuerrechtlich unter Umständen als Neufahrzeuge zu behandeln und somit regelbesteuert zu veräußern sind. Ein Fahrzeug gilt in diesem Zusammenhang als neu, wenn es jünger als sechs Monate und einen Tag ist oder die Fahrleistung noch unter 6.001 Kilometer beträgt.

Vorsicht: Differenzbesteuerung bei der Fahrzeugvermittlung!

Im klassischen Fall der Vermittlung eines Fahrzeugs im Privatkundenauftrag sollte sich der Händler davor hüten, im Kauf- bzw. Vermittlungsvertrag eine Differenzbesteuerung anzugeben. Denn der private Verkäufer darf § 25a UStG natürlich nicht anwenden. Dann ist es widersprüchlich, wenn der Händler im Vertrag zwar den privaten Vorbesitzer als Verkäufer ausweist, letztendlich das Fahrzeug jedoch laut Vertrag differenzbesteuert verkaufen möchte. Darin wird oft ein Indiz dafür gesehen, dass der Händler der eigentliche Verkäufer des Fahrzeugs ist und durch eine vorgeschobene Vermittlung mögliche Gewährleistungsansprüche des Käufers umgehen will. Nur für den Fall, dass der Händler das Fahrzeug eines Händlerkollegen vermittelt, der seinerseits im konkreten Fall der Differenzbesteuerung unterliegt, steht der Weg über § 25a UStG offen.

Jetzt zugreifen!



Auktionen
für den
Kfz-Handel



Gezielter finden, was Ihr Geschäft voranbringt

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.

Bieten Sie live mit oder gehen Sie online und greifen Sie da zu,
wo die besten Angebote warten. Jetzt kostenlos registrieren!

Sie haben Fragen?

+49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de



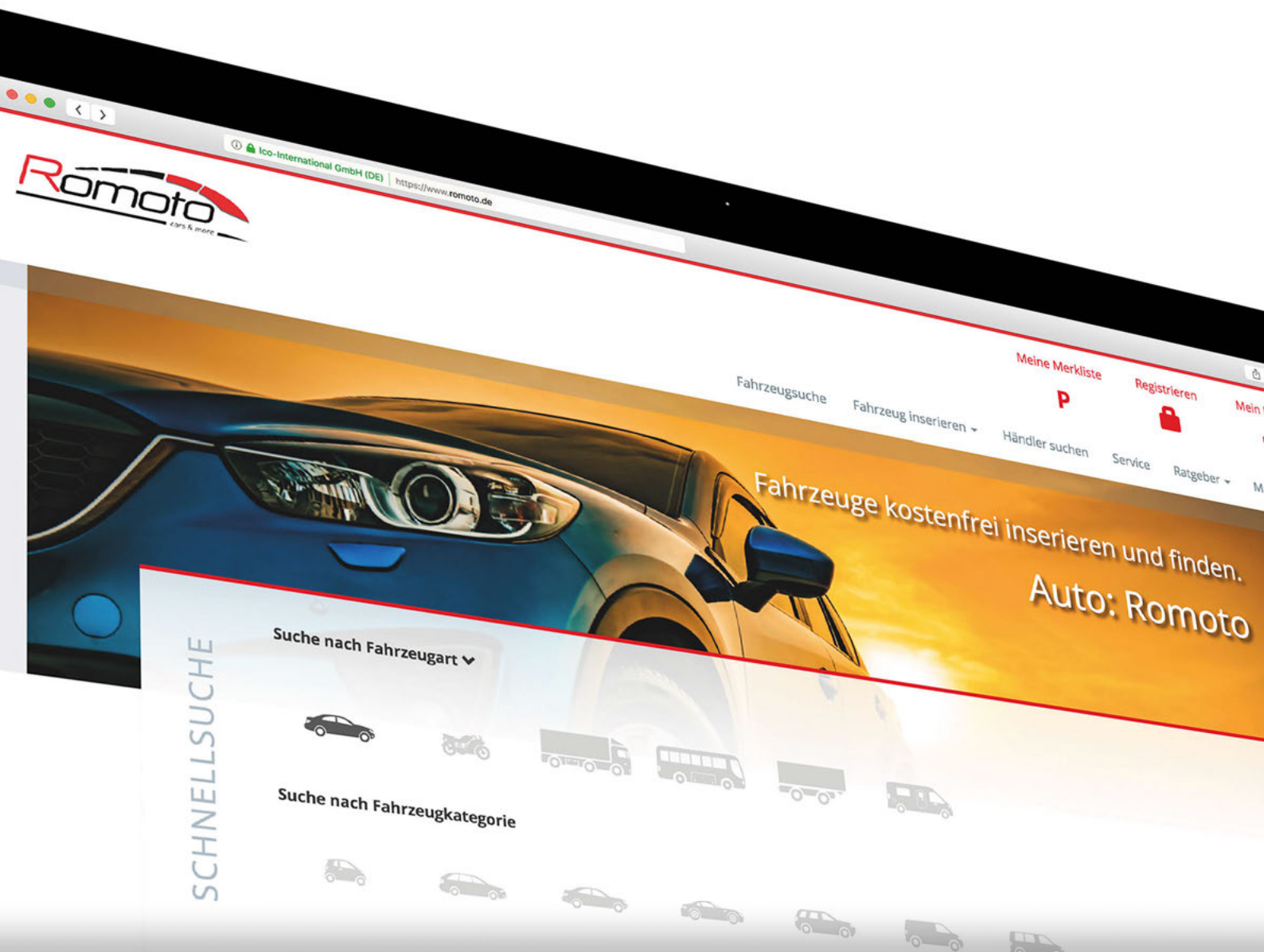
Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG





Fahrzeuge kostenfrei inserieren und finden

Auto: Romoto



webmobil24
www.webmobil24.com

Romoto
cars & more
www.romoto.de



Wir beraten Sie gerne persönlich
Mo. – Fr. 8:00 bis 17:00 Uhr

+49 69 507 757 – 50
vertrieb@webmobil24.com