

motion

DAS MAGAZIN

FREIER KFZ-HÄNDLER

28. AUSGABE, JAHRGANG 2020
Schutzgebühr: 5.- Euro

**20
Jahre
Bvfk**



**20 JAHRE BVFK – 20 JAHRE FORTSCHRITTE IM FREIEN
AUTOHANDEL**

**DIESS: EINE ZEITENWENDE STEHT VOR UNS – VON DER
DIMENSION DER INDUSTRIELLEN REVOLUTION**

**WER ÜBERLEBT DIE CORONAKRISE, WER WIRD
SCHEITERN?**

**ABMAHNMISSBRAUCH VERGANGENHEIT? BUNDES-
TAG BESCHLIESST GESETZVERSCHÄRFUNG.**



DEALER-MANAGEMENT-SYSTEM



FAHRZEUGVERMARKTUNG



HÄNDLERNETZWERK



DIGITALMARKETING

ALL-IN-ONE LÖSUNG

EINFACH MANAGEN

- FAHRZEUGMANAGEMENT
- CRM & LEADMANAGEMENT
- DATENSERVICE & QUALITÄT
- VERTRAGSMANAGEMENT
- 360° FAHRZEUGBILD GENERATOR
- 360° FOTOAPP (AUSSEN, INNEN)
- FAHRZEUGVIDEO GENERATOR
- ANKAUFTOOL MIT BEWERTUNG (PKW)
- KAMPAGNENTOOL MIT NEWSLETTER

SCHNELL VERKAUFEN

- AUTOHAUS WEBSITE MIT CMS
- (SEO) SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG
- (SEA) SUCHMASCHINENMARKETING
- SOCIAL MEDIA MARKETING
- SHOWROOM MIT KAUFFUNKTION
- NEUWAGEN KONFIGURATOR (JATO)
- ONLINE FAHRZEUGBEWERTUNG
- ONLINE-SHOP FÜR ZUBEHÖR
- B2B-SHOP / LIEFERANTENANBINDUNG

ÜBER 500 ZUFRIEDENE KUNDEN



KOSTENLOS TESTEN
www.audaris.de/testen





Sehr geehrte *motion*-Leser,

wenn Sie auf den folgenden Seiten viel Lob und Anerkennung zum 20-jährigen Bestehen des BVfK lesen, dann beschreibt das nur einen Teil dessen, was in all den Jahren geleistet wurde und es beschreibt natürlich nicht, was wir (noch) nicht geschafft haben.

Es gibt auch mindestens einen weiteren Punkt, bei dem das Bedürfnis besteht, ein vollständigeres Bild zu zeichnen: BVfK ist nicht die Tat eines Einzelnen, denn so etwas kann man nur gemeinsam mit vereinten Kräften schaffen. Und daher es gibt viele „Mittäter“ in einer Organisation, die immer noch so manchen verwundert:

„Ist das Gründen von kriminellen Vereinigungen nicht mehr verboten?“ fragte scherzhaft ein Teilnehmer des Verkehrsgerichtstags 2001, zu dem erstmals ein BVfK-Vertreter angereist war. Damals ging es darum, das bevorstehende neue Gewährleistungsrecht mit denen zu diskutieren, die es nach unserer damaligen Ansicht auf dem Gewissen hatten.

Wenn heute von vielen Gratulanten die Seriosität des BVfK und allen voran die seiner Mitgliedern besonders hervorgehoben wird, dann dürfte sich wohl die Frage, ob es sich bei unserem Verband um eine Bande zwielichtiger Gestalten handelt, längst erledigt haben.

Doch der Weg zu heutiger Bedeutung war steinig und dornenreich und konnte, wie gesagt, nur mit der Hilfe einer Vielzahl motivierter und leistungs- wie leidensfähiger Mitmenschen bewältigt werden – seien es Mitarbeiter, Freunde und Förderer, die vielen Hundert Mitglieder oder nicht zuletzt die Familie, die nicht nur immer mitgeholfen hat, sondern auch auf vieles verzichten musste.

All denen sei an dieser Stelle „danke“ fürs Durchhaltevermögen gesagt! Danke für Unterstützung und Loyalität, danke für Durchhaltevermögen auch wenn das Wasser mal Oberkante-Unterlippe stand und danke für das Vertrauen, dass es mir möglich gemacht hat, einen Traum zu verwirklichen. Der Traum von der Professionalisierung und Etablierung des freien Kfz-Handels ist allerdings noch nicht vollständig in Erfüllung gegangen, denn die Aufgaben sind im Laufe der Jahre umfangreicher und anspruchsvoller geworden und man hat oft das Gefühl, doch eigentlich erst am Anfang zu stehen.

Es ist mit dem BVfK daher wohl eher so wie mit einem jungen Menschen, der mit 20 bereits gut ausgerüstet ist, die Welt zu erobern, aber noch Vieles vor sich hat. Wobei festzustellen ist, dass das Erobern beim BVfK nicht im Vordergrund steht, sondern eher das Miteinander. Die gütliche Einigung ist immer besser als das Gegeneinander oder Streit um Rechthaberei.

Denn nur so können wir den Auftrag unserer Mitglieder bestmöglich umsetzen, und der klingt genau so einfach wie er gleichzeitig in der Umsetzung höchst anspruchsvoll ist:

„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 (ohne Anspruch auf Vollständigkeit in alphabetischer Reihenfolge):

ADAC – Allcardalers – audaris GmbH – Autobid – AUTOproff – AVD – Bank11 – Bezahl.de – DAT – EAIVT – ELN – DEUVET – Deutscher Anwaltverein – Deutscher Autorechtstag – FREY PLUS – Gothaer Allgemeine Versicherung – GSG-Garantie-Service – GTÜ – HaCoBau – Hartmann Tresore – Helmut Seitz GmbH – KFZ-Pfandkreditthaus Wittlich – NÜRNBERGER Versicherung – Manheim Express – Mister ATZ – mobile.de – PB Cartrading – Santander Consumer Bank – SECONTEC – TUV-Rheinland – VDAT – Wettbewerbszentrale – ZDK



Zeitnah zur Milleniumwende wurde der BVfK am 15. Februar 2000 ins Leben gerufen. Seither wird er von seinem maßgeblichen Gründungsvater Ansgar Klein geleitet. Er hat den BVfK auf der Grundlage der damals manifestierten Zielvorgaben geformt und zu dem gemacht, was er heute ist: Ein etablierter, angesehener Verband, der den freien und seriösen Kfz-Handel nach außen erfolgreich vertritt und repräsentiert und ihm im gesellschaftlichen und politischen Raum eine gewichtige Stimme verschafft und der sich im Innenverhältnis um jedes Mitglied „kümmert“, so dass sich alle gut aufgehoben wissen. Auch in schwierigem Fahrwasser ist der BVfK stets von sicherer Hand gesteuert und ans Ziel gebracht worden. Es besteht daher Grund genug, sowohl dem BVfK und seinen treuen Mitgliedern als auch dem erfolgreichen Kapitän und seiner engagierten Crew zum 20-jährigen Verbandsjubiläum ganz herzlich zu gratulieren und ihnen für die Weiterreise in die Zukunft viel Glück und Erfolg zu wünschen.

Dr. Kurt Reinking,
Rechtsanwalt



„Herzlichen Glückwunsch dem BVfK und seinem engagierten Team. Ich freue mich schon, wenn wir die 100 feiern!“

Herzlichen Gruß
Silvia Schattenkirchner,
Leiterin Juristische Zentrale Verbraucherrecht beim ADAC

Happy Birthday,
BVfK!

Wir beglückwünschen den BVfK zum 20-jährigen Jubiläum, und insbesondere Ansgar Klein zu 20 Jahren erfolgreicher Verbandsarbeit! Du, lieber Ansgar, hast es mit den Mitbegründern und Deinem Team geschafft, einen Branchenverband in der Szene zu etablieren, der nun neben ZDK, ADAC ... gerne als anerkannter Ansprechpartner gefragt wird und gefragt ist. Dafür danken wir Dir – und wir denken, wir dürfen dies auch im Namen der vielen weiteren Mitglieder. Als Mitglied der ersten Stunde dürfen wir sagen: Uns war direkt klar, dass dies etwas ist, was der freie Handel dringend gebrauchen konnte. Du und das BVfK-Team haben viel dazu beigetragen, die freien Händler als ehrenwerte und seriöse Kaufleute in der Öffentlichkeit, der Presse und auch der Politik zu etablieren. Ihr seid dem Handel ein wertvoller Begleiter, insbesondere in juristischen Fragen, sei es in Bezug auf Kaufrecht, Steuerrecht oder vieles mehr. Beispielsweise die Einführung des neuen Gewährleistungsrechts in 2002 sowie die unsäglichen Schwierigkeiten bei innerschichtlichen Lieferungen habt Ihr hervorragend begleitet und Wege zum Umgang mit der komplexen Materie aufgezeigt. Danken möchten wir auch für den Wochenendticker, der uns mit geschliffenen Texten immer auf dem Laufenden hält. Dir, Deinem Team und letztlich uns allen als Händler im BVfK wünschen wir weiter einen erfolgreichen Weg! „Alles Gute für den Autohandel!“

Marcus Wenzel & Erwin Wenzel,
Autohaus Wenzel GmbH, „Händler der ersten Stunde“

20 Jahre BVfK



Wenn die New Yorker Freiheitsstatue am Horizont auftauchte, war das vor mehr als 100 Jahren für viele Einwanderer das freudige Signal, dass eine monatelange, entbehrungsreiche und gefährliche Schiffsreise ein Ende hatte.

Und auch damals überlebte nicht jeder die Flucht vor Armut, politischer oder religiöser Verfolgung, die ihn dazu zwang, die Heimat zu verlassen und sich nur mit dem nötigsten Hab und Gut auf eine Reise ins Ungewisse zu begeben. Diejenigen, die es geschafft hatten, bauten das Land der unbegrenzten Möglichkeiten und insbesondere großer Freiheiten auf und wir haben uns erlaubt, die Titelseite der Jubiläums-Motion mit dieser Freiheitsstatue zu schmücken, denn es zeigt sich auch im Autohandel, dass es zwischen den USA und vielen europäischen Ländern Unterschiede gibt. Ein

Hersteller-Vertragshändler-Kartell wäre jenseits des Atlantiks jedenfalls undenkbar – insbesondere ein solches, bei dem der Handel der schwächere Partner ist und dem oft unsinnigen Diktat der Hersteller zu folgen hat.

Doch es ist nicht die Aufgabe des BVfK, sich um geschundene Vertragshändler zu kümmern, sondern dafür zu sorgen, dass freie Händler sichere und gute Rahmenbedingungen vorfinden, um professionelle und lukrative Geschäfte zu tätigen. Freiheit und Unabhängigkeit gehören dabei zu den elementaren Voraussetzungen.

Besten Dank den auf den folgenden Seiten zu findenden Gratulanten, die genau das frühzeitig erkannt haben.

Highlights

S.16

Diess: Eine Zeitenwende steht vor uns – von der Dimension der industriellen Revolution

S.19

Wer überlebt die Coronakrise, wer wird scheitern?

S.26

Betrügerische Tendenzen bei Oldtimern

S.29

Gesetz gegen Abmahnungsmissbrauch beschlossen

S.32

Sonderkonferenz EU-Neuwagenhandel 2020

S.34

Beschränkung der Hyundai-Herstellergarantie dauert an

S.35

Nadelöhr Kfz-Zulassungsstellen schädigt Handel

S.38

BVfK Jahres Umfrage besseres Geschäftsklima, bescheidene Erwartungen

S.39

Gesetz gegen Abmahnungsmissbrauch beschlossen

S.40

AAGENT24 – Das neue DMS für BVfK-Händler

S.50

Die P2B-Verordnung: mehr Rechte gegenüber dem Fahrzeug Börsen?

S.58

Elektrofahrzeuge – Probleme in der Werbung und beim Handel

IMPRESSUM

Motion Branchen-Magazin des Bundesverbandes freier Kfz-Händler · V.i.S.d. Presserechts: Ansgar Klein · **Adresse** Bundeskanzlerplatz 5 · 53113 Bonn · Fon 0228 85 40 90 · motion@bvfk.de · www.magazin-motion.de
Herausgeber: BVfK eV · Redaktion: Ansgar Klein, Wilfried Vasen · Koordination/Organisation: Sven Allinger, Wilfried Vasen · Autoren: Ansgar Klein, Stefan Obert, Matthias Giebler, Renate Freiling (Redaktionelle Mitarbeiterin) · Titelbild: iStock.com/Lindrik · Auflage: 7.000, der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag · Grafik und Satz: Julia Leitz · Druck: Messner Medien GmbH

20 Jahre Fortschritte im freien Autohandel



1999 Gegen Ende des durch Mauerfall und Wiedervereinigung besonders für den Kfz-Handel sehr bewegenden Jahrzehnts entsteht bei freien Händlern zunehmend das Bedürfnis nach einer eigenen Interessenvertretung. +++ Das Kfz-Internet steckt noch in den Kinderschuhen. Mit 10.000 Online-Angeboten kann man die noch wenigen Internetnutzer beeindruckern. +++ Die freien Händler werden zu den Gewinnern der schnellen digitalen Vermarktung.

2000 Nach zwölfmonatiger Vorbereitungszeit finden sich am 16. Februar zehn Gründer auf Burg Leder in Bonn ein, um den Grundstein für einen Bundesverband zu legen, der den Kfz-Handel in den kommenden Jahrzehnten maßgeblich prägen wird. +++ Das Internet verzeichnet gigantische Wachstumsraten und erzeugt Goldgräberstimmung. +++ Die Gründung des neuen Automobilverbands sorgt auch für Unruhe bei den Vertragshändlern. Ihr Verband beäugt das Geschehen argwöhnisch. Manche sehen im BVfK den Vorbote einer neuen Zeit. Santander und DEKRA suchen die Partnerschaft mit dem BVfK. Foto: Burg Lede in Bonn, Gründungsort des BVfK.



2001 Die Schuldrechtsreform steht bevor. Das Gesetz verbietet den Gewährleistungsausschluss und schenkt dem Verbraucher auch noch für sechs Monate die Beweislastumkehr. +++ Der BVfK organisiert mit Hilfe des Autojuristen Joachim Otting bundesweit Rechtsseminare und entwickelt spezielle Vertragsformulare und Konzepte zur Beweisführung der mangelfreien Übergabe. +++ Der BVfK warnt vor Risiken bei

steuerfreien EU-Binnenmarktlieferungen. Küchentischhändler werden zunehmend ein Problem.

2002 Der BVfK bezieht am Bonner Bundeskanzlerplatz eigene Büroräume und präsentiert sich mit Messtständen auf der IAA und der AMI. +++ Der Versuch, dem BVfK verbieten zu lassen, seine Mitglieder als seriöse Kfz-Händler zu bewerben, scheitert vor dem OLG-Hamburg. Der BVfK hatte zuvor die Preispolitik von mobile.de kritisiert. +++ Die Versteigerer drängen zunehmend ins Automobilgeschäft. +++ Helmut Kluger bringt mit der "Automobilwoche" ein neues Schwergewicht auf den Automotive-Medienmarkt. +++ Es gibt 150 Autobörsen im Internet, doch das Interesse von Händlern und Kunden konzentriert sich zunehmend auf eine Handvoll Anbieter. +++ Faircar und Autoscout24 fusionieren. +++ Der BVfK warnt vor Monopolisierungsgefahr und rät zur Nutzung mehrerer Börsen. +++ Dr. Kurt Reinking übernimmt das erste Mandat eines Autohändlers nach Schuldrechtsreform. Der „Ventilfeder-Fall“ bereichert anschließend den 1400-Seiten-Autorechtskommentar „Reinking-Eggert - Der Autokauf“.



Gut gemacht, BVfK!!!

Ansgar Klein und sein Team sind unermüdet bei der Arbeit für einen sicheren und zuverlässigen Autohandel. Sei es für den Endverbraucher genauso wie für die Autohändler und Werkstattbetriebe. Das gibt allen Mitgliedern des BVfK eine große Sicherheit und den nötigen Rückhalt beim täglichen Arbeiten.



Verbandsarbeit ist oft eine Arbeit im Hintergrund, wenn möglich sollte sie proaktiv sein. Davon sieht man zwar von außen nicht viel, sie ist aber entscheidend für den Erfolg eines Verbandes und das Wohlergehen seiner Mitglieder. Das tut der BVfK seit seinem Bestehen auf hervorragende Art und Weise.

Der EAIVT und der BVfK arbeiten seit 2005 sehr erfolgreich zusammen. Das sind zwar noch nicht zwanzig Jahre aber doch schon eine lange Zeit. Die vielen Gespräche und Treffen mit Ansgar Klein in all den Jahren waren immer sehr konstruktiv und wir haben uns gegenseitig, wo wir konnten, nach Kräften unterstützt. Mittlerweile ist aus der Verbandsbeziehung auch eine Freundschaft zwischen Ansgar Klein und mir entstanden, die ich sehr schätze. So bleibt mir nur zu sagen, Ansgar, mach' weiter so mit dem BVfK! Das tut dem freien Autohandel gut!

Marco Belfanti,
Präsident EAIVT, European Association of Independent Vehicle Traders, Brüssel

„Unsere herzlichsten Glückwünsche zum 20-jährigen Jubiläum, liebes BVfK-Team! Darauf können Sie alle zurecht stolz sein! Die besonderen Zeiten dieser Tage zeigen uns deutlich auf, wie wichtig es ist, eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zu haben. Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit



der vergangenen Jahre und möchten Ihnen an dieser Stelle versichern, dass wir auch in Zukunft gerne ihr verlässlicher Partner sein werden!“

Maik Kynast,
Generalbevollmächtigter, Bereichsleiter Vertrieb Mobilität und Waren

Der BVfK wird 20! Schon lange hat er sich unter den Interessenverbänden etabliert. Routiniert, ruhig und abgeklärt zieht der BVfK seine Bahnen und sammelt einerseits im politischen Spielfeld Punkte, um für seine Mitglieder gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu schaffen. Andererseits liefert der BVfK für seine Mitglieder eine hohe Beratungsqualität und bietet ihnen nützliche Dienstleistungen. Den ZDK verbindet nun schon seit 14 Jahren eine konstruktive Partnerschaft mit dem BVfK (und dem ADAC) als gemeinsame Träger des etablierten Formates „Deutscher Autorechtstag“. Hier erweist sich der BVfK als zuverlässiger Partner. Herzlichen Glückwunsch zum 20. Geburtstag und alles Gute für die kommenden, herausfordernden Jahre; es bestehen aber keine ernsthaften Zweifel, dass dieser Verband auch seinen 40. Geburtstag feiern wird.



Ulrich Dilchert,
ZDK Geschäftsführer

Seit 20 Jahren setzt sich der BVfK für den freien Kfz-Handel in Deutschland ein und hat sich in dieser Zeit als bedeutende Stimme in der deutschen Automobilbranche und als wichtiger Stützpfiler des unabhängigen Handels etabliert. Bereits seit 2014 arbeitet GSG als Spezialist für den freien Handel gemeinsam mit euch daran, die Qualitätsansprüche der Kund*innen in Deutschland optimal zu erfüllen. Wir freuen uns darauf, euch auch in Zukunft weiter zu begleiten, und gratulieren herzlich zum 20-jährigen Jubiläum.



Ralf Buruck,
Geschäftsführer GSG Garantie-Service-GmbH

BVfK-Jubiläumskongress Feiern und Tagen am 1. Mai 2021 „Rhein in Flammen“

20 Jahre so viel Gutes für den Autohandel, 20 Jahre BVfK!

Man könnte meinen, ein solches Verbandsjubiläum wäre nichts Besonderes. Schließlich denken viele, dass Verbandsarbeit aus stupider, sich ständig wiederholender Arbeit besteht. Ein zähes und langweiliges Verwalten von Mitgliedern, hin und wieder die Abgabe eines Statements als Interessenvertreter, und das war's. Danach lackieren sich arbeitsscheue Mitarbeiterinnen wieder die Fingernägel, der Chef ist sowieso auf dem Golfplatz, die IT-Spezialisten beschäftigen sich weiter mit Egoshootern, während sich die Rechtsabteilung nun endlich mit Hingabe um den Mietvertrag der blonden Nachbarin kümmern kann. Ich gebe zu, vor 20 Jahren habe ich mir die Verbandsarbeit auch so vorgestellt, jedoch wurde ich durch mein Mitwirken im Verwaltungsrat im Laufe der Zeit eines Besseren belehrt. Denn es ist kaum vorstellbar, was bei unserem Verband geleistet, aber auch so alles „abgeladen“ wird. Es sind nicht nur die alltäglichen Dinge, die uns Autohändler beschäftigen, wie z.B. erschwerte Marktbedingungen im Corona- und Umweltwahn, kostspieligen Stolperfallen in unserem Rechts- und Steuersystem und da wären noch die vielen durch Werbung und Medien gesteuerten Endverbraucher, die sich Dank Verbraucherschutz auf unsere Kosten verhalten können, wie Kinder in der Pubertät.



Nein, es sind vor allem die rollenden Lawinen, von denen wir Händler noch nichts wissen, die aber gnadenlos auf uns zurollen und vor denen wir gewarnt werden müssen. Ob sich diese Lawinen aus Berlin, Karlsruhe oder Luxemburg zu uns auf den Weg machen, spätestens wenn der erste Händler davon „überrollt wird“, greift das Verbands-Netzwerk zum Schutz der anderen Mitglieder. Es folgt akribische Recherche mit anschließenden Warnungen und Aufklärungsarbeit, die ersten Lösungsansätze und Empfehlungen folgen. Nicht zuletzt ein immer erreichbarer Verbandschef, der unermüdlich für uns kämpft, mit großem Interesse am Marktgeschehen, aber auch an neuen Trends und Entwicklungen.

So stelle ich mir funktionierende Verbandsarbeit vor. Vielen Dank für 20 Jahre gute Arbeit, lieber BVfK! Ein besonderer Dank gilt den zahlreichen Mitarbeitern und Mitwirkenden, die tatkräftig und aufopfernd zu diesem Erfolg beigetragen haben.

Kai Strehlau,
Autohaus Sankt Augustin, stellvertretend für den Verwaltungsrat

20 Jahre BVfK



2003 Der Steuerskandal erschüttert Autohändler-Deutschland. Mit rechtswidrigen Maßnahmen werden in den nächsten Jahren viele Unternehmer zu Unrecht ihrer Existenz beraubt. Ein Steuerfahnder kann das mit seinem Gewissen nicht mehr vereinbaren und bestätigt beim BVfK-Kongress auf dem Petersberg schlimmste Vermutungen. „Das sind keine gelegentlichen Ausrutscher, das hat System und kommt von ganz oben.“ +++ Der BVfK bündelt Kräfte und Kompetenzen

und nimmt mit Unterstützung von Dr. Matthias Winter (www.fgs.de), dem „Vater“ des von den Finanzbehörden ignorierten Paragraphen 6A Abs. 4 UStG. den Kampf zum Schutz korrekt arbeitender Autohändler auf. +++ Auch im Zusammenspiel mit den sich eigentlich gegenseitig kontrollierenden Staatsgewalten tun sich Abgründe auf. +++ Es wird Jahre dauern, bis es gelingt, wieder für Sicherheit bei steuerfreien EU-Binnenmarktlieferungen zu sorgen. +++ Doch das sind nicht die einzigen Angriffe auf freie seriöse Kfz-Händler. Küchentischhändler tarnen sich als Privatverkäufer und zahlen weder Steuern, noch müssen sie Gewährleistungsrisiken einkalkulieren. +++ Abmahnvereine zocken wegen Bagatellen ab. +++ Im Bonner Königshof wird mithilfe von Dr. Reinking das BVfK-Beraternetzwerk gegründet. Aus anfangs 20 Anwälten wurden im Laufe der Jahre 60 auf den Autohandel spezialisierte Fachjuristen.

2004 Die EU-Osterweiterung bringt neue Märkte in zehn Ländern, die jetzt vom gemeinsamen Binnenmarkt profitieren dürfen. +++ Beim Verkehrsgerichtstag in Goslar setzt der BVfK wichtige Empfehlungen zum Autokaufrecht durch. +++ Es geht es um den Ort der Nacherfüllung, die Händlerhaftung für unbekannte Mängel und das Produktionsdatum im Kfz-Brief. +++ Das Mönchengladbacher Softwarehaus S&S GmbH präsentiert die ELN-Einkaufsbörse, die u.a. Vertragshändlern helfen soll, Reimporte von freien Händlern zu beziehen. +++ Beim großen BVfK-Kongress wird von ersten Fortschritten der BVfK-Leistungsgruppe „Steuerskandal“ berichtet. +++ Eine Pleitewelle erfasst den Vertragshandel - an einer Automeile in der Nähe von Köln stehen bereits 50 % der Immobilien leer. +++ Mit Unterstützung des BVfK wenn der Bundesverband Unfallwagenhandel BVUH aus der Taufe gehoben. +++ Dacia startet mit dem Logan den Erfolg seiner Billigmarke. +++ Werner Friesen, mit 3000 Einheiten einer der größten freien EU-Neuwagenhändler wechselt zum BVfK, der sich nun auch intensiver den Neuwagen-Handelsthemen widmet.



2005 Der BVfK kritisiert Frontal21 wegen nachweislich falscher Berichte über den Umfang der Tachomanipulation, stellt sich vor seine Mitglieder und bietet dem ZDF eine Wette an: den 500 SL R129 von Weltmeister Wolfgang Overath, wenn das ZDF ein BVfK-Mitglied findet, welches am Tacho dreht. ZDF-Intendant Schächer entschuldigt sich, nimmt die Wette jedoch nicht an. +++ Um dem Imageschaden entgegen zu wirken, wird die

BVfK-Tachogarantie ins Leben gerufen. +++ Kampf gegen die erste große Abmahnwelle: eine Münchner Rechtsanwältin soll über 1000 Abmahnungen wegen fehlender Verbrauchs- und Emissionsangaben verschickt haben. Der BVfK deckt auf: Das Kfz-Gewerbe der Mandantin dient nur dem äußeren Schein. +++ DaimlerChrysler muss mit einer Affäre um Nettowarenlieferungen kämpfen. Man hatte unter anderem das Italien- Geschäft gezielt über Strohmännern gesteuert. +++ Vermehrt schließen sich EU-Neuwagenhändler dem BVfK an. Der entwickelt gemeinsam mit dem ADAC die BVfK-Neuwagennorm. +++ Der BVfK enttarnt Schneeballsysteme mit Phantomangeboten. Ein sich über Deutschland

20 Jahre Fortschritte im freien Autohandel



2005 II. und die Schweiz erstreckendes Netzwerk schädigt ertragshungrige und risikobereite Kfz-Händler und leichtgläubige Endkunden in Millionenhöhe. Die Summe ungesicherter Vorkassezahlungen soll im Milliardenbereich liegen. Es kommt zum offenen Streit, ja sogar zu Schlägereien zwischen Parallelimporteuren. Einer der Drahtzieher versucht, mit einem Katamaran über die Ostsee zu flüchten. +++ Kriminell auch die Dannhäuser-Betrugsaffäre. In die vornehme Nadelstreifen-Gang war sogar ein Düsseldorfer Anwalt und FDP-Politiker

verwickelt. +++ Beim BVfK tagt die Arbeitsgruppe „Umsatzsteuerbetrug richtig bekämpfen“ und fordert sichere Rahmenbedingung für seriöse Kaufleute und Schutz vor rechtswidrigen Methoden der Steuerfahnder. Der europaweite Schaden durch Umsatzsteuerbetrug soll 150 Milliarden € betragen. Der BVfK fordert, die Ursache der gigantischen Missstände zu beseitigen, indem von der Umsatzbesteuerung im Bestimmungsland hin zur Besteuerung im Ursprungsland gewechselt wird. +++ Friedrich Merz und Guido Westerwelle werden mit dem BVfK-Politikerpreis geehrt: dem Goldenen Lackschichtdicken-Messgerät.



Seit nunmehr zwanzig Jahren begleitet der BVfK unter der Ägide seines maßgeblichen Mitbegründers und geschäftsführenden Vorstands Ansgar Klein erfolgreich den freien Kraftfahrzeughandel. Mit Energie, Kompetenz, Kreativität und strategischer Weitsicht betreut der Verband seine Mitglieder und setzt sich auf allen Ebenen für die legitimen Interessen der freien Händler ein.

Den Mitgliedsunternehmen faire Chancen in einem zunehmend schwierigen Umfeld zu sichern und das Vertrauen ihrer Kunden zu gewinnen, sind zentrale Anliegen, für die Ansgar Klein und sein Team sich ideenreich und mit anhaltendem Erfolg einsetzen. Darüber hinaus profitieren die Verbandsmitglieder von einer höchst kompetenten Beratung. So steht ihnen etwa bei juristischen Problemen die Rechtsabteilung des BVfK zur Seite, die daneben permanent über das für den Autohandel juristisch relevante Geschehen informiert. Die BVfK-Mitglieder fühlen sich mit Recht in ihrem Verband rundum gut aufgehoben. Zum zwanzigjährigen Verbandsjubiläum wünsche ich dem BVfK und seinen Mitgliedern weiterhin viel Erfolg und „alles Gute für den Autohandel.“

Wolfgang Ball,
Vorsitzender Richter am Bundesgerichtshof a.D.,
Vorsitzender Deutscher Autorechtstag

SilverDAT®

Digitalisieren. Optimieren. Profitieren.

Schadenkalkulation und Fahrzeugbewertung mit unserer neuesten Generation von SilverDAT.

Jetzt informieren
und umsteigen:

silverdat@dat.de
T 0711 4503-140



www.dat.de



20 Jahre BVfK: Ein runder Geburtstag, Anlass für eine Gratulation in wenigen Zeilen. Überträgt man den Zeitraum von zwei Jahrzehnten in den Bereich der Ehe, so feiern Paare die Porzellanhochzeit, Porzellan gilt als weißes Gold. Doch glücklicherweise nahm sich der BVfK zum Wohle seiner Mitglieder und insbesondere der

Zunft der Kfz-Händler ganz allgemein nie das Sprichwort allzu sehr zu Herzen, Reden ist Silber, Schweigen ist Gold. Vielmehr hat der BVfK immer wieder, so auch jüngst in der Zeit der Pandemie seine Stimme erhoben, Missstände in der Politik angeprangert, kritisch Stellung bezogen und damit medial ein großes Echo erzeugt. Der BVfK ist damit Gold wert für seine Mitglieder, weil der Verband innovativ ist und wie unlängst etwa Absatzmodelle entwickelt, nicht nur für den klassischen Vertrieb, sondern unter Einbeziehung von Online-Strategien. 20 Jahre also eine wirkliche Erfolgsgeschichte mit vielen Kapiteln. So informiert der BVfK stets seine Mitglieder über aktuelle Entwicklungen an der nationalen sowie europäischen Gesetzgebungsfrente, vor allem aber auch über teils unliebsame Entscheidungen aus der Feder der Justiz unter Einschluss des Gerichtshofs in Luxemburg. Hierdurch bewahrt der Verband seine Mitglieder wirkungsvoll vor drohenden Haftungsfällen. Kurzum: Als Interessenvertreter unverzichtbar, als Mahner und Warner ein Schwergewicht. Und so gratuliere ich ganz herzlich zum zwanzigjährigen Jubiläum

Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Präsident und Geschäftsführender Vorstand deutscher Verkehrsgerichtstag, Vorstand deutscher Autorechtstag, Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Internationales Privat-, Verfahrens- und Wirtschaftsrecht Universität Bielefeld, Fakultät für Rechtswissenschaft

Indem der BVfK für freie Kfz-Händler in den Austausch mit Politik, Wirtschaft und Medien geht, leistet er einen wertvollen Beitrag zum Erfolg der ganzen Branche. Denn Dialog schafft Vertrauen. Und Vertrauen ist die wichtigste Währung des Handels. Wir gratulieren herzlich zum 20. Geburtstag und freuen uns, mit Ihnen auch in der Zukunft eng im Gespräch zu bleiben.“



Malte Krüger, Vice President & Managing Director, mobile.de GmbH



Der Bundesverband freier Kfz-Händler e.V. wird 20 Jahre alt. Der DEUVET – Bundesverband Oldtimer – Youngtimer e.V. gratuliert seinem langjährigen Partner zu diesem besonderen Jubiläum ganz herzlich.

Gerade in den letzten Jahrzehnten hatten und haben es Verbände und freie Organisationen besonders schwer ihre Mitgliederzahlen zu halten oder gar zu erhöhen. Ein Verband, der das schafft, muss auch Außerordentliches geleistet haben. So ist auch mein persönlicher Eindruck von den Veranstaltungen des BVfK und unserer Zusammenarbeit. Wir freuen uns auf weitere gemeinsame Jahre und wünschen dem BVfK-Vorstand und seinen Mitgliedern eine erfolgreiche Zukunft.

Peter Schneider, Präsident des DEUVET Bundesverband Oldtimer – Youngtimer e.V.

20 Jahre BVfK

2006 Gemeinsam mit Helmut (Auto-) Becker gründet der BVfK die European Car Dealer Association, ECDA. Dr. Frank Friedrich, ehem. Generalsekretär der europäischen IHK's vertritt den Verband in Brüssel. +++ Im Herbst 2006 wird im Berliner Meilenwerk der Grundstein für den Deutschen Autorechtstag gelegt. +++ Der EuGH bestätigt die BVfK-Kritik am Vorgehen der Finanzbehörden: „Das Recht eines Steuerpflichtigen auf Vorsteuerabzug (...) wird auch nicht dadurch berührt,



dass in der Lieferkette, zu der diese Umsätze gehören, ohne dass dieser Steuerpflichtige hiervon Kenntnis hat oder haben kann, ein anderer Umsatz, der dem vom Steuerpflichtigen getätigten Umsatz vorausgeht oder nachfolgt, mit einem Mehrwertsteuerbetrug behaftet ist.“ +++ Robert Rademacher wird neuer ZDK-Präsident und steht vor einer schweren Aufgabe, denn 50 % der Vertragshändler schreiben rote Zahlen, die Umsatzrendite vor Steuern liegt durchschnittlich bei 0,3 %. +++ Immer mehr rückt ein durch unseriöse Angebote verseuchtes Internet in den Fokus der BVfK-Rechtsabteilung. Am 14. September findet beim BVfK eine Konferenz zur Bekämpfung des Preisstripping statt. Sie verabschiedet einen Forderungskatalog an die Kfz-Internetbörsen. +++ Drei Oberlandesgerichte entscheiden: Mangelnde Haltbarkeit ist ein Sachmangel und Vergleichsmaßstab sind nicht nur Fahrzeuge gleichen Typs, sondern auch ähnliche Konkurrenzprodukte. Der BVfK kritisiert diese wirklichkeitsfremde Sichtweise und beklagt, dass der Handel verschuldensunabhängig für Fehler der Hersteller einstehen muss. +++ Der spätere Bundespräsident Christian Wulff wird mit dem Goldenen Lackschichtdicken-Messgerät geehrt. +++ Die Petersberger Autotage werden zum Höhepunkt des Autojahres 2006.



2007 Der BVfK initiiert beim Verkehrsgerichtstag in Goslar eine Arbeitsgruppe zum Thema „unseriöse Angebote im Kfz-Internet“. Die Beschlüsse führen später zum Internetkodex, bei dem die Kontrollpflichten für die Börsen nach BVfK-Ansicht viel zu kurz kommen. Der Focus berichtet, dass nach BVfK-Ansicht ca. 20 % der Autoangebote im Internet faul sind, Autoscout24 und Mobile.de entgegen: „Die Zahl potentieller gefährlicher Inserate liegt im unteren Promillebereich.“ +++ Der Steuerskandal

wütet weiter. Der BVfK nimmt einen Richter unter Beschuss, der im Auftrag des Bundesfinanzministeriums 400 Durchsuchungsbeschlüsse unterschrieben haben soll, ohne deren Inhalt genau zu kennen. Zitat eines Insiders: „Dem hättest du auch ein Frühstücksbrettchen dazwischenschieben können, er hätte es auch unterschrieben.“ +++ Der Bundesfinanzhof stärkt die Rechtsposition seriöser Lieferanten und die EuGH-Generalanwältin folgt dem BVfK und fordert: „Kampf gegen Steuerbetrug nicht auf Kosten ehrlicher Firmen!“ Der BVfK schreibt an Finanzminister Peer Steinbrück: „Helfen Sie uns bei der Beseitigung der rechtswidrigen Zustände im Bereich der Finanzverwaltung im Zusammenhang mit EU-Nettowarenlieferungen!“ +++ Eine fragwürdige Abmahnwelle für eine grundsätzlich gute Sache (nicht im Endpreis ausgewiesene obligatorische Überführungskosten) führt wegen des Verdachts der Gebührenabzocke zu Streit innerhalb der Branche. +++ Das Thema Carsharing wird aktuell. +++ Matthias Wissmann wird neuer VDA-Präsident. +++ Dem ADAC missglückt ein Gebrauchtwagenhändlerfest, der zum Ergebnis kommt, dass jährlich rund 900.000 Autokäufer von dubiosen Autohändlern über den Tisch gezogen werden. Der BVfK kritisiert: Die Höhe des Rabatts sagt nichts über die Qualität des Händlers aus! +++ Die Grünen-Finanzexperten Christine Scheel erhält den BVfK-Politikerpreis für Transparenz und Genauigkeit. +++ Der Europastart der Chinesen misslingt: weder Landwind noch Brilliance finden Kunden +++ Der BVfK kämpft erfolgreich gegen Nettopreisangaben im Kfz-Internet. +++ Der 1. Deutsche Autorechtstag feiert eine gelungene Premiere. Unter Leitung von Dr. Reinking referieren u.a. Wolfgang Ball vom BGH, Prof. Dr. Stefan Lorenz von der Uni München und Gösta Petri von der EU-Kommission. +++ Der BGH entscheidet: Ein Fohlen ist eine Sache, und wenn es einen Herzfehler hat, ist das ein Sachmangel und wenn man die Gewährleistung bei einem gebrauchten Fohlen auf ein

20 Jahre Fortschritte im freien Autohandel

Jahr reduziert, dann gilt die Reduzierung nicht für die Kardinalpflichten, worauf man hinweisen muss, wozu man diese allerdings konkret benennen muss (Haftung für Schäden an Körper, Leib und Leben), da es sonst nicht klappt mit der Verjährungsverkürzung ...

2008 Der Post-Boss stolpert über knapp 970.000 Euro, die er am Fiskus vorbei nach Liechtenstein geschleust hatte. Der BVfK kommentiert: „Vielen Dank Herr Zumwinkel! Sie haben (fast) allen sehr geholfen: den Journalisten in einer nachrichtenarmen Zeit, ... den Steuerfahndern zur Legitimierung Ihres rechtswidrigen Vorgehens... Gedient haben Sie jedoch nicht dem Ansehen des deutschen Unternehmertums ...“ +++ Um Milliarden geht es auch beim Einkauf der Santander-Bank. Sie übernimmt die GE-Money-Bank in Deutschland und Österreich. +++ Der BVfK lädt zur Fachtagung Oldtimerkaufrecht am Rande des 7. BVfK-Kongress auf dem Petersberg ein. +++ Die BVfK-Juristen warnen vor den Gefahren des Neuwagenimports aus den USA u.a. im Zusammenhang mit Markenrecht, Zoll- und Zulassungsvorschriften. +++ Der BVfK bekämpft erneut Schneeballsysteme und analysiert die Ursachen: „... eingelullt durch Rabattrausch wie auch vertrauenerweckendes Familienambiente unterschreiben die Auto-Party-Teilnehmer reihenweise Bestellungen, leisten Anzahlungen und bringen dabei nicht einmal das Maß kritischer Prüfung auf, welches sonst beim Kauf eines Joghurts hinsichtlich des Verfallsdatums Anwendung findet...“ +++ Die Kripo Frankfurt verhaftet „Dr. Abraham“, der 35% Rabatt versprach, 5% Anzahlung kassiert, jedoch nie ein Auto lieferte. +++ Der BVfK enttarnt auch die Firma Multi-Car-Systems, wo es für 60 € im Monat ein Neufahrzeug im Wert von 30.000 € geben soll. Zuvor müssen jedoch 500 € überwiesen werden. Auf die Autos warten die Kunden jedoch meist vergeblich. +++ Eine BVfK-Delegation besucht das Finanzministerium in Berlin und erreicht Korrekturen der BMF-Anweisungen für steuerfreie Binnenmarktlieferungen. Die Fälle willkürlicher Unternehmervernichtung durch Finanzbehörden gehen weiter zurück. +++ Ein kaum noch geschäftlich aktiver Kfz-Händler aus Freiburg lässt hunderte von Abmahnungen verschicken. +++ Schaden richtet ebenfalls das weiterhin versuchte Internet an, der BVfK kritisiert die Unwirksamkeit des Kodex und greift mobile.de rechtlich an. Das Landgericht Berlin widerspricht der BVfK-Rechtsauffassung nicht, nach der die Börse als Störer für unseriöse Händlerangebote haftet. +++ Der EuGH entscheidet: Der Kunde zahlt keine Nutzungsentschädigung bei Ersatzlieferung. Es ging zwar nur um einen Quelle-Küchenherd, doch die Richter öffnen damit auch die Tür zum kostenlosen Autofahren. +++ Das Jahr endet mit einer der größten weltweiten Finanzkrisen. Der Neuwagenabsatz sackt auf 2,5 Millionen Einheiten ab, besonders Vertragshändler werden von einer Insolvenzwellen heimgesucht. Die Regierung kündigt Subventionen für den Neuwagenkauf an.



Zwanzig Jahre BVfK sind ein Grund zum Feiern! Nicht nur für den Verband selbst, sondern vor allem für all diejenigen, die hier zusammenkommen. Für die Verbraucher, die durch das Qualitätsversprechen des BVfK und seiner Mitglieder noch mehr Sicherheit und Vertrauen zu freien Kfz-Händlern haben. Für den Handel selbst, der hierdurch die Kundenbindung stärkt. Für alle, die von der starken Stimme des BVfK in der Öffentlichkeit, seinem Sachverstand und den validen Informationen zu aktuellen Themen profitieren. Und natürlich für uns von AutoScout24, weil wir mit dem BVfK einen kompetenten Partner an unserer Seite wissen. Einen Partner, mit dem wir unsere Produkte kontinuierlich auf der Basis der Interessen der freien Kfz-Händler weiterentwickeln.



Herzlichen Glückwunsch deshalb vom gesamten AutoScout24-Team, wir freuen uns auf die kommenden 20 Jahre!

Dr. Christoph Buchmann,
Direktor Vertrieb & Strategische Partnerschaften,
AutoScout24

Herzlichen Glückwunsch zum 20. Geburtstag – und damit auch zu vielen Erfolgen, die der BVfK in den vergangenen zwei Jahrzehnten feiern konnte. Der freie Kfz-Handel steht nicht zuletzt für die Freiheit, unabhängig entscheiden zu können. Diesen Wert der Unabhängigkeit kennen wir als Prüfunternehmen sehr genau und schätzen ihn ebenso wie die BVfK-Mitglieder. Wir gratulieren dem BVfK vor allem dazu, dass er mit seiner Arbeit erheblich dazu beigetragen hat, die freien Händler als seriöse Partner in der Automobilbranche zu etablieren. Als TÜV Rheinland werden wir die Mitglieder des BVfK auch in diesen Zeiten des umwälzenden Wandels in der Automobilbranche gerne begleiten. Wir wünschen allen, die zum Gelingen der Arbeit des BVfK beitragen, auch für die kommenden 20 Jahre viel Erfolg!



Foto: Selina Prüfer

Dr. Matthias Schubert,
Executive Vice President Mobility, TÜV Rheinland

Reifenlagerhallen | Reifencontainer | Reifenregale
TOP-QUALITÄT | DIREKT AB HERSTELLER

Über 800 Referenzen für Kfz-Betriebe/Reifenhändler

Hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis

Werkstatthallen | Direktannahmen
INDIVIDUELLE PLANUNG | VORHANDENE TYPENSTATIK

Über 300 Referenzen für Kfz-Betriebe

Günstige Systembauweise
HaCoBau

Verkaufspavillons für Gebrauchtwagenplätze
INDIVIDUELL | MODERN | WERTBESTÄNDIG

Über 200 Referenzen für alle Automarken

Preiswert dank Modulbauweise

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



„Im Namen der Bank11 freue ich mich darüber, Ihnen unsere Gratulation zu einem großartigen 20. Geburtstag aussprechen zu dürfen. Wir als Bank11 für Privatkunden und Handel GmbH sind froh, seit vielen Jahren ein starker Partner des BVfK zu sein, denn zusammen haben wir viele Synergien schaffen können und so noch mehr Leistung auf die Straße gebracht. Durch die Partnerschaft können wir gemeinsam - den Mitgliedern - einen großen Mehrwert bieten. Ich wünsche dem gesamten Team und allen Mitwirkenden rundum den BVfK einen wunderbaren Geburtstag und freue mich weiterhin auf die enge Partnerschaft in den kommenden Jahren.“

Jörn Everhard,
Geschäftsführer Bank11

Das ELN-Team gratuliert dem BVfK herzlich zu 20 Jahren unermüdlichem und erfolgreichem Einsatz für den freien Kfz-Handel. Die letzten 20 Jahre waren geprägt von zahlreichen neuen Herausforderungen für den Kfz-Handel. Die fortschreitende Digitalisierung, Abmahnwellen, regelmäßig neue rechtliche Rahmenbedingungen, das Duopol der Endkundenbörsen und ganz aktuell Corona, haben den Kfz-Handel immer wieder vor neue Aufgaben gestellt. Bei all diesen Herausforderungen hat der BVfK den freien Handel stets begleitet und mit kompetenter rechtlicher Beratung sowie nachhaltiger Lobbyarbeit unterstützt. Wir wünschen dem BVfK auch weiterhin viel Erfolg!



Markus Hamacher,
Geschäftsführer S&S Internet Systeme GmbH, Anbieter von ELN

20 Jahre BVfK sind wahrlich ein Grund für uns, den Verband für seine erfolgreiche Arbeit auf den unterschiedlichsten Gebieten zu beglückwünschen. Und dabei zählt die Auktion & Markt AG nicht einmal zum klassischen Kfz-Handel. Aber unser Kerngeschäft, die Versteigerung von Gebrauchtfahrzeugen – ausschließlich an professionelle Kfz-Händler – bringt es mit sich, dass wir einen sehr engen Umgang mit diesem Gewerbe pflegen. Auch sind ja viele BVfK-Mitglieder auf unserer Online-Auktionsplattform autobid.de registriert und nutzen die Angebote für einen florierenden Gebrauchtwagenhandel. In der Zusammenarbeit ist es dann zuweilen sehr hilfreich, auf den Service und die Fachkompetenz einer „neutralen“ Institution wie den BVfK zurückgreifen zu können. Darüber hinaus begrüßen wir natürlich die vielfältigen Anstrengungen des Verbandes – sei es zur Imageverbesserung des freien Kfz-Handels oder auch zur Stabilisierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Herzlichen Glückwunsch also an den BVfK. Und viel Erfolg für die nächsten 20 Jahre.



Günter Kaufmann,
stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Auktion & Markt AG



Der BVfK und ACD-Mobil.de eine Erfolgsgeschichte. Eigentlich ist Alles immer ganz einfach .. der eine Partner, der BVfK, ist seit 20 Jahren der Ansprechpartner und Problemlöser für den freien Kfz-Handel und der andere Partner, die AllCarDealers GmbH, stammt aus dem Kfz-Handel und bietet mit der B2B Online-Plattform ACD_Mobil.de die Schnittstelle für freie Automobilhändler, um Neufahrzeuge aus dem deutschen Vertrags-handel zu vermitteln. Somit hat sich, mittlerweile im fünften Jahr, eine Partnerschaft auf Augenhöhe entwickelt, die nur einen Gewinner hat... den freien Kfz-Handel.

Wir gratulieren dem BVfK zu seinem 20-jährigen Bestehen und freuen uns auf eine weiterhin so gute und erfolgreiche Zusammenarbeit. Aber was wäre ein Verband ohne seine Mitglieder, deshalb gratulieren wir auch den BVfK-Mitgliedern sehr herzlich zu ihrer Entscheidung, ein Teil eines so großen und erfolgreichen Verbandes zu sein.

ACD_Mobil.de -- Wir sprechen Auto

Torsten Jänig,
Gesamtmarkenverantwortlicher ACD-Mobil.de

20 Jahre BVfK



2009 Kanzlerin Merkel und Finanzminister Steinbrück spendieren die Abwrackprämie. Autofahrer-Deutschland gerät in Kaufrausch. Menschenschlangen in den Autohäusern, als drohe der Nachschub zu versiegen, Schrottplätze platzen aus allen Nähten. Der BVfK kritisiert u.a. die Jahreswagengrenze und den Ausschluss von EU-Jungfahrzeugen mit mehr als einer Tageszulassung. Aus zu-

nächst 1,5 Milliarden werden schließlich 5 Milliarden Fördermitteln. Die Bafa kommt mit der Bearbeitung der Anträge kaum nach. Der BVfK befürchtet Vorzieheffekte und eine anschließende Talsohle. Am 2. September 2009 um 10:14 Uhr ist alles vorbei: Der Abwracktopf ist leer. +++ Der Deutsche Autorechtstag zieht auf den Petersberg und diskutiert über Abweichungen bei Verbrauchs- und Emissionsangaben, Probleme bei Restwerten beim Auto-Leasing, stellt eine Flut missbräuchlicher Abmahnungen fest und diskutiert die Frage der Risikoübertragung auf den privaten Autokäufer durch konkrete Defektprognosen. +++ „Oben die Ganoven“ wird zum geflügelten Begriff für die Zustände im Kfz-Internet. Der BVfK tritt intensiv für eine Kultivierung des Freien Kfz-Handels ein und bekämpft Lockvogelanbieter und Täuschung durch unvollständige Angaben im Kfz-Internet. +++ BVfK und DEUVET begründen die 1. Deutsche Oldtimerschiedsstelle. +++ Der EAIVT tagt in Venedig. Präsident Belfanti warnt seine Mitglieder angesichts des Neuwagenbooms zur Vorsicht: „Es ist wichtiger, sein maximales Risiko zu kennen, als seinen maximalen Profit!“

2010 Der BVfK feiert runden Geburtstag. Die MOTION titelt: „10 Jahre BVfK – auf ins nächste Jahrzehnt!“ und zieht eine stolze Bilanz: BVfK-Mitglieder sind die Erfolgreicheren und Zufriedeneren unter den freien Kfz-Händlern. Das BVfK-Team übernimmt zunehmend Aufgaben seiner Mitglieder, für die ihnen Zeit und Routine fehlen. Aus der rechtlichen Ersteinschätzung ist inzwischen ein Reklamationsmanagement-System geworden, womit der Händler Zeit für das gewinnt, worauf es ankommt: Autos an- und verkaufen. +++ Die Verbraucherleitlinie fordert die Offenlegung von Händlerprovisionen. +++ Umweltzonen sperren Dreckschleudern aus. +++ Der BVfK fährt eine groß angelegte Initiative gegen den Abmahnbetrug. +++ Der Deutsche Autorechtstag diskutiert über die Unfallwagen-Eigenschaft im Kaufvertrag. +++ Der ADAC meint, Autos müssten 150.000 km störungsfrei laufen. Was früher kaputt geht, ist ein Mangel. Dem tritt der BVfK entgegen und verweist auf die eigenen Statistiken des ADAC, in denen schon oft weit unter 100.000 km gravierende Defekte festgestellt werden. +++ Die Petersberger Runde diskutiert die systematische Benachteiligung des Gebrauchtwagenhändlers. +++ Der BVfK entwickelt ein System zur Gebrauchtwagenklassifizierung. Damit sollen Fahrzeugangebote den Anforderungen an detaillierte Beschreibung auch unter wettbewerbsrechtlichen Aspekten in Kurzform entsprechen. Es werden typische Eigenschaften in einem Notensystem zusammengefasst. +++ Der Verband arbeitet in Berlin an der Entwicklung rechtlicher Rahmenbedingungen für den elektronischen Fahrzeugbrief (ZBII) als Voraussetzungen für zukünftige Online-Kfz-Zulassungen mit. +++ Der BVfK kritisiert Garantie-GmbHs im Graubereich und entwickelt ein diesbezügliches Zertifizierungsverfahren. +++ Erneute Korrektur des Finanzministers beim Vorgehen gegen Autohändler: Steuerbefreiung bei Nettowarenlieferungen, selbst wenn sich die Angaben zum Bestimmungsort später als falsch herausstellen.



20 Jahre Fortschritte im freien Autohandel



2011 Marion Johl, eine außergewöhnliche Frau im Autobusiness feiert 40-jähriges Jubiläum bei der Santander. +++ Der BVfK setzt sich kritisch mit dem Imageproblem des Gebrauchtwagenhandels auseinander „Sie färbten den Pferden die Mähne und das Fell, um das Alter zu kaschieren, beschnitten ihnen das Haar an Ohren und Schweif, um sie jünger wirken zu lassen und rieben ihnen Pfeffer in den After, um Temperament vorzutäuschen.“ Das Zitat aus dem Roman „Der Roßtäuscher“ von Annette v. Droste-Hülshoff erklärt, warum man Gebrauchtwagenhändler gerne als Nachfahren der Pferdehändler bezeichnet. Und leider gibt es genügend Kollegen, die das Vorurteil

nähren, bzw. bestätigen. Man muss nicht übertrieben empfindlich sein, um festzustellen: Wo man hinschaut, irgendwo ist immer Lug und Trug. +++ Als wenig redlich gilt auch die Deutsche Umwelthilfe, deren Chef einen Vernichtungskrieg gegen das Auto und seine Händler zu führen scheint. +++ Zwischen Autohändlern entbrennt ein Abmahnkrieg. Drahtzieher scheint ein Anwalt zu sein, der Serienbriefabmahnungen mit 1.400-Euro-Rechnungen garniert. Ebenfalls kritisiert wird „Der Türke“, dessen Geschäftspraktiken bei den Kollegen immer wieder für Ärger sorgen und auch die Gerichte beschäftigt. Die Reaktion auf Kritik und Einladung zum Gespräch beim BVfK bleibt nicht lange aus. Man trifft sich in Bonn, was allerdings nicht zu einer neuen Freundschaft führt. ++ + Ein Lichtblick ist die Neugründung der Bank11. Andreas Finkenberg hatte die Kommandobrücke der Santander verlassen und gemeinsam mit Anton Werhahn den Neuanfang gewagt. +++ Der BVfK führt nun ein Schwarzbuch über Marktbehinderungen. +++ Der ADAC berichtet von einem groß angelegten Tachobetrug mit italienischen Gebrauchtwagenimporten. Der BVfK liefert hierzu Hintergrundinformationen. +++ Gegen einen Spezialisten bei der Beschaffung von Fahrzeugpapieren ermittelt die Staatsanwaltschaft. +++ Die Insolvenz von Mr. Garantie gibt Anlass zu einer intensiveren, kritischen Betrachtung der Garantieanbieter. +++ Opel erfindet die lebenslange Garantie. Ein Gericht verbietet dies: „150.000 km ist nicht „lebenslang“. +++ Der Deutsche Autoreachtag befasst sich unter anderem mit Haftungsfragen für Schäden durch den Ökokraftstoff E10 und Maßnahmen gegen missbräuchliche Abmahnungen. +++ Der BGH entscheidet am Beispiel eines Faltnachwagens über den Ort der nach Erfüllung: Er liegt gewöhnlich beim Verkäufer.

2012 Der BVfK wird zunehmend auch für freie Neuwagenhändler wichtigster Ansprechpartner und organisiert die Konferenz „Sicherer-EU-Handel“. Dort werden spezielle B2B-Formulare mit der Möglichkeit einer Schiedsstellenvereinbarung entworfen, die Europaverbände ECDA und EAIVT unterstützen das Projekt. +++ Änderung des Buch- & Belegnachweises bei Nettowarenlieferungen soll Nettowarenlieferungen sicherer machen. Der Finanzminister verspricht sich von der Gelangensbestätigung mehr Schutz vor Steuerbetrug. +++ Das Wüten der Deutschen Umwelthilfe wird vorübergehend gebremst: Das LG Freiburg verweigert der DUH die Vertragsstrafe, das LG Hannover hält das Vorgehen der DUH für missbräuchlich und auch das LG Kassel weist eine Klage der vorgeblichen Umweltschützer mit Einnahmen im dreistelligen Millionenbereich zurück. +++ Beim großen BVfK-Kongress geht es um gemeinsame Aktivitäten mit dem ADAC zur Bekämpfung des Tachobetruges, Internetexperte Frank Leclair von Autoscout24 referiert über Internet-To-Go und kündigt einer Verlagerung des Kfz-Internet vom PC hin zu mobilen Endgeräten an. +++ Der Deutsche Autoreachtag unterrichtet über die praktische Handhabung der Sachmängelhaftung beim Autokauf wie auch Fragen des gutgläubigen Erwerbs bei Diebstahl und Unterschlagung. +++ Der EuGH entscheidet: Der Verbraucher kann in seinem Heimatstaat den ausländischen Kfz-Händler verklagen. Der BVfK rät daraufhin von Verkäufen an Private mit EU-ausländischem Wohnsitz ab. +++ Aus der Weltwirtschaftskrise wurde eine Eurokrise. Beim Autohandel gehen Verkaufspreise und Renditen in den Keller.



Der BVfK hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten zu einer festen Größe innerhalb der Branche des Kfz-Gewerbes entwickelt. Der Verband nimmt die Interessen der freien Automobilhändler sehr gut war. Mit Hilfe des Verbandes ist es gelungen das Gebrauchtwagen-geschäft deutlich zu professionalisieren. Zudem hat sich das Image der Gebrauchtwagenhändler in den letzten Jahren erheblich verbessert. Auch hierzu hat der BVfK einen großen Beitrag geleistet. Zudem hat der Einsatz des DEKRA Gebrauchtwagen Siegels diese Verbesserungen im Gebrauchtwagen Management unterstützt. An der Spitze des Verbandes sendet Ansgar Klein klare Botschaften „pro Gebrauchtwagenhandel“ an die Entscheidungsträger in Politik und Wirtschaft. Durch die zahlreichen und kontinuierlichen Aktivitäten des Verbandes unterstützt der Verband gerade den freien Handel mit hilfreichen Informationen, ob bei Rechtsfragen oder wenn es darum geht den Handel mit essenziellen Branchennews zu unterstützen.



Die aktive Teilnahme und Gestaltung des BVfK am Deutschen Autoreachtag untermauern die starke Positionierung des Verbandes als Interessenvertreter des freien Handels sehr eindrücklich.

Wir gratulieren dem BVfK recht herzlich zum 20-jährigen Jubiläum und wünschen für die kommenden Jahrzehnte viel Erfolg!

Guido Kutschera,
Vorsitzender der Geschäftsführung
DEKRA Automobil GmbH



Unsere Partnerschaft besteht seit vielen Jahren und beruht auf einer stets ehrlichen, konstruktiven und sehr fruchtbaren Zusammenarbeit. Der BVfK hat sich in unseren Augen seit vielen Jahren als Kämpfer für das freie Unternehmertum im Kfz-Handel etabliert. Der BVfK bietet einer gesamten Branche Lösungen und Unterstützung, um selbst gegen unfaire Praktiken der großen Marktplayer zu bestehen.

Wir wünschen von Herzen weiterhin viel Erfolg und freuen uns bereits jetzt auf die nächsten zwanzig Jahre echte Partnerschaft!

Marius Kaufhold,
Geschäftsführer Mister A.T.Z. GmbH

Der BVfK wird 20 Jahre und dazu gratulieren wir herzlich. Wir als Partner des BVfK schätzen die Zusammenarbeit sehr und insbesondere die Weitsicht, sich schnell mit neuen Markt-Herausforderungen auseinanderzusetzen, um zielorientierte Lösungen für den Handel anzubieten. Auch mit unserer internationalen Aktivität unterstützen wir den BVfK dabei, seinen Partnern einen erfolgreichen Fahrzeughandel zu ermöglichen.



Wir wünschen Ihnen weiterhin alles Gute, bleiben Sie so nah am Markt und viel Erfolg für die Zukunft!

Es grüßt herzlich
Steffen Müller, Key Account Manager
Lasse Stensgaard Christensen, Partner & Geschäftsführer



Die 1A Motorbid Group gratuliert dem gesamten Team des BVfK ganz herzlich zum 20. Jahrestag und wünscht für die Zukunft weiterhin ganz viel Erfolg. Wir sind davon überzeugt, dass die Arbeit des BVfK für den Fahrzeughandel sehr wichtig ist und freuen uns, dass die Entwicklung seit der Aufnahme der Arbeit im Jahr 2000 mehr als positiv erfolgt ist. In Zeiten, in denen es der seriöse Fahrzeughandel schwer hat, sich von den „schwarzen Schafen“ (von denen es leider doch einige gibt) abheben zu können, ist eine Institution notwendig, die die Stimmen der guten und korrekten Händler bündelt und für diese einsteht. Wir freuen uns auf eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit mit unserem neuen Produkt für ein tolles Netzwerk.

Sven Quambusch,
Geschäftsführer 1A Motorbid Group

Einen herzlichen Glückwunsch dem BVfK zum zwanzigjährigen Bestehen. Zwei Jahrzehnte erfolgreiche Verbandsarbeit: Besser kann sich kaum zeigen, was aus einer guten Idee werden kann, wenn sie mit kontinuierlicher Beharrlichkeit und großer Umsetzungsstärke verfolgt wird.



Das Jubiläum ruft zugleich in Erinnerung: Im Gründungsjahr 2000 war die Zeit offenbar reif für den Bundesverband freier Kfz-Händler e.V. Deutschland war nach dem Fall des Eisernen Vorhangs in Bewegung. In den fünf damals neuen Bundesländern taten sich für alle Branchen große Chancen auf – auch im Kraftfahrzeuggewerbe. Und es wurde deutlich: Freie seriöse Kfz-Händler in ganz Deutschland benötigen ein Forum und eine starke Stimme. Diese Aufgabe nimmt der BVfK seitdem wahr.

Die GTÜ Gesellschaft für Technische Überwachung mbH ist die größte amtlich anerkannte Kfz-Überwachungsorganisation freiberuflicher Kraftfahrzeugsachverständiger in Deutschland und zählt damit zu den größten Sachverständigenorganisationen überhaupt. Daher kommt dieser herzliche Geburtstagsgruß nicht nur aus der Zentrale in Stuttgart, sondern auch von den mehr als 2.300 selbständigen und hauptberuflich tätigen Kfz-Sachverständigen und deren qualifizierten Mitarbeitern im flächendeckenden Netzwerk. Unter dem Motto „Mehr Service für Sicherheit“ stehen sie an über 11.000 Prüfstützpunkten in Werkstätten und Autohäusern sowie an eigenen Prüfstellen der GTÜ-Vertragspartner zur Verfügung – und damit ganz in der Nachbarschaft der BVfK-Händler. An manchem Ort arbeiten GTÜ-Partner und BVfK-Händler zusammen. Wir danken für diese tolle Kooperationen – und freuen uns auf alle weiteren Begegnungen, beispielsweise auf Fachmessen oder beim Autorechtstag.

Denn die Herausforderungen der Branche, die uns allen am Herzen liegt, können wir nur gemeinsam schultern. Jeder auf seinem Fachgebiet und daher mit einem in der Summe starken Ergebnis. Wir wünschen dem BVfK für seinen Part weiterhin eine gute Hand und weiterhin gute Ideen sowie die für die Umsetzung erforderliche Tatkraft.

Mit herzlichen Grüßen
Dimitra Theocharidou-Sohns,
Robert Köstler,
GTÜ-Geschäftsführung

20 Jahre BVfK



2013 Es gibt verstärkt Probleme wegen Kraftstoffmehrerverbrauch. Die Umwelthilfe hatte Verbraucher zu Klagen für die normale Differenz zwischen Laborwerten und Alltagsverbrauch animiert. Die Petersberger Runde stellt fest: Laborwerte liefern falsche Erwartungen – das darf nicht nachteilig für den Autohandel sein. +++ Der ADAC testet Internet-Neuwagenvermittler. Auf den ersten Plätzen die BVfK-Mitglieder Autohaus24, MeinAuto.de und Carworld24. +++ Der BVfK berichtet von Manipulationen der Autohersteller bei der Ermittlung der Normwerte von Kraftstoffverbrauch und Schadstoffausstoß. VW-Boss Winterkorn scheint die MOTION nicht gelesen zu haben. +++ Der Bundesverband der Autovermieter kritisiert privates CarSharing und berichtet von einer Liste des Grauens nach technischer Prüfung der Fahrzeuge. +++ Der Nettowarenlieferungs-Dienstleister Baumer wird insolvent und das Finanzamt fordert von dessen Geschäftspartnern die Umsatzsteuer zum zweiten Mal. +++ Professor Lorenz widerspricht der Grünen-Forderung nach Verlängerung der Haltbarkeitsgarantie: „Das ist wie mit Pferdefleisch in der Lasagne: Wer Billigprodukte kauft, darf nicht damit rechnen, dass er etwas Hochwertiges bekommt!“ +++ Der Deutsche Autorechtstag stellt fest, dass in Fahrzeugen der Oberklasse heutzutage bis zu 80 Steuergeräte, 3000 Leitungen und 3800 Kontakte verbaut sind, was immer wieder zu Ausfällen und Fehlfunktionen führt und auch bei kaufrechtlichen Fragen Probleme aufwirft. +++ Der BVfK kritisiert eine Definitionsvielfalt bei Kfz-Angeboten. Allein zur Neuwageneigenschaft gibt es in unterschiedlichen Zusammenhängen vier sich widersprechende Definitionen. Der BVfK hat Vorschläge zur Vereinheitlichung erarbeitet. +++ mobile.de hat für Neuwagen eine spezielle Rubrik entwickelt, die strikt zwischen Bestellfahrzeugen und Lagerfahrzeugen trennt. Der Handel reagiert positiv, allerdings gibt es viele Detailprobleme. Das System setzt sich schließlich nicht durch und wird später wieder abgeschafft.

2014 Beim großen BVfK-Kongress wird die Zukunftsfrage gestellt: Wie werden wir Mobilität in einigen Jahren erleben? Wie werden wir Autos in der Zukunft verkaufen? Wird die Macht der großen Internet-Player ebenso weiterwachsen, wenn die Abhängigkeit des Kfz-Handels von deren Werbeplattformen? Was sind die Folgen von Big Data? Wie gläsern sind und werden Kfz-Händler und ihre Kunden? +++ Es findet auch eine Bestandsaufnahme des EU-Neuwagen mit ernüchternden Ergebnissen statt. +++ Ein belgisches Gericht verwirft einen in Deutschland wirksam abgeschlossenen Vermittlungsvertrag und verurteilt den Kfz-Händler zu 6000 € Schadensersatz für ein kaputtes Automatikgetriebe bei einem alten BMW. +++ In Berlin lädt die CDU/ CSU-Fraktion zum Runden Tisch gegen Tachomanipulation ein. +++ Der ADAC versucht sich wieder einmal mit Gebrauchtwagenhändler-Tests und hält leider immer noch Preisflexibilität für ein Qualitätskriterium – Basar statt kaufmännischer Preiskalkulation? +++ Fragwürdig auch manche Versteigerer. Sie bieten sich Vertragshändlern als Mängelwaschanlage auf Kosten der ersteigernden freien Händler an. +++ Ab 13. Juni 2014 tritt das neue Widerrufsrecht in Kraft. Der BVfK sieht auch Vorteile für den Handel und befürchtet Probleme eher bei Abmahnungen, als bei rückabzuwickelnden Geschäften. +++ Das TV-Magazin Panorama berichtet über das Abmahn-Pärchen Mailand-Keller und es gelingt, deren Unwesen zu stoppen. +++ Nissans Attacke gegen freie Händler scheitert. Sie dürfen den Markennamen weiterhin in der Werbung benutzen. +++ Jürgen Karpinsky folgt Robert Rademacher als ZDK-Präsident. +++ Autoscout24 wird verkauft, was ein großes Stühlerücken zur Folge hat.



20 Jahre Fortschritte im freien Autohandel



2015 Der BVfK feiert 15-jähriges Jubiläum am Starnberger See, doch es ist wenig Zeit für Muße, denn es wird zunehmend ungemütlicher im Freien Autohandel. +++ Die Hersteller entwickeln neue Systeme rechtswidriger Marktbehinderung. Sie besuchen Vertragshändler vor Ort und drohen mit Kündigung, wenn sie Autos über freie Vermittler verkaufen. +++ Anwalt Brosette ruft zum Angriff gegen Neuwagenplattformen wie MeinAuto.de auf. +++ Internet-Bewertungen

bringen Händler auf die Palme. Sie wehren sich gegen Schmähkritik und Bevormundung. +++ Der Gebrauchtwagen-Beschaffer WKDA erobert mit Digitaltechnik eine Marktnische, die vorher den Kärtchenhändlern vorbehalten war. +++ Kaum ist die IAA gestartet, stolpert VW über den Abgasskandal. +++ Der BVfK richtet die Online-Beschwerdestelle gegen Internetschummler ein, denn trotz Internet-Kodex heißt es immer noch „oben die Ganoven“. +++ Mechthild Heil, die CDU/CSU-Verbraucherschutzbeauftragte lädt auf der Suche nach Lösungen zur Bekämpfung der Tachomanipulation nach Berlin ein. Die Hersteller weigern sich weiterhin, manipulationssichere Tachos zu bauen. ADAC, BVfK und ZDK sprechen sich gegen eine Datenbanklösung aus und begründen, warum diese nur trügerische Sicherheit bieten würde (Bild: Die AG Autorechtstag informiert sich im ADAC-Technikzentrum über die Manipulierbarkeit von Tachos). +++ Die Verbraucherschutzminister-Konferenz will das Gewährleistungsrecht verschärfen. Der BVfK tritt gegen die geplante Verlängerung von Beweislastumkehr und Verjährungsfristen ein. +++ Beim EAIVT-Kongress in Wien wird Marco Belfantis 10-jähriges Dienstjubiläum als Präsident gefeiert. Seine Worte zur Wahl im Jahr 2005 haben sich bewahrheitet: „A new EAIVT was born“.

2016 Die Hyundai-Affäre erschüttert große Teile des freien Neuwagenhandels. Die Markteroberungsstrategie des Herstellers aus Korea, mithilfe des freien Handels 50% des Neuwagenabsatzes zu realisieren, hatte ausgedient. Rund 600 Händlern flatterten Abmahnungen ins Haus: Sie hätten gegen das Markenrecht verstoßen. Es wurden Unterlassung, Preisgabe der Geschäftskontakte und Schadensersatz von bis zu 10.000 € pro Fahrzeug gefordert. Mit Ausnahme einiger Richter ist fast jedem klar: das angebliche Nichtwissen von Hyundai über die Handelswege ihrer Autos ist nur vorgetäuscht. Beim BVfK wird eine Hyundai-Taskforce eingerichtet. +++ Der Abgas-Skandal weitet sich auch auf andere Hersteller aus. Professor Brenner analysiert gravierende Fehler und Versäumnisse europäischer Politik als Ursache. +++ Unbeschwerter geht es bei Oldtimern zu, doch Oldtimer-Fan und -Anwalt Dr. Knoop erkennt und warnt beim Autorechtstag vor Risiken beim Handeln mit Oldtimern. +++ Bei modernen Autos rücken die Themen Automatisiertes Fahren und Ethik in den Vordergrund. Die Frage für die Programmierung der Autonomie-Software lautet im unvermeidbaren Kollisionsfall: Rentner oder Reisebus, Kind oder Kuh? +++ Der zunehmenden Digitalisierung der Autovermarktung fällt auch die Leipziger Automesse AMI zum Opfer. Sie wird kurzfristig abgesagt.



Quelle: www.automobilwoche.de



2017 Der Abgasskandal kommt mit erheblicher Verzögerung im Autohandel an. Auslöser sind drohende Fahrverbote für angeblich schmutzige Diesels, die eine 300 Mitglieder starke Umwelt-Clique per Gericht durchsetzen will. Anders als nach Bekanntwerden der Abgasmanipulationen während der IAA 2015 gehen nun die Nachfrage und entsprechend auch die Preise für Dieselaautos in den Keller. BVfK-Chef Ansgar Klein nutzt auf der IAA die Gelegenheit, mit der Kanzlerin über die Sorgen der freien Händler zu sprechen. +++ Hyundais Kampf gegen die Freien geht in die zweite Runde. Nun verweigert man ihren Kunden die

„Die Helmut Seitz GmbH gratuliert dem BVfK auf das herzlichste zum runden Verbandsjubiläum. 20 tolle Jahre voller Kompetenz, Ideen und Vertrauen sind die beste Basis für die Zukunft und den anhaltenden Erfolg als starker Verband des Kfz.-Handels. Die Helmut Seitz GmbH wünscht Ihnen und allen Mitgliedbetrieben weiterhin alles Gute und eine erfolgreiche Zukunft. Wir stehen jederzeit sehr gerne an der Seite des BVfK und der Mitgliedsbetriebe, um den gemeinsamen Weg zu begleiten.“



Roland Seitz,
Geschäftsführer HELMUT SEITZ GMBH



Der BVfK hat in den letzten 20 Jahren dem freien Autohandel eine Stimme gegeben und sich für Innovationen sowie Qualitätsstandards stark gemacht, um auf diesem Wege das Vertrauen der Kunden in den freien Autohandel zu stärken. Ein Anspruch den wir als Automobilclub von Deutschland im Sinne der Autofahrer rundum begrüßen. Insofern gratuliere ich im Namen des AvD ganz herzlich zu dieser reifen Leistung und weiterhin viel Erfolg für eine Zukunft, die von einschneidenden Marktveränderungen und neuen Herausforderungen geprägt sein wird.

Lutz Leif Linden,
Generalsekretär, Automobilclub von Deutschland e.V./
Geschäftsführer, AvD Wirtschaftsdienst GmbH

BVfK-Jubiläumskongress Feiern und Tagen am 1. Mai 2021 „Rhein in Flammen“

Als langjähriger Partner gratulieren wir dem BVfK herzlich zum 20-jährigen Jubiläum! Sie bieten Ihren Händlern wertvolle Unterstützung und Orientierung und widmen sich den jeweils aktuellen Themen und Entwicklungen umfassend, kritisch und mit eigenen Lösungsvorschlägen. Für die nächsten 20 Jahre wünschen wir Ihnen, dass Sie die ohne Zweifel enormen Herausforderungen, vor denen die Branche steht, gemeinsam mit Ihren Händlern erfolgreich bewältigen und mitgestalten – so innovativ und ideenreich wie in der Vergangenheit. Gerne stehen wir den BVfK-Mitgliedern dabei weiterhin zur Seite, wenn es um das Thema Sicherheit geht – mit speziell auf die Branche zugeschnittenen Trezorlösungen und mit Sonderkonditionen für Mitglieder.



Dirk Schmitz,
Leiter Key Account Management Industrie/Handel/
Dienstleistung bei HARTMANN TRESORE

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum! Seit 20 Jahren ist der BVfK ein wichtiger Partner und eine echte Institution für den freien Kfz-Handel in Deutschland. Die Arbeit des BVfK finden wir klasse, denn es ist für den Erfolg des Händlers sehr wichtig, dass er die Zeit hat, sich auf das Wesentliche – den Autoverkauf – zu konzentrieren. Wir von Yareto haben dasselbe Ziel und unterstützen die Händler mit günstigen Zinskonditionen und attraktiven Provisionsmöglichkeiten. Wir freuen uns auf die nächsten 20 Jahre gemeinsame Arbeit für den freien Kfz-Handel!



Sven Hölker,
Geschäftsführer Yareto GmbH

„BCA Deutschland gratuliert dem Bundesverband Freier KFZ Händler recht herzlich zum 20-jährigen Jubiläum. Als Teil und Partner des deutschen Automobilhandels wissen wir um die Wichtigkeit von Organisationen, die stets die Interessen unserer Branche in Deutschland im Blick behalten und gemeinschaftlich vertreten. Der BVfK leistet in diesem Bereich wertvolle Arbeit und trägt so, insbesondere in den aktuell herausfordernden Zeiten, einen wesentlichen Teil dazu bei, den nationalen Automobilhandel zu stärken. Wir freuen uns auf weitere 20 Jahre erfolgreiche Verbandsarbeit.“



Andreas Bank,
Director Sales, BCA Autoauktionen GmbH

Auch das BVfK-Team gratuliert zum Jubiläum und ist stolz, Teil dieser großartigen Erfolgsgeschichte zu sein. Für kaum jemand ist der realistische Blick hinter die Kulissen einfacher als für die Mitarbeiter eines Unternehmens oder einer Organisation. 20 Jahre Aufbauarbeit für einen nicht vergleichbaren und daher einmaligen Händlerverband wie es der „unsere“ ist, funktioniert nur mit Weitsicht, kontinuierlicher Beharrlichkeit und unermüdlichem persönlichen Einsatz. Erfolg kommt nicht von alleine und das ist hier besonders deutlich. Viele Entbehrungen und harte Arbeit zählen ebenfalls zu den Voraussetzungen, um heute positiv auf 20 Jahre geleistete Arbeit zurück zu blicken. Doch wir alle wollen noch lange nicht die Hände in den Schoß legen. Stetig neue Aufgaben und Entwicklungen in die Zukunft begleiten tagtäglich unsere Arbeit für freie Kfz-Händler, für die sich jeder Einsatz lohnt, denn es sind Unternehmer mit Herz und Verstand, unkompliziert, schnörkellos und direkt. Im Grunde genommen sind nämlich die BVfK-Mitglieder unsere Arbeitgeber und für die arbeiten wir jeden Tag gerne und mit Freude. Daher gilt auch für uns das Motto: „Alles Gute für Ihren Autohandel“ damit wir auch weiterhin ein Stück weit zum Erfolg des BVfK und seiner Mitglieder beitragen dürfen.



20 Jahre BVfK

2017 II. fünfjährige Herstellergarantie. Prof. Dr. Artz beim Autorechtstag: Das darf man zwar bei einem geschlossenen Vertriebssystem, allerdings dürfte es dort solche Fahrzeuge eigentlich gar nicht geben. Die Kfz-Internetbörsen sorgen für neuen Ärger. Nach Händlerbewertungen gibt es nun Preisbewertungen. Der BVfK kritisiert die oft falschen Ergebnisse und fordert Transparenz bei den Kriterien. +++ Der BVfK fordert mit anderen Verbänden gesetzliche Maßnahmen Zur Bekämpfung einer sich immer weiter entwickelnden Abmahnindustrie, die in der Kritik steht, mehr auf die Kasse, als auf die Beseitigung von Missständen zu achten.+++ Die BVfK-Mitgliederversammlung beschließt härtere Sanktionsmöglichkeiten gegen fragwürdige Geschäftspraktiken und verschärft die Satzungsregelung zum Verbandsausschluss.

2018 Plötzlich kommt wieder Leben ins Kfz-Internet. VW gründet mit ausreichendem Startkapital und neuen Ideen **HeyCar**, mit der Aufnahme freier Händler tut man sich allerdings schwer. Volker Zweigler präsentiert **Romoto** als kostenlose Börse und Harald Lechnitz geht mit **auto4you** an den Start, was allerdings erst einmal ein Gericht beschäftigt. Anschließend nennt man sich **deineautobörse.de**. +++ Beim VDA heißt es



Stühlerücken. Bernhard Mattes folgt Matthias Wissmann als Präsident. +++ Die freien Händler trauern um Helmut Becker, der nicht nur für Glamour mit **Rolls Royce** und **Ferrari** stand, sondern auch wie kein anderer mit der Gebrauchtwagenmarke „Zweite Hand“ früh Zeichen setzte und für viele Händler zum Vorbild wurde. +++ Die Diesel-Problematik beherrscht weite Teile der Diskussion. DER SPIEGEL berichtet über die erfundenen Dieseltoten. +++ Beim BVfK-Kongress werden die Gefahren für den freien Handel durch Autohersteller und Digitalkonzerne diskutiert. Der freie Neuwagenhandel wird wieder einmal von einer Betrugswelle heimgesucht. Händler und Kunden müssen Millionen abschreiben, das Vertrauen in Freie Händler wird wieder einmal beschädigt. +++ Der BVfK und der DEUVET präsentieren gemeinsam entwickelte Oldtimer-Kaufverträge.



2019 Heidi Hetzer, Deutschlands bekannteste Autohändlerin und nach Clärenore Stinnes die zweite Frau, die in einem Auto aus den 1920er Jahren – allerdings knapp 100 Jahre später – die Welt umrundete, schickt ihren letzten Gruß: „Ich lebe nicht mehr, aber ich habe gelebt!“ +++ Auch ein anderer Pionier hat sich von der Welt verabschiedet: Ferdinand Piech, der geniale Konstrukteur und gnadenlose Konzernlenker ist im Alter von 82 Jahren

gestorben. +++ Beim VDA räumt nach nur wenigen Monaten der offensichtlich in Berlin nicht so gut vernetzte Präsident Mattes kurz nach Öffnung der IAA seinen Stuhl. +++ Garantiepionier Axel Berger verlässt die Kommandobrücke seiner CarGarantie. +++ Rainer Calmund gibt der Jahrestagung des BVfK-Kooperationspartners ELN im Borussiapark die Ehre. +++ Hyundai entwickelt sich immer mehr zum janusköpfigen Unternehmen. Die eine Abteilung beliefert weiter in großen Mengen den freien Handel, die andere greift sogar selbst die von Hyundai ausgestellten Garantiebescheinigungen an. +++ Die Musterfeststellungsklage wird in Deutschland eingeführt. Es schließen sich 470.000 Kunden von VW und Audi an. Die BVfK-Juristen erkennen kaum Probleme für freie Händler. +++ Der BVfK präsentiert die exklusiv für seine Mitglieder entwickelten Plattformen BVfK-Autowelt und BVfK-Fahrzeugankauf – die Realisierung der vor vier Jahren ins Leben gerufenen Unabhängigkeitserklärung.



**GEMEINSAM
IN FAHRT BLEIBEN**

Happy Birthday!

mobile.de gratuliert dem Bundesverband freier KFZ-Händler e.V.
zum 20-jährigen Jubiläum.

Wir bedanken uns für die enge Zusammenarbeit und freuen
uns darauf den Handel auch in den nächsten Jahren weiterhin
partnerschaftlich zu unterstützen!



Quo Vadis Automobil? Wendepunkt im 134. Jahr nach Berta Benz.



Mercedes-Benz: Kein anderer Hersteller ist so alt, wie das Automobil

Wenn der seit Jahrzehnten weltweit bedeutendsten Automobilausstellung IAA die Aussteller weglaufen, die seit ebenso langer Zeit automobiler Familienlektüre für 20 Millionen Deutsche, die ADAC-Motorwelt, immer dünner wird, hier wie dort das Thema Elektromobilität und Digitalisierung die Schlagzeilen bestimmt, der weltweite Automarkt, allen voran China und die USA deutlich schwächelt, dann fangen selbst diejenigen aus der Autobranche, die sich für schnell und flexibel genug halten, Veränderungen und Trends zu folgen an, über Ihre berufliche oder unternehmerische Zukunft nachzudenken.

Noch brummt das durch die Abwrackprämie vor zehn Jahren nachhaltig angekurbelte Autogeschäft in Deutschland, doch auch bei uns zeigt das Stimmungsbarometer eher nach unten. Die Gesellschaft ist gespaltener als zu den Wirtschaftswunderzeiten, als Mann und Frau sich, wie auf diesem YouTube-Video (siehe QR-Code) über die IAA 1961 zu sehen ist, in parteiübergreifender Automobileuphorie befanden und es niemanden störte, dass man in den qualmenden Autos auch noch selbst qualmte, was das Zeug hielt. Teer und Rußpartikel wurden einfach kurz abgehustet und niemand dachte über

Umweltschäden und Krebsgefahren nach.

Das ist im 134. Jahr der Automobilgeschichte anders. Umweltaktivisten haben Sand ins Getriebe der IAA gestreut, fordern eine Halbierung des deutschen Autobestands und einen gänzlichen Verzicht auf SUVs. Das KBA stellt einen gegenläufigen Trend fest: Der Marktanteil der SUV und Geländewagen in Deutschland ist innerhalb von zwei Jahren von 24% auf 30 % geklettert und ist dabei, das Segment der Kompaktwagen von der Spitze der Zulassungsstatistik zu verdrängen. Wer genau hinschaut, muss allerdings auch hier feststellen, dass viele der so sehr als Dreckschleudern Angeprangerten oft genauso wenig sparsam und umweltfreundlich sind, wie das, mit dem so mancher Umweltschützer durch die Gegend rollt. Wie groß die Brüche in der Autowelt sind, wird mit der Kündigung des eigentlich in Stein gemeißelten IAA-Standorts Frankfurt deutlich: Der Verband der Automobilhersteller hat entschieden, dass die IAA ab dem Jahr 2021 in München stattfinden wird.

„Heile, qualmende Autowelt auf der IAA 1961 (YouTube)“:



„Eine Zeitenwende steht vor uns - von der Dimension der industriellen Revolution“

Kein geringerer, als VW-Chef Diess fand bereits vor der Corona-Krise im Januar 2020 Worte, die an Dramatik und Deutlichkeit kaum zu übertreffen waren: „Wir stehen mitten im Sturm der beiden größten Transformationsprozesse: Dem Klimawandel und dem damit verbundene Innovationsdruck zum emissionsfreien Fahren sowie der Digitalisierung, die das Produkt Automobil grundlegend verändert ... Wir brauchen die gemeinsame Einsicht in die Radikalität des Wandels. In die Größe unserer Aufgabe und in die Kürze der Zeit. Sie gibt uns genau einen einzigen Versuch, unser Unternehmen für die Zukunft zu sichern ... Die große Frage lautet: Sind wir schnell genug? Die ehrliche Antwort lautet:



Herbert Diess, CEO Volkswagen Konzern (links), und Georg Kell, Sprecher Nachhaltigkeitsbeirat - Foto: Volkswagen AG

Vielleicht, aber es wird immer kritischer. Wenn wir in unserem jetzigen Tempo weitermachen, wird es sogar sehr eng ... Das Auto ist nicht länger nur Transportmittel. Und das bedeutet auch: Die Zeit klassischer Automo-

bilhersteller ist vorbei. Unsere Zukunft liegt im digitalen Tech-Konzern – und nur da ... Wir brauchen die gemeinsame Einsicht in die Radikalität des Wandels. In die Größe unserer Aufgabe. Und in die Kürze der Zeit. Sie gibt uns genau einen einzigen Versuch, Volkswagen für die Zukunft zu sichern. Nutzen wir ihn.“ Soweit Zitate und sinnngemäßen Äußerungen von VW-Chef Herbert Diess aus einer Rede vor Topmanagern, die am 16. Januar 2020 in der Automobilwoche veröffentlicht wurde. Der vollständige Artikel ist in der Mediathek der Automobilwoche zu finden.

20 Jahre Pionierarbeit!

Wir gratulieren herzlich zum Jubiläum!

Seit 2 Jahrzehnten sind Sie die führende Stimme des freien Autohandels und haben wichtige Maßstäbe für die Branche gesetzt. Danke für dieses beeindruckende Engagement! Wir sind stolz darauf, ein Teil dieser Geschichte zu sein, und freuen uns auf eine weiterhin so gute Zusammenarbeit mit dem BVFK-Team!



BVfK-Post an Merkel und Altmaier: Subventionen sind der Eingriff des Staates in das Wirtschaftsgefüge



Die Sorgen und Nöte der Kfz-Händler in Folge der Corona-Krise sind groß. Wie sehr es an allen Ecken und Enden brennt, zeigen die regelmäßigen BVfK-Händlerumfragen. Es wird wieder die Frage diskutiert, ob Förderprämien die Autowirtschaft retten können. Doch wer werden neben den Gewinnern, die Verlierer sein? Möglicherweise die freien Händler, deren Einfluss auf die große Politik größer sein könnte? Um das zu verhindern, hat der BVfK auch in

dieser Woche massiv die Medien-Trommel gerührt und auf die Gefahren und Risiken einer unausgewogenen Förderung hingewiesen. Auch Frau Merkel und Herr Altmaier haben Post vom BVfK erhalten. Hier heißt es unter anderem:

„... Der BVfK hält es nicht nur für sinnvoll, den Kauf umweltfreundlicher Neu- und Gebrauchtwagen zu fördern, sondern hält es auch für erforderlich, darauf zu achten, dass

sich die bereits seit längerem festzustellende Entwicklung weg von kleinen und mittleren Betrieben hin zu großen Autohaus-Gruppen nicht weiter beschleunigt. Nicht selten wirtschaften Letztgenannte erfahrungsgemäß wenig rentabel und sind daher auch eher krisenanfällig und insolvenzgefährdet. Zudem sind die Autohersteller an solchen Unternehmen meist so stark finanziell engagiert, dass ihre Existenz vom Wohlwollen der Hersteller abhängig ist.

Kleinere Automobilbetriebe sind hingegen besser in der Lage, schnell und flexibel auf Marktveränderungen auch infolge starker wirtschaftlicher Veränderungen einzugehen. Sie arbeiten nicht nur überwiegend rentabler als Großbetriebe, sondern sind auch eher in der Lage, in Krisenzeiten den Gürtel enger zu schnallen.

Das finanzielle Eingreifen des Staates in das Wirtschaftsgefüge führt nach Ansicht des BVfK immer zu Verschiebungen innerhalb der Märkte und infolgedessen zu Gewinnern und Verlierern, die es bei normalen Marktverhältnissen nicht gegeben hätte. Daher dürfen Konjunkturförderungen nach Ansicht des BVfK im Grunde genommen nur Ultima-Ratio in Ausnahmesituationen wie der vorliegenden sein...“

Die Autowelt wird nach Corona eine andere sein

Corona stellt die Welt auf den Kopf – auch die des Autohandels. Abgesehen davon, dass gerade die alten Hasen schon seit längerem darüber klagen, das Geldverdienen mit Automobilen sei früher einfacher gewesen, gilt es, mit Spannung abzuwarten, welche Auswirkungen dieser gigantische Eingriff in die Weltwirtschaft haben wird. Vielleicht hilft ein Ausflug in die Geologie: Wenn gewaltige Kräfte frei werden, kommt es zu tektonischen Verschiebungen der Erdplatten, brechen Vulkane aus, vernichten Erdbeben und Tsunamis Leben und Lebensräume. Allerdings gibt es auch Überlebende und es entsteht neues Leben.

Wenngleich es zwar nach wie vor geboten ist, die Frage zu klären, ob die schwedische Strategie bezüglich einer dosierten Entwicklung der Herdenimmunität nicht die bessere ist und ob die Tatsache, dass der

Rest der politischen Welt früher oder später der Mehrheitsmeinung folgt, die davon ausgeht, eine Schockstarre würde die Menschheit retten, etwas mit Schwarminelligenz zu tun hat, müssen wir uns jetzt der Zukunft nach Corona widmen.

Es gilt, täglich die Situation zu analysieren, besondere Entscheidungen zu treffen und Ruhe zu bewahren, denn erfahrungsgemäß stürzen Steinhäuser, je höher sie sind, eher ein, als flexible Bambushütten. Diese sollten dennoch auf sicherem Grund stehen, denn sonst sind auch sie einer Flutwelle nicht gewachsen. Daher gilt es, Nervenstärke zu beweisen und nicht sofort das zu verschenken, was morgen vielleicht knapp werden könnte.

Eine weitere Lehre für die Zukunft: Nicht immer nur von der Hand in den Mund



Neue Welt: Start-Up-Hackathon für Autohändler beim Remarketing-Kongress in Würzburg

leben, sondern, wie ein BVfK-Mitglied empfiehlt: „Wenn jeder einen Teil der Gewinne aus dem vergangenen Jahr im Unternehmen gelassen hätte, wäre die Krise eher überwindbar.“

Hersteller – Vertragshändler – freie Händler: Wer überlebt die Corona-Krise – wer scheitert?

Es gibt nichts mehr zu verschenken. Die Angst, den digitalen und elektro-mobilen Anschluss zu verpassen, sitzt nicht nur Herbert Diess, sondern allen Autokonzernbossen im Nacken. Jedem ist klar, dass die Opel-Geschichte zwar noch nicht zu Ende geschrieben, das Ende des Traditionsunternehmens allerdings auch längst nicht abgewendet ist. Und es stellt sich die Frage, ob Fusionen oft nicht mehr sind, als der elegante Weg in den Untergang. Es wird hart für die sogenannten OEMs werden und es sollte auch für jeden Automobilunternehmer Zeit für eine kritische Betrachtung seines eigenen Unternehmens sein.

Jens Sickendieck, Senior Manager bei der **comes** Unternehmensberatung, stellt dem Vertragshandel lt. AUTOHAUS ein schlechtes Zeugnis aus und prophezeit lt.



EAIVT-Präsident Marco Belfanti mit seinem Generalsekretär Harry Sanne 2019 in London

autohaus-online eine düstere Zukunft: *Durch den Dieselskandal hat die Vorzeigewirtschaft Deutschlands praktisch über Nacht ihren Sympathiebonus verspielt. Das Geschäft befindet sich in einer gefährlichen Abwärtsspirale. Die Krisenanfälligkeit der Unternehmen steigt*

und außerdem haben viele Autohändler das aktive Handeln verlernt.

Da ist es besser, sich an **Marco Belfanti**, Präsidenten des europäischen Verbandes freier Autohändler EAIVT zu orientieren. Marco Belfanti ist sich sicher, dass die freien Händler in der Regel gute Voraussetzungen haben, eine Krise zu überstehen: *„Es gibt Anzeichen dafür, dass der unabhängige Autohandel diesen Sturm besser überstehen kann, als die meisten „offiziellen“ Spieler, und wir sind optimistisch, dass die Erfahrung und das Geschick unserer Mitglieder uns helfen werden, wieder gesund und stark aus dieser Krise herauszukommen.“* Einig sind sich alle: Die Gefahren und Anforderungen werden nicht geringer, sondern wachsen, und auch vor dem freien Kfz-Handel wird der radikalen Wandel nicht halt machen.

Helmut Seitz

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

Der sicherste Schutz,
der heute verfügbar ist!

MediSeptic - A50 Antiinfektionsmittel

Für hygienische Händedesinfektion nach DIN EN 1500

NEU! Einmal auftragen = 2 Stunden Schutz vor Viren und Bakterien! Damit bietet es den sichersten Schutz vor ansteckenden Krankheiten und Keimen, der heute verfügbar ist!

Schutz beim Einkauf, auf Toiletten, bei Türgriffen, beim Sport, Geldautomaten, usw.



- 120 Min. Langzeitwirkung
- Schutz vor Bakterien und Viren (99,999 %)
- Natürliche Inhaltsstoffe
- Hautfreundlich und alkoholfrei



Von der Gebrauchtwagenbörse zum One-Stop-Shop für digitale Fahrzeugvermarktung

Mehr Geschäft über die Erschließung neuer Zielgruppen: Martin Fräder, Head of Sales bei mobile.de, spricht über ein besonders leistungsstarkes Produkt für den Handel.

Herr Fräder, der BVfK feiert in diesem Jahr seinen 20. Geburtstag. Wie sah mobile.de vor 20 Jahren aus?

Der BVfK ist seit jeher eine wichtige Stimme für freie Kfz-Händler und gestaltet erfolgreich den Austausch mit Politik, Wirtschaft und Medien. Dazu kann man dem Verband wirklich gratulieren und das tun wir im Namen des gesamten mobile.de-Teams!

Wir als Plattform sind sogar einen Tick älter. Und zwar gibt es mobile.de bereits seit 1996, das heißt länger als die großen Player von heute wie Google, eBay & Co. Allerdings ist unsere Seite von damals wirklich nicht mit dem jetzigen Angebot vergleichbar. Angefangen haben wir mit einer einfachen Möglichkeit, online Fahrzeuge zu inserieren. Heute sind wir ein One-Stop-Shop für den Autohandel: mit Lösungen für den Fahrzeugankauf, das Finanzierungsgeschäft oder die Präsentation des Inventars auf reichweitenstarken Plattformen im Netz, mithilfe unseres Werbe-Managers.

Der Werbe-Manager ist eines der jüngeren Produkte von mobile.de. Was hat der Handel davon und wie funktioniert es?

Unser Werbe-Manager ist ein wirklich gutes Produkt. Wir ermöglichen es dem Handel, ganz einfach und nur mit wenigen Klicks professionelle Werbe-Kampagnen auf den wichtigsten Internetseiten Deutschlands zu schalten - wie Facebook, T-Online oder auch Auto-Motor-Sport.de. Damit werden neue Zielgruppen angesprochen, um am Ende noch mehr Nachfrage zu generieren. Der Handel profitiert dabei von unseren Einkaufskonditionen und unserer Digitalexpertise.

Was bedeutet das in Zahlen?

Der Werbe-Manager erzeugt aktuell je nach Kampagne zwischen 40 und 130 Prozent mehr Leads. Das sind sehr viele potenzielle Kunden und zusätzliches Geschäft.

Wie entwickelt sich die Nachfrage insgesamt?

samt? 2020 ist schließlich kein einfaches Jahr für die Branche.

Die Auswirkungen der Corona-Krise haben die Wirtschaft getroffen, keine Frage. Auch für den Automobilhandel waren die Wochen des Lockdowns schwer. Wir sehen aktuell aber eindeutig, dass das Autokaufinteresse der Konsumenten zurück ist. So ist die Zahl der Leads um 20 Prozent höher als vor dem Lockdown und liegt auch über Vorjahresniveau. Jetzt gilt es, diese Nachfrage gemeinsam mit dem Handel so gut wie möglich zu bedienen. Die Aufholjagd hat begonnen.



Who is Who

Almeroth, Dr. Thomas Geschäftsführer des VDIK, Rechtsanwalt	52
Ball, Wolfgang Vorstand Deutscher Autoretstag, Vorsitzender Richter am BGH a.D.	7, 52, 54, 55, 60
Bank, Andreas Director Sales, BCA Auto- auktionen GmbH	14
Belfanti, Marco EAIVT-Präsident	5, 19
Berger, Marc Geschäftsführer 1A Motorbid Group	42
Buchmann, Dr. Christoph Direktor Vertrieb & Strategische Partnerschaften AutoScout24 GmbH	9
Buruck, Ralf Geschäftsführer, GSG Garantie- Service-GmbH	6
Christensen, Lasse Stensgaard Geschäftsführer AUTOproff GmbH	11
Dilchert, Ulrich ZDK Geschäftsführer	5, 48
Dronkovic, Ulrike Rechtsanwältin	52, 54
Eggert, Dr. Christoph Vors. Richter am OLG Düsseldorf a.D.	54
Engelbrecht, Andreas Rechtsanwalt	52, 54
Everhard, Jörn Geschäftsführer Bank11 für Privatkun- den und Handel GmbH	9

Fräder, Martin Leiter Key Account, mobile.de GmbH	20
Giebler, Matthias BVfK-Rechtsabteilung, Rechtsassessor	52
Gülpen, Marcus Rechtsanwalt	52, 55, 57, 60, 65
Hamacher, Markus Geschäftsführer S&S Internet Systeme GmbH, Anbieter von ELN	10, 30
Hölker, Sven Geschäftsführer Yareto GmbH	14
Jaensch, Prof. Dr. Michael HTW Berlin	52, 54
Jänig, Torsten Gesamtmarkenverantwortlicher ACD-Mobil.de	10, 23
Johl, Marion ehem. Generalbevollmächtigte der Santander Consumer Bank AG	11
Kahlenborn, Ulrich Rechtsanwalt	52, 55, 61, 65
Kaufhold, Marius Geschäftsführer Mister A.T.Z. GmbH	11, 32
Kaufmann, Günter Stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Auktion & Markt AG	10
Knoop, Dr. Götz Oldtimer Spezialanwalt	28, 52, 54, 61, 65
Köstler, Robert GTÜ-Geschäftsführung	12

Krüger, Malte Vice President & Managing Director, mobile.de GmbH	8
Kutschera, Guido Vorsitzender der Geschäfts- führung DEKRA Automobil GmbH	11
Kynast, Maik Bereichsleiter Vertrieb Mobilität und Waren, Santander Consumer Bank AG	5
Linden, Lutz Leif Generalsekretär, Automobilclub von Deutschland e.V./ Geschäftsführer, AvD Wirtschaftsdienst GmbH	13
Merkel, Angela Bundeskanzlerin der Bundesre- publik Deutschland	13
Merz, Friedrich Deutscher Wirtschaftsjurist und Politi- ker, Vizepräsident des Wirtschaftsrates der CDU e.V.	7
Müller, Steffen Key Account Manager AUTOproff GmbH	11
Offenloch, Thomas Richter am BGH, VI. Zivilsenat	52, 53, 60
Quambusch, Sven Geschäftsführer 1A Motorbid Group	12, 42
Reinking, Dr. Kurt Vorstand Deutscher Auto- rechtstag, Rechtsanwalt	4, 52, 53, 55
Sabbagh, Usama Rechtsanwalt	52, 54, 61
Sanne, Harry EAIVT-Generalsekretär	19, 30, 53

Schattenkirchner, Silvia Leiterin Juristische Zentrale Ver- braucherrecht beim ADAC	4
Schmitz, Dirk Leiter Key Account Management Industrie/Handel/Dienstleistung bei HARTMANN TRESORE	13
Schneider, Peter Präsident des DEUVET	8
Schrader, Prof. Dr. Paul Universität Bielefeld	52
Schroeder, Norbert Oldtimer-Experte des TÜV Süd	24, 26
Schubert, Dr. Matthias Executive Vice President Mobility, TÜV Rheinland	9
Seitz, Roland Geschäftsführer HELMUT SEITZ GMBH	13
Staudinger, Prof. Dr. Ansgar Leiter Deutscher Autoretstag, Universität Bielefeld	8, 52, 53, 57, 60
Strehlau, Kai Autohaus St. Augustin, BVfK-Verwaltungsrat	6
Theocharidou-Sohns, Dimitra GTÜ-Geschäftsführung	12
Vogels, Prof. Dr. Tim Rechtsanwalt	52, 53
Wenzel, Erwin Autohaus Wenzel GmbH	4
Wenzel, Marcus Autohaus Wenzel GmbH	4

35.000 Fahrzeuge

passen nicht auf Ihren Hof – aber auf Ihre Homepage

Jetzt
kostenlos
testen!



Zugriff auf über 35.000
Fahrzeuge freischalten



Aufschlag
kalkulieren



Einbetten in die
eigene Homepage

ELN

ELN – DAS SYSTEM FÜR DEN FAHRZEUGHANDEL

 38608
ANGEBOTE

 19612
LAGER-FAHRZEUGE

 4412
VORLAUF-FAHRZEUGE

 14584
BESTELLANGEBOTE

www.eln.de | Tel. 02166 / 989700

BVfK-VORTEILE BEI KFZ-PFANDKREDITHAUS WITTLICH

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

So können z.B. Bestandsfahrzeuge mit bis zu 75% beliehen werden. Da es keine Laufzeiten oder Kündigungsfristen gibt, besteht bei dieser Art von Kredit viel Flexibilität – egal ob der Geldbetrag 4 Tage, 4

Wochen oder 4 Monate benötigt wird. Innerhalb eines Tages kann das Geld fließen, da eine umständliche Prüfung von BWA oder Bilanz entfällt. Die Kosten für den Service können bequem online kalkuliert werden. 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 werden, sondern auch Baumaschinen,

Boote, Caravans, 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.

Ebenso bietet das „Auktionshaus Wittlich“ regelmäßig nicht mehr ausgelöste Pfänder zur Versteigerung an.

www.wittlich-gruppe.com

HACOBAU GMBH: NEUE STAHLHALLE FÜR AUTOGLAS GÖRLITZ

Nachdem die Autoglas Görlitz GmbH ihren Sitz im Industriepark Görlitz aufgrund einer Brandstiftung verloren hatte, beschlossen die Inhaber Andreas und Thomas Kentsch, das Unglück als Chance zur Expansion zu nutzen. Zusammen mit einem Architekturbüro und dem Stahlbauunternehmen HaCoBau GmbH aus Hameln ließen sich die beiden eine optimale Lösung konstruieren.



Der Einsatz baugleicher Elemente hatte den Vorteil einer kurzen Lieferzeit von 10 Wochen. Auf einer Fläche von 630 Quadratmetern entstand so in weiteren vier

Wochen eine Halle mit vier Werkstattarbeitsplätzen, Büro und Lager. Die Systemhallenbau-Experten von HaCoBau sorgten mit ihrer Gestaltung der Fassade auch für die Wiedererkennung der Firma am neuen Standort. Die Brüder Kentsch haben nun nicht nur mehr Platz, sondern eine auf ihren Bedarf zugeschnittene Halle.

www.hacobau.de

Gebrauchtwagenhandel digital: Manheim Express

Das inhabergeführte Familienunternehmen ist einer der größten Serviceanbieter für den Gebrauchtwagenhandel in Nordamerika und verschiedenen europäischen Ländern. Mit Manheim Express bietet der Global Player nun eine Alternative zur schnellen und profitablen Fahrzeugvermarktung. Manheim Express ist ein international erfolgreiches Konzept, das speziell

auf den deutschen Markt zugeschnitten ist“, so Sebastian Fuchs, verantwortlicher Direktor und Ideengeber der Plattform.

Der Fahrzeugankauf erfolgt ausschließlich von geprüften B2B-Händlern. Durch transparente Informationen über Fahrzeugzustand und Wagendetails, verknüpft mit zuverlässiger Preiseinschätzung und sicheren

Übermittlungsdiensten, kann der gewerbliche Käufer seinen Privatkunden eine große Auswahl bieten und Wunschwagen zuverlässig einkaufen.



Sicherheitslösungen für Autohäuser

Fahrzeugschlüssel und -papiere, Geschäftsdokumente und Bargeld, Diagnosegeräte und Spezialwerkzeuge: In Autohäusern und Kfz-Werkstätten gibt es viele Dinge, die sicher, aber jederzeit griffbereit aufbewahrt werden müssen.

Hierfür bietet der renommierte Anbieter Hartmann Tresore die passenden Sicherheitslösungen: Nach EN 1143-1 zertifizierte Tresore für alle Unternehmensbereiche, die den Vorgaben der Versicherungen entsprechen. Hierzu gehören „normale“ Wertschutztresore mit hohem Einbruchwiderstandsgrad ebenso wie spezielle

Schlüsseltresore, Schlüsselmanagement-Systeme und Einwurftresore, die in zahlreichen Größen und Ausstattungen für Betriebe aller Kategorien erhältlich sind.

Sogar beim 24-Stunden-Service können Autohäuser ihren Kunden jetzt zertifizierte Sicherheit bieten: Die neuen Einwurf- und Entnahmesysteme der Serie HTAA 600 von Hartmann Tresore sind teilweise nach EN 1143-2 im Widerstandsgrad D-I zertifiziert. Mit Ihnen kann auf Wunsch der gesamte Vorgang der Fahrzeugwartung bzw. -reparatur komplett außerhalb der Öffnungszeiten abgewickelt werden – optional sogar inklusive Zahlung per PayPal.

Infos zu allen Produkten gibt es unter Telefon 05251 1744-0 oder per Mail an info@hartmann-tresore.de.



ACD-Mobil.de: Ihre Händler - Neuwagenvermittlungsplattform für deutsche Bestellfahrzeuge mit Rabatten bis zu 45%



Bildquelle: ELN

Zu den Ausstellern der ELN-Tagung am 6. und 7. März 2020 in Berlin zählte auch ACD-Mobil.de – die Neuwagenvermittlungsplattform für deutsche Bestellfahrzeuge. ACD-Vertreter Torsten Jänig (Bild

rechts) konnte sich über die Resonanz der teilnehmenden Kfz-Händler nicht beklagen.

Das ist auch kein Wunder, denn das ACD-Mobil.de-Angebot umfasst deutsche Bestellfahrzeuge, 32 Automarken mit Neuwagenrabatten bis zu 45%, frei bestellbare Tages- und Kurzzulassungen, einen Webshop für die Händler-Homepage und die ACD-Online-Kalkulationsplattform mit direktem Vertragsdruck bei freier Provisionsgestaltung. **Zum 01.01.2021** startet zudem der **neue ACD-**

Verkäuferarbeitsplatz. Die Lightversion wird zusätzlich kostenlos in den ACD-Flattarif integriert.

Zusammengefasst bietet ACD-Mobil.de hohe Verdienstmöglichkeiten im Bereich Neuwagenvermittlung, ohne Risiko, ohne Abnahmeverpflichtungen und ohne Herstellervorgaben. BVfK-Mitglieder können zusätzlich den ACD-Flattarif mit eigenem Händler-Webshop 4 Wochen kostenlos nutzen und danach **als BVfK-Mitglied 480€ pro Jahr sparen.** www.ACD-Mobil.de - Wir sprechen Auto

SMARTE PROZESSE IN WERKSTÄTTEN: BEZAHL.DE WEITET SEIN ANGEBOT AUS

bezahl.de weitet sein Angebot innerhalb des Autohauses aus und ermöglicht einen neuen Weg der Bezahlung im Servicegeschäft: Dank der neuen bezahl.de Smartkasse können Werkstattrechnungen

an Self Service Kassen eigenständig und bargeldlos bezahlt werden. Das Ergebnis sind verkürzte Wartezeiten und ein schneller Abholprozess für den Kunden sowie weniger Papier und Aufwand für das

Kassenpersonal.



JETZT AvD MITGLIEDSCHAFTEN VERMITTELN UND PROVISIONEN SICHERN!

AvD HELP PLUS für die Familie: nur 84,90 € jährlich! **NEU**

- (Ehe-)Partner und Kinder bis 23 mit gemeinsamen Haushalt sind abgesichert
- Weltweite Pannenhilfe
- Abschleppen in die Wunschwerkstatt bis 30 km
- Weltweiter Krankenrücktransport
- Mietwagen /Hotel nach Fahrzeugausfall
- AvD Fahrradschutzbrief (Bergung, Ersatzfahrrad etc.)



**Automobilclub
von Deutschland**

Mehr Infos finden Sie unter: www.avd.de/bvfk

„Man möchte sich was gönnen“ – Selbst in Zeiten der Corona-Pandemie lassen sich Oldtimer im Netz gut verkaufen

Der Handel mit Young- und Oldtimern ist seit Jahren ein wachsender Markt. Während des Corona-Shutdowns florierte das Geschäft nicht gerade, aber dank Internet brach es auch nicht völlig zusammen. BVfK-Händler Matthias Zech berichtet von seinen Erfahrungen während dieser ungewissen Zeit.

Auf einem rund 2.400 qm großen Gelände in Mönchengladbach steht die vierrädrige Ware von Matthias Zech (www.zech-automobile.de). Dort ist den ganzen Tag Bewegung, Zech lädt angekaufte Autos ab oder Oldtimer, die in eine Werkstatt müssen, auf. Etwa 40 % seines Angebots sind Young- und Oldtimer in gutem, verkaufsfertigen Zustand. Über mangelnde Beschäftigung kann Zech nicht klagen, obwohl das Geschäft während des Corona-Shutdowns sehr schleppend lief. Diese Zeit nutzte er, um Autos anzukaufen.

Seit der Flaute läuft das Geschäft bei Zech wieder gut. Er bietet seine Autos im Internet an und betreibt kein klassisches Autohaus. Wenn sich jemand für ein Auto interessiert, kann er einen Termin zur Besichtigung und Probefahrt machen. „Personal kostet



Dieser Opel Manta B war einer von Zechs kürzlich verkauften Oldtimern

eben viel Geld, das leisten sich heutzutage offenbar immer weniger kleine Händler.“ Neben einem, wie er sagt, wunderschönen BMW Z3 im oberen Preissegment verkauft Zech zahlreiche Nutzfahrzeuge, Youngtimer und Oldtimer. „Es war und ist Freizeitbedarf da. Man möchte sich mal wieder was gönnen, etwas Luxus ins Leben bringen. Gerade in solchen Zeiten des Ver-

zichts.“ Das Internet als Vertriebsinstrument ist als Verkaufshilfe nicht mehr wegzudenken. Allerdings kann es auch lügen, meint Zech, das sei nichts Neues. Gute Fotos und eine ausführliche, realistische Beschreibung sind daher auf den Verkaufsplattformen im Internet unabdingbar, nicht nur in Krisen-Zeiten.

Expertise für Young- und Oldtimer – DEUVET setzt fachliche Beiräte zur Beratung der Mitglieder ein

Der DEUVET Bundesverband Oldtimer-Youngtimer e.V. hat diverse fachspezifische Themengebiete mit Fachleuten besetzt. So können die Clubs, die Mitglieder des DEUVET sind, wiederum ihren Mitglie-

dern helfen, wenn Rat gesucht wird. Die Fachgebiete sind „Pkw ab Baujahr 1945“, „Zweiräder“, „Amphibienfahrzeuge“, „Campingfahrzeuge“, „Recht“, „Technik“, „Elektronische Bauteile“ und „Nutzfahrzeuge“. Die

Expertise der Beiräte steht auch einzelnen Liebhabern der historischen Mobilität für einen Mitgliedsbeitrag von 25 Euro pro Jahr zur Verfügung. www.deuвет.de

„Geschminkte Gurken haben keine Chance“ – Händler und Käufer legen größten Wert auf gute Ware

Spachtelbomber, Blender oder mit nicht-originalen Bauteilen ausgestattete Preziosen findet man immer wieder auf dem boomenden Oldtimer-Markt. Dabei sind schlecht oder falsch hergerichtete Oldtimer mittlerweile nicht mehr ganz so einfach verkäuflich wie vor wenigen Jahren.

„Im letzten Halbjahr folgte der Handel der

Tendenz seit 2018: einer leichten Abschwächung gegenüber den zehn Jahren davor“, sagt Norbert Schroeder, Oldtimer-Experte und -Gutachter des TÜV Süd. Einige Fahrzeugsegmente mussten um 20% bis 30% nach unten korrigiert werden. „Dies betrifft im wesentlichen Fahrzeuge, die in kurzer Zeit preisliche Höhenflüge erfahren hatten“, so Schroeder. Dazu gehören viele Sondermodelle der Marke Porsche, aber auch Modelle

wie beispielsweise ein Mercedes-Benz W111 280SE 3,5 Cabriolet.

Selbst Brot-und-Butter-Oldtimer, die der TÜV-Experte mit einem Marktpreis bis zu 30.000 Euro einstuft, kann man zum Teil als Wertanlage betrachten. Autos wie ein VW Bus T3 oder Citroën 2CV erfuhren noch wenige Jahre zuvor hohe Wertsteigerungen, bleiben derzeit aber eher auf dem Niveau

BANK 11



WIR SIND DIE ZUKUNFT

DIGITAL, INNOVATIV UND LEISTUNGSSTARK.

Bank11 unterstützt den mittelständischen Kfz-Handel mit wettbewerbsfähigen Mobilitäts- und Versicherungsangeboten. Wir stellen einfache und günstig kalkulierte Finanzierungsprodukte für Endkunden und solide Liquiditätslösungen für den Kfz-Handel zur Verfügung. Als digitale Autobank überzeugen wir dabei mit sehr schnellen und einfachen Prozessen. Mit unseren intuitiven Tools setzen wir immer wieder neue digitale Maßstäbe und machen es unseren Partnern ganz leicht, ihr Geschäft noch effizienter zu gestalten. Noch kein Partner von uns? Wir freuen uns auf Sie! Besuchen Sie uns auf: www.bank11.de/partnerwerden

Jetzt Partner werden:



des Vorjahres. Lediglich die Preisspirale für Exponate mit außergewöhnlicher Historie drehe sich weiter. „Die Interessenten sind derzeit überdurchschnittlich gut informiert und in der Betrachtung kritischer geworden. Sogenannte, geschminkte Gurken' haben kaum noch eine Chance. Händler legen Wert auf positive Reputation und versuchen, sich mit guter Ware zu umgeben.“ Schroeder führt dies auf die Nutzung sozialer Medien und eine große Markttransparenz zurück.

Nach Einschätzung seiner gutachterlichen

Untersuchungen erreicht derzeit die überwiegende Zahl von am Markt zu findenden Oldtimern die Zustandsnote „3“, die ein „tolles, ehrliches und für den Gebrauch verlässliches Fahrzeug beschreibt.“ Hierunter fallen Fahrzeuge, die über viele Jahre erhalten geblieben sind und deren Gebrauchsfähigkeit durch regelmäßige Zuwendung nie eingeschränkt war. „Solche Oldies bleiben allerdings immer öfter beim selben Besitzer“, vermutet Schroeder, „da diese erkennen, dass der Wagen in der Garage eventuell doch besser ist als bares Geld auf dem Konto.“



„Ehrliches Auto“: An diesem vom TÜV Süd geprüften Alfa Romeo Giulia Spider, Baujahr 1963, ist alles original - Foto: TÜV Süd

„Betrügerische Tendenzen“ bei Oldtimern – Obwohl Händler größten Wert auf gute Ware legen, ist Betrug keine Seltenheit

Wer sich mit Oldtimern auskennt, weiß, dass deren Reparaturen und Restaurierungen ein weites Feld sind. Mangelnde Ersatzteile oder die Idee, aus einem Basismodell etwas mehr zu machen, lassen so manchen Bastler kreativ werden. Doch absichtlich hochgerüstete Preziosen sind ein Problem.

Interessante Oldtimer zum Verkauf finden sich in den einschlägigen Internetportalen, bei Händlern oder am Straßenrand. „Bei Renn- und Rallyefahrzeugen oder richtig seltenen Vorkriegsoldtimern sind einige Fälschungen auf dem Markt“, sagt Norbert Schroeder, Oldtimer-Experte des TÜV Süd. „Doch auch bei jüngeren Oldies sind betrü-

gerische Tendenzen zu entdecken.“

Papiere, Historie, Ersatzteile und ein paar kleine Umbauten – die potentiellen Ansatzpunkte zum Betrugs sind ein weites Feld. Ein vorgetäuschter Originalzustand oder die Aufrüstung zum Sondermodell ist oft nur mithilfe eines Gutachters zu erkennen und nachzuweisen. Unter den gängigen Serien gab und gibt es gefragte Sondermodelle. „Beim Ford Escort oder Capri waren das die RS-Versionen oder bei Opel der GT/E“, erzählt der Experte. „Man kaufe einen Kadett C für kleines Geld, stecke nochmal einiges für Teile hinein, stricke eine Rallye-Geschichte drumherum, und das dann definitiv und vorsätzlich gefälschte Auto ist



Bei Rallyes sieht man ihn häufig, den Opel Kadett C Coupé GT/E. Original oder Fälschung? - Foto: „Renate Freiling“



Der Oldtimer-Experte des TÜV Süd, Norbert Schroeder, erklärt die Besonderheiten eines Ford Capri RS - Foto: „Heinrich Niemeier“

fertig für das Oldtimer-Gutachten.“ Damit kann der Wagen im Verkauf weit über 30.000 Euro bringen, ohne diesen Preis wert zu sein.

Besonders kreativ erweisen sich Verkäufer solcher Fakes in der Geschichte der von ihnen angepriesenen Fahrzeuge. Mit vergilbten Fotos oder Zeitungsausschnitten wird beispielsweise der Appetit angeheizt. Steht ein Oldtimer im frisch restaurierten Zustand und mit neuen Papieren da, wird die Täuschung schwer zu entlarven sein. Gutachter prüfen daher bei Sondermodellen gezielte Punkte auf Nacharbeiten. Oft sind es nur Außenspiegel, Felgen oder Stoßstangen, die den Unterschied zum Serienmodell ausmachen. „In solchen Fällen hilft nur eine Überprüfung der Fahrgestellnummer oder der Originalbrief“, so Schroeder. „Bei den Herstellern besteht damit die Möglichkeit, den Auslieferungszustand zu erfragen. Viele Nummern kann man sogar im Internet recherchieren.“ Wer dort bereits fündig wird, kann also eine Dublette schnell entlarven.

Smarte
Prozesse in
Werkstätten:
bezahl.de
weitert sein
Angebot
aus



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

Rechtliche Risiken im Oldtimergeschäft: Knoop klärt auf!



Die Classic-Remise in Berlin wurde vorübergehend zum Ort der Ernüchterung. Wo sonst Technik, Lack und positive Emotionen das Geschäft beflügeln, beherrschten für mehr als vier Stunden harte juristische Fakten und eine Reihe erlebter Reklamations-Leidensgeschichten die Gemüter der teilnehmenden Oldtimerhändler.

„Das lässt sich vermeiden!“ war die häufigste Antwort des auch als Referent beim Deutschen Autorechtstag auftretenden Dr. jur. Götz Knoop, der selbst an eigenen Oldies schraubt und daher praktisch weiß, wovon er juristisch redet.

Das Vermeiden fängt nach Knoops Feststellung beim Preisschild an. „Wie kann man ein 50 Jahre altes Auto als scheckheftgepflegt anpreisen, wenn man nicht nachweisen kann, dass die

Inspektionsintervalle regelmäßig und nach Herstellervorschrift eingehalten wurden?“

Das kann schnell ein blaues Auge geben, weiß Knoop. Noch schmerzhafter dürfte es werden, wenn Zustandsnoten ebenso, wie bereits vorhandene Gutachten zur zugesicherten Eigenschaft werden. Abweichungen davon können schnell das Betriebsergebnis mehrerer Monate verschlingen, wenn ein Golf-7-fahrender und durch heutige Qualitätsstandards verwöhnter Richter meint, seine eigene kleine Auto-Welt sei Maßstab für berechnete Erwartungen beim Oldtimerkauf. Knoop meint daher, man solle in der Werbung und im Kaufvertrag auf alles verzichten, was Interpretationsspielraum bietet, denn es gibt kaum ein Oldtimerthema, in dem sich nicht ständig widersprechende Schlaumeier tummeln und wenn ein solcher dann, mit Gutachtertitel garniert, z.B. kritisiert, Zahlen und Ziffern einer Fahrgestellnummer würden nicht auf einer Linie, sondern versetzt stehen, kann diese bei vielen alten Autos übliche Situation zu einem verlorenen Prozess führen.

Zu den besonders kritischen Themen zählen daher laut Knoop Oldtimergutachten in ihren unterschiedlichsten Formen.

Auch wenn es im Schnellgutachten heißt:

„Kurbewertung, nur zur Versicherungseinstufung, nicht zum Kauf beziehungsweise Verkauf“ riskiert der Verkäufer, dass das Fahrzeug auch unter kritischeren Aspekten die Kriterien der dem Gutachten zu entnehmende Zustandsnote erfüllen muss.

Was bedeutet eigentlich „Matching Numbers“? Einige vertreten die Auffassung, dass die Fahrzeugkomponenten noch dieselben sind, welche bei Erstauslieferung vorhanden waren. Andere meinen, es reiche, wenn diese original und aufeinander abgestimmt sind. Wo ist der Unterschied? Original bedeutet in der Oldtimerwelt nicht ursprünglich, sondern nur mit entsprechender Qualität. Daher empfiehlt Knoop auch statt des Begriffs „Erstlack“ besser von „Originallack“ zu sprechen, denn damit sei lediglich ein Lack mit einer Farbgebung und Güte entsprechend der Erstauslieferung gemeint. Am besten hält man sich mit qualitativen Äußerungen so weit wie möglich zurück und überlässt das Bewerten den Gutachtern und am besten denjenigen, die der Kunde selbst bestellt und deren Prüfungsergebnis dann in einer Form Erwähnung findet, die nicht dem Kaufvertrag „zuwächst“.

Wie das geht, zeigen die von BVfK und Dr. Knoop gemeinsam entwickelten Vertragsformulare für Oldtimerkauf- und -vermittlung. www.oldtimer-recht.com

Bahn frei für das Ausrufungszeichen! Bewertung von Oldtimern mit fünf Schulnoten und einem Sonderzeichen

Mehr als zwei Jahre arbeiteten Experten aus dem Parlamentskreis Automobiles Kulturgut an einer Reform der gutachterlichen Bewertung historischer Fahrzeuge. Denn mittlerweile reichen die fünf Schulnoten kaum noch aus, um besondere Oldtimer in monetären Werten angemessen darzustellen.

Ein außerordentlich gut im Originalzustand erhaltenes Fahrzeug im technischen Zustand 3 kann beispielsweise einen höheren Preis erzielen als eine vergleichbare, komplett renovierte Note-1-Preziose.

Der Zusatz des Ausrufungszeichens soll nun auf die entsprechende Besonderheit hinweisen. Die Neufassung und der Beispielkatalog mit vier Krafträdern, sechs



Ein originaler Ford Capri RS 2600, wie dieser aus der Sammlung der Kölner Ford-Werke, ist heute selten - Foto: Ford-Werke GmbH

Pkw, einem Lkw und einem Traktor stehen als PDF-Dokument u. a. auf der Homepage

www.autosanclassic.de/neufassung-bewertung zum Download bereit.

Texte Rubrik Oldtimer: Renate Freiling



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

BVfK-Jubiläumskongress 1. Mai 2021 „Rhein in Flammen“

BVfK: Die führende Stimme des freien Kfz-Handels



AUTOproff®

ONLINE CAR AUCTIONS

**DAS INTERNET MACHTE DEN VERKAUF
VON FAHRZEUGEN EINFACH.
WIR MACHEN IHN SICHER.**

BVfK-Händlerabend 2020 – am 3. September in Kassel



Der BVfK-Händlerabend am vergangenen Donnerstag in Kassel war eine aufschlussreiche, richtungweisende und gelungene Veranstaltung. Die Themenschwerpunkte E-Mobilität und Digitalisierung machten deutlich, wie bewusst sich der Kfz-Händler mit diesen Themen auseinandersetzt und wie stark sich der Kfz-Handel im Wandel befindet.

Meinungen und Erfahrungen von Vertretern des konventionellen Vertriebs sowie der „Next Generation“ trafen aufeinander und sorgten für einen interessanten und aufschlussreichen Dialog. Es wurde aber auch über alternative digitale Vermarktungsstrategien gesprochen, denen man neben den immer teurer werdenden Tools der Monopolisten zunehmend Gehör schenkt oder gar ein Umdenken in Erwägung ziehen könnte, wenngleich man auf die Lead-Maschinerie der Big-Player doch nicht so ganz verzichten kann oder will. Hier sieht das BVfK-Digital-Team noch eine Menge Ansatzpunkte und Potenzial, überzeugende IT-Produkte zusammen mit Euch BVfK-Mitgliedern zu entwickeln, um Erfolgsgeschichten schreiben zu können und diese dann an alle weiterzugeben. Auch wenn der Schritt, sich Neuem zu öff-

nen und sich dann auch noch kritisch damit auseinanderzusetzen einiges an Überwindung und Zeit kosten mag, ist es doch genau euer Feedback, eure Ansprüche und Herausforderungen, die uns inspirieren und antreiben, in die Tasten zu hauen und wir sind für jede Kritik dankbar. „Denn nur wer redet, dem kann auch geholfen werden.“ Es programmiert sich auch wesentlich motiverter, wenn man weiß, dass das Produkt aus Überzeugung genutzt wird und nicht in erster Linie dazu dient, Investoren zu befriedigen.

Mit der Vorstellung der aktuellen digitalen Produkte des BVfK zur Fahrzeugbeschaffung und Vermarktung, sowie der Verwaltung von Fahrzeugen und Kunden konnten wir deutlich zeigen, dass wir als euer BVfK, auch in digitaler Hinsicht zeitgemäße und vor allem Nutzen bringende und bezahlbare Lösungen für unsere Mitglieder entwickeln, die auch in Zukunft Bestand haben können und die zur Optimierung und Anpassung als Reaktion auf den inzwischen doch recht dynamischen Kfz-Markt, mit kurzen Entscheidungswegen und einer starken Gemeinschaft (und unser Ohr am Markt) und starken Partnern im Rücken können.

Nach der Präsentation des tollen brandneuen BVfK Erklärfilm „Fahrzeugankauf.de“, der bei den anwesenden Händler mit Begeisterung aufgenommen wurde, hatten die Teilnehmer die Gelegenheit, den Ausführungen von BVfK-Händler Frank Demmler (www.autoservice-demmler.de) aus

Wilkau-Haßlau in der Nähe von Zwickau zum Thema „Elektromobilität in der Praxis“ zu folgen.

Mit dem Vortrag von Herrn Demmler in seiner eigenen positiven Art vorgetragen, hatten wir einen Fachmann zu Gast der in den letzten Jahren eine Vielzahl von positiven Erfahrungen mit teils sehr hohen Investitionen in dem Bereich Elektromobilität berichten konnte. So wurden dort in Verbindung mit der Westsächsische Hochschule Zwickau, Fakultät Elektrotechnik durch Einbindung regenerativer Einspeiser (PV/BHKW), Ladesäulen und eines „Groß-Akku“ in das betriebliche Energienetz und der Errichtung einer Ladeinfrastruktur Grundlagen geschaffen, um seinen Kunden durch Einsatz von z.B. bei Werkstattdienstfahrzeugen modernste E-Fahrzeuge bereit zu stellen. Sehr erfolgreich war auch die Maßnahme die dann vorhandene Flotte von E-Fahrzeugen als Mietfahrzeuge seinen künftigen E-Fahrzeug-Käufern zu vermieten.

Fazit ist, dass sich jeder Händler frühzeitig mit dem Thema Elektromobilität auseinandersetzen muss um auch in den nächsten Jahren als kompetenter Partner seinen Kunden zur Verfügung zu stehen. Vielen Dank Herr Demmler, das war sehr beeindruckend.

Besten Dank auch für das Sponsoring vom BVfK-Partner GSG-Garantie (www.garantie-service-gmbh.de)

Erfolgreiche ELN-Händlertagung am 6./7. März 2020 in Berlin



Quelle: ELN

Unter dem Motto „Mehrmarkenhandel – die neue Währung“ fand die diesjährige ELN-Händlertagung im Berliner Estrel-Hotel, dem größten Tagungshotel Europas statt. Trotz Corona-Angst kamen doch noch annähernd 300 Teilnehmer zusammen. Der

Freitag, 6. März war als allgemeiner Infotag konzipiert.

Prof. Hannes Brachat (Bild oben mit Harry Sanne (li) - s.a. Brachat: Freier Mehrmarkenhandel als rettender Türöffner) führte durch den Tag, wies in eigenen Beiträgen auf die derzeitigen Trends hin und interviewte eine Reihe von Referenten, die in konkreten Praxisbeispielen zeigten, was Schlagwörter wie Digitalisierung heute schon in der Praxis bedeuten und wo die konkreten Vorteile sind. E.A.I.V.T. -Managing Director Harry Sanne umriss die Arbeit seines Europaverbandes in Brüssel zur Stärkung des freien Autohandels.

BVfK-Vorstand Ansgar Klein konnte den Teilnehmern eine gute Nachricht der BVfK-Rechtsabteilung überbringen: Das Bafa fördert auch EU-Elektrofahrzeuge als Neu- und Jahreswagen. Details zur Förderung finden Sie im >>> BVfK-Wochenendticker vom 7. März 2020.

Auch Geschäftsführer Markus Hamacher wandte sich an die zahlreichen Zuhörer und führte aus, dass das ELN-System in einer Zeit der systematischen Ausdünnung der Händlernetze für viele Familienbetriebe die perfekte Alternative ist. Denn die Händler-Einkaufsbörse bietet mit über 40.000 Fahrzeugen bei Neu- und...>



Vier Jahrzehnte mit EU-Neuwagen

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

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

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

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

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

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Team von
PB Cartrading ApS



Thomas, Verkauf



Jan, Verkauf



Martin, Verwaltung



Heino, Finanzlage

pbcartrading.com

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

Autrado



AUTOproff
ONLINE CAR AUCTIONS

>>...Jungwagen für praktisch jeden Kundenwunsch die passende Lösung. Bereits rund 850 Partner können mit dem Slogan werben: „40.000 Autos passen nicht auf unseren Hof. Aber auf unsere Homepage.“

Am Freitagabend wurde zum Get Together gerufen, dem beliebten Stehtisch-Abend, an dem sich die Händler austauschen und

alte Freundschaften erneuern. Der Samstag war wieder als großer Handelstag konzipiert. Es ist der einzige Tag im Jahr, an dem die virtuelle ELN-Börse in die reale 3-D-Welt geholt wird. 23 Großhändler und 24 Aussteller boten ihre Leistungen an. Wie zu hören war, waren alle trotz verminderter Besucherzahl mit den Geschäften zufrieden. Als ersten Preis einer Tombola

für den guten Zweck zur Unterstützung der Kinderkrebshilfe wurde erstmals auf einer ELN-Tagung ein Neuwagen verlost. ELN-Großhändler Viscaal hatte es sich nicht nehmen lassen, einen Opel Karl zu sponsern. Der Erlös der Tombola betrug 7.360€.

Sonderkonferenz EU-Neuwagenhandel 2020: BVfK-Händler bündeln Kräfte gegen Hyundai.

Der freie Neuwagenhandel ist seit Jahren immer weiter zunehmenden Belastungen ausgesetzt. Die Hersteller können auf den so gescholtenen „Graumarkt“ nicht verzichten, gemeinsam mit den Vertragshändlern missgönnen sie den EU-Importeuren jedoch die Gewinne. Damit könnte man gut leben, wenn nicht die Angriffe auf das sauer Verdiente immer vielseitiger würden. Allen voran der Fahrzeughersteller Hyundai, der es bereits mehrfach geschafft hat, dem so erlassfreudigen Landgericht Hamburg eine einstweilige Verfügung abzutrotzen, die dem angegriffenen freien Händler sogar die Werbung mit dem Begriff „Garantie“ verbietet.

Das Thema ist von höchster Brisanz, steht doch die Befürchtung im Raum, dass auch andere Hersteller nachziehen, sollte sich das Vorgehen als rechtmäßig oder praktikabel erweisen. Nicht zuletzt aufgrund einer inzwischen wieder ansteigenden Abmahnwelle, hat der BVfK betroffene Händler eingeladen, Erfahrungen auszutauschen, Kräfte zu bündeln und gemeinsam mit dem BVfK eine Strategie zu bestimmen. Diese soll neben der Entwicklung von Handlungsanweisungen und alternativen Lösungswegen auch die gerichtliche Klärung geeigneter Sachverhalte sowie den Dialog mit den Kartellbehörden umfassen. Nicht zuletzt spielen die

politische Arbeit, wie auch die mediale Berichterstattung eine entscheidende Rolle. Aufgrund der großen Resonanz wurde die Veranstaltung kurzerhand von der BVfK-Geschäftsstelle in externe Räumlichkeiten verlegt.

von der Garantie ausnehmen will, dürfe es, so Artz, daher eigentlich gar nicht geben. Dieser Vortrag spielte in der Folgezeit, u.a. bei einem Äußerungsrechtlichen Gerichtsverfahren eine wichtige, für die freien Händler positive Rolle.



„Das lassen wir uns nicht mehr gefallen!“ hieß es während der BVfK-Sonderkonferenz EU-Neuwagenhandel des BVfK am 16. Januar 2020

Autorechtstag 2017 legte den Grundstein.

Schon kurz nach Einführung der Garantiebeschränkung am 1. März 2017 nutzte der BVfK den unmittelbar darauffolgenden Deutschen Autorechtstag als Diskussionsforum. Prof. Dr. Artz stellte dort grundlegend fest, dass Garantiebeschränkungen im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems zwar möglich, bei dessen faktischer Geschlossenheit aber eigentlich nicht nötig wären. Die Fahrzeuge, die Hyundai hier

Beeindruckende Solidarität.

Die anwesenden BVfK-Händler demonstrierten schließlich ihre Bereitschaft, Hyundai den Kampf anzusagen. Eine solch weitreichende Einschränkung will man sich nicht gefallen lassen, so der Tenor. Der BVfK wird nun zunächst entsprechende Handlungsempfehlungen für die Praxis entwickeln, Dialoge führen und geeignete Rechtsfälle zur gerichtlichen Klärung bestimmen.

Optimismus pur beim 30. WERKSTATT- und IAM-BRANCHENFORUM

Wer mit den düsteren Zukunftsaussichten des Automobilbusiness hadert, dem ging es nach dem Besuch der diesjährigen Veranstaltung von Mr. ATZ im Januar in Dortmund wieder besser, denn die von Marius Kaufhold souverän angeführte und moderierte bunte Schar der Referenten vermit-

telte den 800 angereisten freien Automobilunternehmern alles andere Pessimismus, sondern ein umfangreiches, nahezu vollständiges Bild über die Potenziale aller Bereiche freier Werkstätten - von Mechanik über Elektronik bis zu Lack und Blech. Die heutige und zukünftige, immer differen-



ziertere Gesellschaft sieht der Referent Tristan Horx von Futureday Network „polymobil“, mithin das komplette Spektrum der Fortbewegungsmöglichkeiten vom Fahrrad, über das Auto, die Bahn bis hin zum Flugzeug nutzend. Als so genannten Megatrends nimmt er nicht die grüne Ideologie, sondern zunehmende Individualisierung und die „Silver Society“ wahr, was zur immer differenzierten Mobilitätsbedürfnissen führt. Das Rennen gewinnen seiner Meinung nach solche Unternehmen, die sich als Mobilitätsprovider/Plattformen verstehen und die bereits bestehenden Systeme intelligent vernetzen um individuelle Angebote zu schaffen.

„Jeder Trend erzeugt einen Gegentrend“ war dann auch die richtige Antwort von Tristan Hawks auf die Frage, ob Elektroautos denn zukünftig ALLES und Verbrenner bald NICHTS mehr sein werden. Sein Vortrag „Aufbruch in das Zeitalter der Polyobilität“ stellte der Grünen Ideologie die Blaue Perspektive gegenüber:

Grün: es gibt zu viele Menschen. - Blau: es gibt (noch) zu wenig gute Systeme.
Grün: der Mensch ist der Feind der Natur
- Blau: der Mensch ist Teil der Natur.

CarGurus gibt auf – Geschäftsaktivitäten in Deutschland eingestellt

In einer Mitteilung an die Händlerkunden aus April 2020 heißt es u.a.: „... da die Corona-Pandemie weiterhin die globale Wirtschaft und die Automobilindustrie tief beeinträchtigt, hat CarGurus die Entscheidung getroffen, unsere Anstrengungen und Investitionen auf unsere Kernmärkte USA, Großbritannien und Kanada zu fokussieren. Dies bedeutet leider, dass wir unsere Geschäftsaktivitäten in Deutschland ein-

Grün: Technik ist das Problem - Blau: System-Technologie ist die Lösung.

Grün: wir produzieren zu viel Müll - Blau: es gibt keinen Müll.

Grün: Zukunft = Knappheit - Blau: Zukunft gleich intelligente Verschwendung.

Höhepunkt der seit 30 Jahren jährlich in Dortmund stattfindenden Veranstaltung war wie gewohnt die Auszeichnung der Erfolgreichen bei der Wahl zur „Werkstatt des Vertrauens“ und auch seit einigen Jahren der Auszeichnung zum „Händler des Vertrauens“. Diese anerkannten und etablierten Gütesiegel darf nur tragen, wer es schafft, je nach Unternehmensgröße zwischen 50 und 150 positive Rückmeldungen seiner Kunden innerhalb eines Jahres zu erzeugen. Die so ausgezeichneten Unternehmen dürfen dann zwölf Monate ihre Werbung mit diesen anerkannten Auszeichnungen schmücken. Die teilnehmenden Kunden der Autohäuser werden mit der Aussicht auf tolle Preise zur Teilnahme motiviert.

Der BVfK unterstützt das Projekt zur Qualitätssicherung zum Wohle professioneller Automobilunternehmer.
www.werkstatt-des-vertrauens.de/
www.haendler-des-vertrauens.de

Santander Deutschland startet autobörse.de

- Einzigartige Mobilitätsbörse mit offenem Ökosystem geplant
- Eco-Suche und Budgetrechner als userfreundliche Features
- Automatisierte Dealer-Landing-Pages

Santander Deutschland launcht autobörse.de und startet zunächst mit einem Pilotprojekt in Nordrhein-Westfalen mit rund 200 Handelspartnern. Der Go-Live ist für den 15. Juli 2020 geplant. Ab September wird autobörse.de auch aktiv für Endkunden beworben.
www.autoboerse.de



Ihr Partner bei finanziellen Engpässen

Nutzen Sie unseren Autopfand-Kredit, um Ihren finanziellen Engpass schnell zu überbrücken. Als staatlich geprüftes Kfz-Pfandkredithaus sind wir Ihr vertrauensvoller Partner für die Beleihung Ihres Fahrzeugs:

- Schnelle Abwicklung
- Sofortige Auszahlung
- Flexible Laufzeit
- Absolute Diskretion

Rufen Sie uns an!
Wir beraten Sie gerne.

0800 / 9270700
(freecall)

Ihr Spezialist für Kfz-Beleihung seit 1995!

KFZ-Pfandkredithaus Wittlich OHG
Im Ahlen 9 · 56269 Dierdorf

www.kfz-pfandkredithaus.de

Willkommen in der Zweiklassengesellschaft: Beschränkung der Hyundai-Herstellersgarantie dauert an

„Das jeweilige Hyundai Garantiepaket für das Fahrzeug gilt nur, wenn dieses ursprünglich von einem autorisierten Hyundai Vertragshändler im Europäischen Wirtschaftsraum oder in der Schweiz an einen Endkunden verkauft wurde“¹ Diese seit 2017 geltende Garantieeinschränkung des südkoreanischen Autoherstellers dürfte inzwischen jedem BVfK-Mitglied, welches bereits einmal mit Hyundai-Neufahrzeugen gehandelt hat, bekannt sein. Der BVfK hat sich von Beginn an intensiv mit der Problematik beschäftigt und dabei juristische Auseinandersetzungen begleitet, die Öffentlichkeit mittels gezielter Pressearbeit aufgeklärt, verschiedene Händler-Konferenzen veranstaltet und insbesondere politische Arbeit in Brüssel, Berlin und Bonn und damit eine sachgerechte Verbandsarbeit zur Klärung des Problems und Beseitigung der Missstände geleistet.

im Nachhinein repariert werden kann und oft die Gestaltung der Werbung Anlass für Abmahnungen liefert, ist bei allen Stationen des Handelns und Vermitteln mit neuen Hyundai-Fahrzeugen - von der Beschaffung bis zum Verkauf - große Sorgfalt geboten. Dies gilt jedenfalls dann, wenn man Hyundai-Fahrzeuge mit der gleichen Garantieleistung wie die Vertragshändler anbieten will. Viel einfacher ist es natürlich, darauf zu verzichten und gegebenenfalls mit einer Garantie eines Versicherungsanbieters zu werben, worauf allerdings ausdrücklich hinzuweisen ist.

Besonders heikel ist eine Variante der Fahrzeugbeschaffung, bei welcher Hyundai Deutschland vom Käufer beanspruchte Garantieleistungen trotz Vorliegens einer Garantie-Bestätigung des ausländischen

Risiko rechtfertigt. Eine Entscheidung, die regelmäßig neu überprüft werden sollte, denn man hat bei Hyundai längst festgestellt, dass die ambitionierten Absatzziele ohne den freien Handel nur schwer zu realisieren sind, was auch die Vorgehensweise gegenüber freien Händlern bestimmt.

Das bislang mit einer Ausnahme wohl ausschließlich angerufene Landgericht Hamburg vertritt den Standpunkt, das Werben mit einer Herstellergarantie als Verkäufer setze voraus, dass man sich zuvor über den Werdegang des Fahrzeugs informiert habe und auf Basis des Ergebnisses der Nachforschungen zweifelsfrei von einem Bestehen der Herstellergarantie ausgehen dürfe. Vermittelt man die Fahrzeuge hingegen EU-konform, was ebenfalls zum Erhalt der Garantie führe, müsse man auf diesen Vermittlerstatus ausdrücklich hinweisen, da ansonsten der Eindruck einer vertrags-händlerähnlichen Stellung entstehe.

Bislang nach wie vor ungeklärt ist jedoch die Frage, unter welchen Voraussetzungen von einem Vermittlerstatus auszugehen ist. Unter Berücksichtigung der Kfz-Leitlinien der EU-Kommission (2010/C 138/05; Leitlinie 52) dürfte dieser ausschließlich mit der Einholung eines Endkundenmandats stehen und fallen, wobei insbesondere Hyundai eine anderweitige Rechtsauffassung vertritt. Weist man sich nun, wie es das LG Hamburg verlangt, als Vermittler aus, besteht demnach noch immer die Unsicherheit, dass man als solcher rechtlich nicht einzustufen ist. Der BVfK hat daher eine entsprechende Sachverhaltsdarstellung zur Übermittlung an das Bundeskartellamt vorbereitet und wird auf diesem Wege versuchen, die gewünschte Rechtssicherheit herbeizuführen. Sollte sich die Auffassung durchsetzen, dass eine derartige Garantiebeschränkung unter Anwendung der noch bis Mai 2022 gültigen Vertikal-GVO und aller Bedenken zum Trotz vollzogen werden kann, kann das Ziel auch darin gesehen werden, die Frage zu klären, ob Hyundai ein unwillkürliches selektives Vertriebssystem praktiziert.



Das Ergebnis ist nur teilweise befriedigend, denn der Korridor, der sich freien Händlern zum wettbewerbsfähigen Handel mit Hyundai-Neufahrzeugen bietet, ist eng und trotz objektiv eindeutiger Rechtslage ist der Kampf David gegen Goliath noch immer ein risikoreicher. Um sich auf diesen dennoch einlassen zu können, reicht nicht nur der vom BVfK gegründete Solidarfonds aus, der nur bei Vorliegen einer möglichst perfekten Fallkonstellation eingesetzt werden kann. Daneben muss man als Händler die Gesamtheit der rechtlichen Rahmenbedingungen berücksichtigen und die darauf aufbauenden Empfehlungen des BVfK exakt befolgen. Weil vieles nicht

Hyundai-Importeurs verweigert und freie Händler, die mit dieser bestätigten Herstellergarantie werben, sogar abmahnt. Auch für diese Situation haben die BVfK-Juristen Lösungen gefunden, die Mitgliedern auf Anfrage zur Verfügung gestellt werden. Das alles ändert allerdings nichts daran, dass der Handel und die Vermittlung mit Hyundai Neufahrzeugen mit Herstellergarantie derzeit auf jeden Fall anspruchsvoll und kompliziert und wahrscheinlich auch bei Beachtung aller Handlungsempfehlungen nicht vollständig risikofrei ist. Dann gilt es am Ende kaufmännisch abzuwägen, ob der zu erwartende Ertrag das eingegangene

¹ Unter „Endkunde“ ist eine Einzelperson, ein Unternehmen oder sonstige juristische Person zu verstehen, die (I) ein Hyundai Neufahrzeug von einem autorisierten Hyundai Vertragshändler nicht zum Zwecke des Weiterverkaufs erwirbt oder die (II) ein Hyundai Fahrzeug erwirbt, das ursprünglich durch eine Einzelperson, ein Unternehmen oder sonstige juristische Person von einem autorisierten Hyundai Vertragshändler nicht zum Zwecke des Wiederverkaufs gekauft wurde.

Nadelöhr Kfz-Zulassungsstellen schädigt Kfz-Handel

Endlich durfte der Autohandel seine Geschäfte nach Corona-Lockdown wieder öffnen, da wurde das Nadelöhr Zulassungsstelle in vielen Städten und Gemeinden zum nächsten Umsatzverhinderer. BVfK-Mitglieder berichten:

- „Ich war heute Morgen um 6 Uhr dort vor Ort, da standen schon sieben Autohändlerkollegen vor mir. Insgesamt habe ich dort 5 Stunden verbracht, um 2 Fahrzeuge anzumelden. Eine Privatperson wurde nach drei Std. Wartezeit wegen Schließung dann wieder nach Hause geschickt und soll am Montag wiederkommen.“

- Katastrophale Zustände. Seit Jahren. Völlig unabhängig von Corona-Krisen. Ich empfehle, einfach die Google-Bewertungen zu lesen. Ursache ist die Mischung aus faulem, arrogantem und inkompetentem Personal, das lieber Schwätzchen hält, Kaffee in Vierergrüppchen trinkt und vor der Tür raucht, als zu arbeiten.

- Autohaus.de berichtet vom Händler-Aufstand gegen Zulassungsmisere in Berlin. Ak-

tuell dauere es dort mindestens sechs Wochen, ehe ein neues oder gebrauchtes Fahrzeug angemeldet werden könne. Im Kfz-Betrieb heißt es noch drastischer: „Zulassungs-Desaster in Berlin eskaliert. Die Situation ist für die Händler eine Katastrophe!“

Das scheinen keine Einzelfälle zu sein, die unhaltbaren Zustände ziehen sich wie ein roter Faden durch die gesamte Republik und werden durch Corona-Maßnahmen zusätzlich verschärft. Das wirft grundsätzliche Fragen auf, denn das Bereitstellen öffentlicher Dienstleistungen dürfte in vielen Bereichen genauso von elementarer Bedeutung sein, wie die Versorgung mit Artikeln des täglichen Bedarfs. Dabei sollte es hierfür schon länger eine Lösung geben. In der Theorie ist es seit dem 01.10.2019 für Privatpersonen möglich, ihr Fahrzeug online an-, ab- oder umzumelden. In der Praxis hapert es jedoch offenbar insbesondere an zwei Punkten:

1. Es bieten längst nicht alle Zulassungsstellen die Online-Zulassung an. Bei der technischen Umsetzung sind viele Kom-

munen wohl auf Probleme bei der Datensicherheit und beim Datenschutz gestoßen.

2. Die Nutzung der Online-Zulassung setzt voraus, dass der Antragsteller über einen neuen Personalausweis mit aktivierter Online-Ausweisfunktion und ein entsprechendes Lesegerät bzw. Smartphone mit kostenloser „AusweisApp2“ verfügt.

Wenn man bedenkt, dass Fahrzeugzulassungen zu den am häufigsten genutzten Verwaltungsverfahren in Deutschland zählen, ist eine digitale Lösung überfällig. Eine flächendeckende Umsetzung ohne den Kunden abschreckende Zugangsvoraussetzungen darf nicht weiter auf sich warten lassen. Vorbild könnte der Freistaat Bayern sein. Dort wurden die strengen Identifizierungsregelungen für die Dauer der Corona-Krise erleichtert. Die Zulassungsstellen können entscheiden, dass eine einfache Authentifizierung des Kunden mit „Benutzername/Passwort“ genügt. So bleibt zu hoffen, dass die Pandemie zumindest zur Triebfeder für die dringend nötige Alternative der Online-Zulassung wird.

THE FUTURE OF CAR TRADING

Digitale Gebrauchtwagenvermarktung mit innovativer B2B Auktionsplattform

ALLES FÜR DEN
GEWERBLICHEN
GEBRAUCHTWAGEN-
HANDEL
manheim-express.de



Manheim Express c/o Modix GmbH
info@manheim-express.de | +49 261 983690-0

Abzocke bei Fahrzeugangeboten über eBay-Kleinanzeigen?

Ein Kfz-Händler hatte bei eBay ein Fahrzeug zum Verkauf angeboten. Ein Kaufinteressent meldete sich per E-Mail und behauptete in dürftigem Schriftdeutsch, er sei mit dem Zustand des Fahrzeugs und dem Preis einverstanden. Wegen seiner Arbeit könne er jedoch das Fahrzeug nicht abholen und bar bezahlen. Daher überweise er den Kaufpreis und arrangiere eine Abholung per Spedition. Unser Mitglied sollte auf eine E-Mail mit einer Zahlungsbestätigung warten. Der Interessent gab in der weiteren

Korrespondenz an, dass er zusätzlich zum Kaufpreis die Transportkosten in Höhe von 280,00 € überwiesen habe. Er selbst könne der Spedition das Geld nicht überweisen, da diese eine Zahlung über den Geldtransfer-Service TransferWise verlange und er hierfür aufgrund seines Jobs keinen Zugang erhalten könne.

Daraufhin erhielt der Händler eine Zahlungsbestätigung von der RBC Royal Bank mit Sitz in Luxemburg, die sich später als

gefälscht herausstellte. Der angebliche Käufer erklärte nun, der Händler müsse zuerst via TransferWise 280,00 € Transportkosten an ein Speditionsunternehmen in Nigeria überweisen, damit der Kaufpreis dem Konto unseres Mitglieds gutgeschrieben werden könne. Nahezu zeitgleich erhielt unser Mitglied eine E-Mail vom vermeintlichen Spediteur EMS Transit, der ebenfalls die Zahlung von 280,00 € über TransferWise und die Nennung der Abholadresse forderte.

Fragwürdiger Kollege in Helsinki: Fahrzeuge werden trotz Anzahlung nicht geliefert.

Unliebsame Erfahrungen gab es mit einem Lieferanten aus Helsinki. Bestellt Fahrzeuge wurden nicht geliefert, die Anzahlungen jedoch einbehalten worden. Anwaltliche Hilfe vor Ort blieb zunächst erfolglos, so dass nun ein finnisches Gericht eingeschaltet wurde. Der BVfK warnt vor den Risiken

ungesicherter Vorauszahlungen, insbesondere bei außergewöhnlich günstigen Angeboten aus sonst eher unbekanntem Quellen. Zu bedenken ist auch, dass Rechtserlangung im Ausland mit unkalkulierbaren Risiken verbunden ist. Der BVfK hält daher einen internationalen B2B-Kauf-

vertrag für den Kfz-Handel bereit, der nicht nur die Anwendung deutschen Rechts vorsieht, man kann auch eine Schiedsgerichtsvereinbarung treffen, die einen sichereren, schnelleren und günstigeren Weg der Rechtserlangung ermöglicht.

Mengenbeschränkungen für Import-Neufahrzeuge mit Einzelgenehmigung: Bundesländer legen unterschiedliche Grenzen fest

Mit Schreiben vom 19. März 2020 informierte das NRW-Verkehrsministerium, dass Fahrzeuge der Klassen M, N und O, die zur Zulassung für den Straßenverkehr einer Einzelgenehmigung nach § 13 EG-FGV bedürfen, Mengenbeschränkungen umzusetzen seien.

Für Fahrzeuge der Klasse M1 wurde per Gesetz eine Maximalgrenze von 20 Fahrzeu-

gen desselben Typs festgelegt. Gleichartige Beschränkungen existieren für Fahrzeuge der Klassen M2, M3, N und O hingegen nicht. In analoger Anwendung des § 13 Abs. 2 EG-FGV wird die Einzelgenehmigungserteilung nunmehr auf jeweils begrenzt. Darüber hinaus sei bei einem Import durch einen Fahrzeughändler ein Nachweis der Nichtüberschreitung der vorgenannten Grenzen seitens des Herstellers

oder Generalimporteurs zu fordern, um die Zulassungsfähigkeit des Fahrzeugs herbeizuführen. In Rheinland-Pfalz verfährt man offenbar ähnlich. Ein dort ansässiger Käufer konnte das Fahrzeug trotz zuvor in einem anderen Bundesland erteilter Einzelgenehmigung nicht zulassen, da die Bundesland-spezifischen Voraussetzungen nicht erfüllt seien.

Vorsicht! VGU mahnt ab.

Neben DUH und VSW taucht jüngst auch der Verband gegen Unwesen in Handel und Gewerbe Köln e.V., kurz VGU an der Abmahnfront auf. Ein Blick auf Mitgliederbe-

stand und finanzielle Ausstattung lassen erste Zweifel an der Aktivlegitimation aufkommen. Der BVfK fragt sich, warum solche Verbände den Fokus nicht auf die Unter-

bindung notorischer Lockvogelangebote legen und sich stattdessen in den Verdacht zu begeben, sich anhand leicht auffindbarer Wettbewerbsverstöße zu bereichern.

Vorsicht! Gefälschte mobile.de-Nachrichten

Aus dem Mitgliederkreis sind wir darauf hingewiesen worden, dass E-Mails von der angezeigten Absenderadresse „noreply@team.mobile.de“ im Umlauf sind, welche nachfolgenden Text enthalten:

Herzlichen Glückwunsch! Du hast eine oder mehrere Bewertung(en) erhalten. Sehen Sie sich jetzt Ihre Bewertung(en) an.

Eine unterstrichene Textpassage enthält einen Hyperlink, der zu folgender Adresse führt: „<https://cutt.ly/wtzc8d4>“. Dahinter dürfte sich ein Phishing-Versuch verbergen, weshalb vom Anklicken des Links dringend abgeraten wird! Nach Mitgliederberichten werden Sie zur Eingabe Ihrer Nutzerdaten aufgefordert, womit der Ersteller der E-Mail-Zugriff auf Ihr Nutzerkonto und so-

mit auf umfassende sensible Daten erhalten dürfte, was wiederum als Einfallstor für Missbrauchs- und Betrugshandlungen zu betrachten sein dürfte.

Die Empfehlung lautet: E-Mail löschen und in keinem Fall dem Link oder sich dahinter verbergenden Aufforderungen folgen.

Mit Sicherheit gut aufgehoben.

Einwurf- & Entnahmetresore
für Autohäuser

Bringen Sie Ihre Kunden in Fahrt - mit Sicherheit.

Mit einem Einwurf- und Entnahmesystem von HARTMANN TRESORE bieten Sie Ihren Kunden komfortablen Service rund um die Uhr. Fahrzeuge können jederzeit, auch außerhalb der Öffnungszeiten, zur Wartung oder Reparatur gebracht und wieder abgeholt werden. Fahrzeugschlüssel und -papiere sind im Tresor sicher verwahrt, Ihre Kunden öffnen bequem und kontaktlos das Tresorfach per digitaler PIN. Mehr über Sicherheit erfahren Sie unter www.hartmann-tresore.de

Optionale Funktion:
Direkte Bezahlung
per PayPal über WLAN.



HARTMANN TRESORE AG

Pamplonastraße 2 · D-33106 Paderborn

T +49 5251 1744-0 · F +49 5251 1744-999

info@hartmann-tresore.de · www.hartmann-tresore.de



**HARTMANN
TRESORE**

BVfK-Jahresumfrage des Freien Kfz-Handels 2020 Besseres Geschäftsklima, bescheidene Erwartungen

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

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

Der **Geschäftsverlauf** entwickelte sich nur bei wenigen Händlern positiv. 11,11% der Befragten gaben an, dass sich das Geschäft besser entwickelt hat, 30,16% meinten, es sei gleichbleibend und 58,73% beobachteten eine schlechtere Geschäftsentwicklung. Die **Prognose für die nächsten 6 Monate** fällt durchwachsen aus. Im Vergleich zum letzten Jahr erwarten 40,32% (Vorjahr 22,22%) ein besseres Geschäft, 37,10% sehen die Situation eher gleichbleibend (Vorjahr 58,33%) und 22,58% glauben, dass es schlechter laufen wird (Vorjahr 19,44%). Als Gründe für die Situation und Prognose wurden hauptsächlich die wirtschaftlichen Folgen durch Corona genannt.

Folgen durch Corona

Bei 29,73% ist die Kundschaft noch eher zurückhaltend und der Abverkauf lag bei weniger als 50% des Normalen. Jedoch haben 20,27% es geschafft, dass ihr Geschäft wieder sein bisheriges Niveau erreicht hat. 21,62% empfinden die Kundschaft als eher kritisch und zurückhaltend, wobei 20,27% sie eher als positiv und kauffreudig sieht. Die wirtschaftliche Lage zeigt sich bei 85,96% im Allgemeinen daher recht angespannt, aber beherrschbar, wenn sich das Geschäft bald wieder erholt. Für 10,53% wird es ohne staatliche Hilfe schwierig. Für 3,51% ist die Situation nach dem Corona-Lockdown extrem angespannt und die Chancen, diese Krise geschäftlich zu überleben sind eher gering. 30,11% meinen, dass Förderprämien für sämtliche umweltfreundlichen Fahrzeuge sinnvoller gewesen wären. Die Senkung der Mehrwertsteuererhöhung wird von 27,96% der Befragten als negativ angesehen.

Verschiebungen im Kfz-Internet.

Bei den Werbeausgaben lässt sich eine leichte Verschiebung erkennen. Sie verteilen sich zu 27,42% bei AutoScout24 und 26,88% bei mobile.de, 24,73% des Werbebudgets werden für die eigene Website

ausgegeben, 14,39% für Sonstige, wie etwa Tageszeitungen. 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 26,92% auf AutoScout und 33,65% Mobile, 23,08% für die eigene Website und lediglich 5,77% für sonstige Medien. Die Präsenz in sozialen Netzwerken hat im Vergleich zum Vorjahr abgenommen: 38,75% nutzen Facebook – im letzten Jahr waren es noch 44,44%. Instagram gewinnt mittlerweile mehr an Bedeutung mit 21,25%, Twitter nutzen lediglich 13,33% und sonstige Social Media werden mit 2,50% genutzt. Somit nutzen 35,00% keine sozialen Netzwerke (Vorjahr 33,33%). Den sich daraus ergebenden Erfolg bewerten die Händler zu 54,24% als nicht messbar, 42,37% als mäßig und 3,39% als gut.

Das Thema Preisbewertungen wird weiterhin heiß diskutiert und sorgt für Aufregung. Wir fragten die Händler nach ihren Erfahrungen und Prognosen mit dieser Einrichtung. Lediglich 20,22% sehen in Preisbewertungen eine wichtige, objektive Entscheidungshilfe, 44,94% sind der Meinung, die Ergebnisse seien nicht objektiv und würden den Markt verzerren, 34,83% fordern, Preisbewertungen eine einheitliche und transparente Systematik zugrunde zu legen. Anders ist dies bei dem Thema **Händlerbewertungen**, hiermit machten inzwischen 85% der Befragten positive Erfahrungen und lediglich 15% negative. Auf die Frage, wie die Händler die Objektivität der unterschiedlichen Bewertungssysteme einschätzen, wurden die Noten wie folgt vergeben: AutoScout24 erhielt die Durchschnittsnote 2, mobile.de erhielt eine 3, die Google-Bewertungen erhielten die Note 2.

Probleme und besondere Herausforderungen.

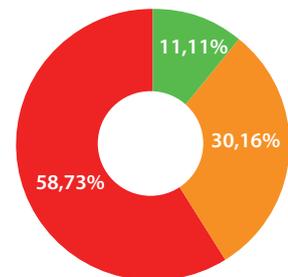
81,82% der befragten Kfz-Händler stellt nach wie vor das Gewährleistungsrecht vor Herausforderungen und Probleme. 18,18% sehen sich mit besonderen Schwierigkeiten bei Nettowarenlieferungen konfrontiert. Über Abmahnungen ärgerten sich im vergangenen Jahr 2,33% der Händler.

Internetverseuchung ist immer noch bei 19,77% der Befragten ein großes Thema. Dabei ärgern sich besonders: 9,30% über

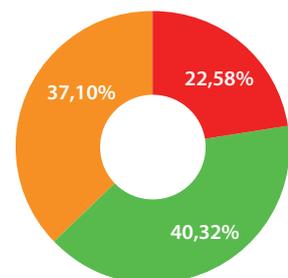
falsche Erstzulassungen, 4,65% über Export/Nettopreise, 9,30% über falsche Angaben zur Erstzulassung, 18,60% über falsche Preisangaben, 5,81% über falsche Rabatte und 22,09% über Küchentischhändler.

Zu den großen Branchenthemen der freien Neuwagenhändler zählen mit ??? % die Probleme durch Marktbehinderung beim EU-Neuwagenverkauf, für ??? % der Befragten stellte die Hyundai-Garantieproblematik dabei ein besonderes Problem dar.

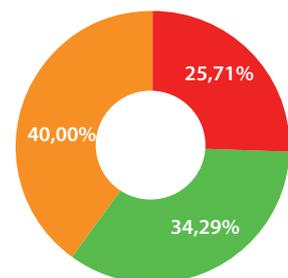
Wie entwickelt sich Ihr Geschäft im Vergleich zu 2019?



Wie prognostizieren Sie die nächsten 6 Monate?



Wie haben sich die Preise zuletzt entwickelt?



■ besser ■ gleich bleibend
■ schlechter

Gesetz gegen Abmahnmissbrauch beschlossen – Das Ende für DUH und Co.?

Der Deutsche Bundestag hat am 10. September 2020 das lang erwartete Gesetz zur Stärkung des fairen Wettbewerbs beschlossen. Das Gesetz enthält ein umfassendes Paket an Maßnahmen, das zu einer erheblichen Eindämmung des Abmahnmissbrauchs führen und damit insbesondere Selbständige sowie kleinere und mittlere Unternehmen vor den Folgen solcher Abmahnungen schützen wird. Der BVfK, der wie auch andere Wirtschaftsverbände schärfere Maßnahmen gegen fragwürdige Abmahnvereine und auch Abmahnparächen (Anwalt i. V. m. einem angeblichen Wettbewerber) verlangt hatte, begrüßt die neuen Regelungen ausdrücklich.

Die Kernpunkte des Gesetzes:

Finanzielle Anreize für Abmahner verringern. Mitbewerber sollen bei Verstößen gegen Informations- und Kennzeichnungspflichten im Internet oder bei Verstößen von Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern gegen Datenschutzrecht kein Anspruch auf Kostenerstattung für die Abmahnung erhalten. In diesen Fällen wird bei einer erstmaligen Abmahnung auch die Höhe einer Vertragsstrafe begrenzt.

Voraussetzungen für die Anspruchsbeugnis der Abmahner erhöhen. Wettbewerbsverhältnisse sollen nicht bewusst geschaffen werden, um Einnahmen durch Abmahnungen zu ermöglichen. Mitbewerber können Unterlassungsansprüche daher in Zukunft nur noch geltend machen, wenn sie in nicht unerheblichem Maße und nicht

nur gelegentlich Waren oder Dienstleistungen vertreiben oder nachfragen. Auch unseriösen Wirtschaftsverbänden, die zur Erzielung von Einnahmen aus Abmahnungen gegründet werden, wird die Geschäftsgrundlage entzogen.

Gegenansprüche des Abgemahnten erleichtern. Die Betroffenen können missbräuchliche Abmahnungen in Zukunft durch die Schaffung mehrerer Regelbeispiele für missbräuchliche Abmahnungen leichter darlegen. Hierzu zählt die massenhafte Versendung von Abmahnungen durch Mitbewerber genauso wie Fälle, in denen eine offensichtlich überhöhte Vertragsstrafe verlangt wird oder Mitbewerber einen unangemessen hohen Gegenstandswert ansetzen. Wer zu Unrecht abgemahnt wird, erhält außerdem einen Gegenanspruch auf Ersatz der Kosten für die erforderliche Rechtsverteidigung.

Wahl des Gerichtsstands einschränken. Der Gerichtsstand der unerlaubten Handlung (sog. fliegender Gerichtsstand) ermöglicht dem Kläger bei nicht ortsgebundenen Rechtsverletzungen, sich das für sie passende Gericht auszusuchen. In Zukunft gilt bei Rechtsverletzungen im Internet und im elektronischen Geschäftsverkehr einheitlich der allgemeine Gerichtsstand des Beklagten (des zuvor Abgemahnten). Damit dürfte nach Ansicht der BVfK-Juristen eine der unerfreulichsten Plagen des Autohandels hoffentlich ein Ende finden. Nicht nur die Deutsche Umwelthilfe hatte



es geschafft, mit Abmahnungen von Verstößen, die eigentlich in den Bereich der Ahndung von Ordnungswidrigkeiten gehören, Millionen zu erwirtschaften. Auch andere fragwürdige Konstellationen zwischen Autohändlern und Rechtsanwälten wurden seitens des BVfK seit vielen Jahren kritisiert und öffentlich gemacht. Der BVfK geht nun davon aus, dass sich zukünftig verstärkt den Wettbewerbsverstößen gewidmet wird, die Schaden bei Verbrauchern und Händlern gleichermaßen anrichten und so mancher Abmahnspek wegen Ordnungswidrigkeiten ein Ende hat.

Die BVfK-Juristen berichten auf den Seiten 50-66 ausführlich und detailliert über aktuelle Urteile, juristische Entwicklungen und Veranstaltungen.

Vorsicht bei Nachbauten mit Herstellermarken! Porsche mahnt 356er-Angebot wegen Markenrechtsverletzung ab.

Die Porsche AG war auf das Angebote eines 356 Speedster Replika gestoßen, den ein BVfK-Händler bei mobile.de angeboten hatte. Die eingeschaltete Anwaltskanzlei schickte eine Abmahnung. Der Vorwurf lautete trotz ausdrücklichem Hinweis „Replica“ in der Überschrift der Anzeige: Verletzung des Markenrechts! Das BVfK-Mitglied hatte im Internet einen Nachbau eines der ersten Serienmodelle des Herstellers inseriert. Die Speedster-Nachahmung basierte auf dem Chassis eines VW Käfer. Darauf waren der Schriftzug und das Wappen von Porsche angebracht. Unter Verweis auf die einge-

tragenen Marken von Porsche verlangte der Anwalt die Abgabe einer strafbewehrten Unterlassungserklärung und fügte eine Kostennote über ca. 2.500 € bei. Auf dem Automobilsektor sind die Herstellermarken regelmäßig bereits durch ihren Bekanntheitsgrad geschützt. Natürlich haben sich die Hersteller die Marken aber auch eintragen lassen. Daraus ergibt sich ein ausschließliches Nutzungsrecht des Markeninhabers an der Marke im geschäftlichen Verkehr. Gegen Verletzungen dieses Markenrechts durch Dritte hat der Markeninhaber Unterlassungs- und Schadenser-

satzansprüche. Dem BVfK-Mitglied half dabei auch nicht der ausdrückliche Hinweis „Replica“ in der Überschrift der Anzeige oder die ausführlichere Erläuterung des Nachbaus in der Fahrzeugbeschreibung. Dies mag womöglich einer Irreführung der Interessenten in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht vorbeugen, kann jedoch nicht den Schutz des Markeninhabers aushebeln. Ebenso wenig rettete der Umstand, dass das Fahrzeug im Kundenauftrag inseriert worden war. Denn bereits das Anbieten im geschäftlichen Verkehr stellt grundsätzlich eine unerlaubte Markenbenutzung dar.

BVfK Fahrzeugankauf

Die Option für Fahrzeugbewertung, Ankauf- und Inzahlungnahme für die eigene Händlerwebseite

Mit dem iFrame der BVfK-Ankaufsplattform "www.fahrzeugankauf.de" bieten BVfK-Händler den Besuchern ihrer Webseite eine echte Option zur Fahrzeugbewertung und Inzahlungnahme ihres "Alten" mit einer fairen Ankaufkalkulation. Auch Neuwagenvermittler, die keine Gebrauchtwagen in Zahlung nehmen, profitieren: Sie können ihren Kunden über eine wichtige Hürde zum Vertragsabschluss helfen:

„Hier werden Sie Ihren Alten los: www.fahrzeugankauf.de!“

Wie funktioniert BVfK-Fahrzeugankauf und wie kann man auf und mit seiner Webseite profitieren?

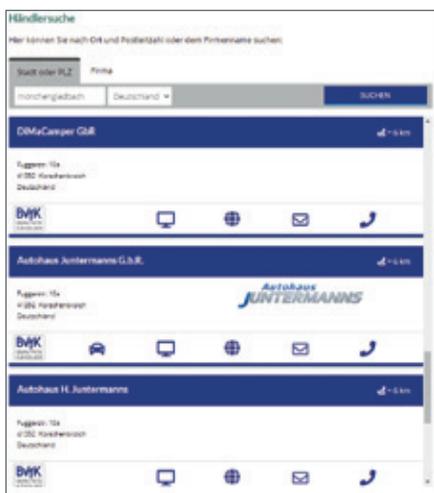


Hier geht's zum Erklär-Video:



BVfK Händlersuche

- Schneller gefunden werden mit der erweiterten Suche nach Firmennamen
- Bessere Wiedererkennung durch Ihr individuelles Firmenlogo
- Direkter Link zu Ihren Fahrzeugen
- Perfekte Präsentation Ihres Unternehmens mittels integriertem Händlerportrait
- Mehr Traffic auf die eigene Seite da Ihre Händlerwebseite direkt verlinkt ist
- Direkter Kontakt zu Ihnen, durch Anklicken der entsprechenden Icons



Händler in der Nähe finden:



„Leinen los“ für den Agent24 die Fahrzeugverwaltung der BVfK-Händler

Die BVfK-Entwickler präsentieren die aktuelle Fahrzeugverwaltung für BVfK-Händler. Der Agent24 ist das optimale Datenverarbeitungs- und Steuerungsinstrument professioneller freier Kfz-Händler.

Dabei steht der Name Agent24 für "Autoagent", ein Tool, das 24 Stunden am Tag einen Großteil Ihrer Arbeit rund um die Beschaffung, Verwaltung und Vermarktung Ihrer Fahrzeuge in digitaler Form abnehmen kann und durch die kontinuierliche Weiterentwicklung zum unverzichtbaren Werkzeug der BVfK-Händler wird.

Der Agent24 bietet u.a.

- **Importschnittstellen**
- **Exportschnittstellen zu den wichtigen Börsen**
- **C2B-Business**
 - » Fahrzeugangebote von privaten Anbietern erhalten, die über die BVfK-Ankaufplattform fahrzeugankauf.de eingegeben wurden.
- **B2B-Business**
 - » Pool mit Zugriff auf über 30.000 Fahrzeuge mit B2B-Preisen von den BVfK-Händlerkollegen
 - » Vermarktungsmöglichkeiten innerhalb der BVfK-Händlergemeinschaft mit den BVfK Kollegenangeboten

NT24

Management der BVfK-Händler

- **Kollegennetzwerk**
 - » Fahrzeuggesuche mit nur einer E-Mail an über 800 BVfK-Mitglieder senden.
- **Kundenverwaltung & Aufgabenplaner**
 - » Mithilfe der Kundenverwaltung und Aufgabenplanung lassen sich problemlos Kundenbeziehungen abbilden und pflegen sowie auch Erinnerungen für diverse Aufgaben einstellen.
- **Fahrzeughistorie**
 - » Ob zum Fahrzeug gespeicherte Dokumente, Bilder, Kunden oder Aufgaben, die Fahrzeughistorie liefert die notwendige Transparenz.
- **Integration der BVfK-Vertragsformulare; Standarddokumente, Sondervereinbarungen etc.**
- **Reklamationsmanagement**
 - » Sollte es beim An- oder Verkauf zu Problemen kommen, hilft die BVfK-Rechtsabteilung per Mausklick. Der Agent24 bietet nämlich eine neue Komfortfunktion, die es ermöglicht, die Dokumente zur Fahrzeughistorie neben einer kurzen Fallschilderung fast automatisch an die BVfK-Juristen zu übergeben. Das Suchen nach Unterlagen bleibt somit erspart und die im BVfK-Mitgliedsbeitrag enthaltene Ersteinschätzung folgt schnell und präzise.



BVfK Autowelt

Die BVfK-Autowelt ist online: Die neue Internet-Börse exklusiv für BVfK-Mitglieder

- Start mit 30.000 Fahrzeugangeboten.
- Online-Autokauf mit BVfK-Sicherheit und auf Wunsch auch vom Sofa aus.
- Vom Sofa aus den Traumwagen bestellen und bis vor die Haustür liefern lassen.
- Unkompliziert und sicher mit Rückgabegarantie – das wünschen sich 49 %* der Autokäufer.

* Lt. einer Befragung im Auftrag von Autoscout24 vom 08.04.2020.



Scannen und entdecken:



BVfK Händlerwebseite

all inclusive

BVfK-Händlerwebseiten bieten professionelle Webpräsenz, inklusive Fahrzeugankauf und eigenem Fahrzeugbestand, die vollumfängliche Nutzung der BVfK-Plattform wird dem Mitglied mit seiner Beauftragung freigeschaltet. B2B-Pool, Fahrzeugverwaltung, Kollegenangebote und vieles mehr, stehen dem Mitglied mit einer Händlerwebseite des BVfK automatisch zur Verfügung.



BVfK-Mitglied Allrad Schmitt hat seinen 4,5 Millionen Euro teuren Neubau in Kist bei Würzburg bezogen

Der BVfK-Mitgliedsbetrieb seit 2004, Allrad Schmitt hat neu gebaut: Das Autohaus ist Ende Juni innerhalb des Landkreises Würzburg von der Gemeinde Höchberg nach Kist umgezogen – Corona-bedingt etwas später als geplant.

Allrad Schmitt, seit 1967 Allradspezialist bietet als autorisierter Chrysler, Jeep & Dodge Service und Suzuki Vertragshändler in seinem großzügig gestalteten neuen Gelände-wagen-Park eine attraktive Großauswahl an geprüften Fahrzeugen an. Das neue Autohaus steht auf einem knapp 10.000 Quadratmeter großem Gelände mit einem 825qm Showroom für Neuwagen und einem 750qm großen Werkstattbereich mit zusätz-



lich zwei Direktannahmen. Das Besondere ist ein separater 500qm großer Werkstattbereich für die eigene Tuning-Marke „REVAMP“. Hier werden jährlich durchschnittlich 90 bis 100 Geländewagen nach individuellen Kundenwünschen für den Offroad-Einsatz technisch modifiziert und veredelt. Das Autohaus beschäftigt derzeit 27 Angestellte,

davon 3 Auszubildende. Mittelfristig sind 35 Mitarbeiter geplant. Perspektivisch möchte Allrad Schmitt in Kist jährlich 400 Neuwagen verkaufen. Für 2020 waren ursprünglich 250 Neuwagenverkäufe und 120 Gebrauchtwagen geplant. Aufgrund der Pandemie und Lieferschwierigkeiten der Hersteller hat Allrad Schmitt diese Ziele nachträglich anpassen müssen. Ein großer Vorteil des neuen Standorts: das Autohaus befindet sich nun an einer stark befahrenen Staatsstraße und ist deutlich besser sichtbar als zuvor.

Der BVfK gratuliert zum diesem tollen Neubau herzlich und wünscht weiterhin viel Erfolg.

KOSI Freizeitbusse auf Expansionskurs

KOSI Freizeitbusse, aus Pendling bei Regensburg, ein Spezialist, der sich auf den Freizeitumbau von VW T5 T6 Bussen konzentriert, hat sich in den letzten Jahren enorm weiterentwickeln können.

Die beiden Inhaber Eva Kollerbauer-Sieghart und Fabian Sieghart, KOSI war geboren, haben sich 2016 gemeinsam entschlossen, Ihre bis dato ausgeübten Berufe an den Nagel zu hängen und sich dem Thema Freizeitbusse / Umbau komplett zu verschreiben. „Wir wurden schon nach kurzer Zeit mit Anfragen überrollt, so dass wir kaum noch nachkommen entsprechende Fahrzeuge zu beschaffen“ berichtet Fabian Sieghart.

Ende 2017 bereits wurde die Suche nach einer geeigneten Halle für die Werkstatt und den Verkauf aufgenommen. Aus anfänglich

einem Mechatroniker in der Werkstatt, der jedoch schnell alle anfallenden Arbeiten nicht mehr allein bewerkstelligen konnte, wurden im Laufe der Jahre mittlerweile 5 festangestellte Mitarbeiter in der Werkstatt und ein Ende ist noch nicht abzusehen. Nach dem Rekordjahr 2018 wurden das Unternehmen 2019 zu einer Meisterwerkstatt und schaffte es bereits im selben Jahr zu einem Rekordjahr mit rund 200 verkauften Bussen.

Trotz der Krise im Jahr 2020 wächst das Unternehmen auch in diesem Jahr weiter und hat erstmals einen Auszubildenden eingestellt. Der Werkstattumsatz war bereits im Juni auf Vorjahresniveau und wird sich dementsprechend mindestens verdoppeln. Bei den Fahrzeugverkäufen hinkt das Unternehmen trotz 2- monatigem Shutdown nur



noch marginal gegenüber dem Vorjahr hinterher. Also auch 2020 wird für neue Rekorde sorgen. Für 2021 ist ein Umzug in deutlich größere Räumlichkeiten geplant, wo auch die Erweiterung vorgesehen ist, mit eigener Unfallinstandsetzungs- und Lackier – Abteilung zu arbeiten.

Also alle Weichen sind gestellt für weitere Expansion. www.kosi-busse.de

1A MOTORBID – NEUE B2B-PLATTFORM MIT GARANTIE

Marc Berger, ein alter Bekannter aus dem Versteigerungs-Business und Sven Quambusch sind Founder und CEO der Neugründung 1A Motorbid Group. Verkäufern und Käufern will man gleichermaßen Sicherheit und Vorteile bieten.

Für Käufer soll 1A Motorbid die neue Plattform für den stressfreien und transparenten Zukauf gebrauchter Fahrzeuge zu fairen Auktionsgebühren ab 0 Euro sein.

Die einmalige Registrierung ist für Kfz-Händler mit deutschem Firmensitz kostenlos. Es gibt keine monatliche Grundgebühr. Keine Kaufverpflichtung oder versteckten Kosten. Für ausgewählte Fahrzeuge ab 5.000 Euro Zuschlagpreis gibt es das 1A Garantieverprechen – eine spezielle 10-tägige Reparaturkostenversicherung nach den Bedingungen eines externen Garantiegebers!



www.1a-motorbid.de



Foto: Marc Berger

Empfohlen vom BVfK

Zwei starke Partner für Ihren Erfolg

Reduzieren Sie die Gewährleistungsansprüche
Ihrer Gebrauchtwagenkäufer auf den
Betrag der Versicherungsprämie

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

Gebrauchtwagengarantie

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

Neuwagen-Anschlussgarantie

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

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





Das sind wir:



Der Bundesverband
freier Kfz-Händler.

BVfK-DIGITAL

Baustein für Baustein zur IT-Optimierung

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

Wir bringen Ihre Geschäfte ins Rollen.

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

Ihre Vorteile als BVfK-Mitglied:

Steigern Sie Ihre Einnahmen:

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

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

Immer informiert über aktuelle politische Rahmenbedingungen:

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

Praktische Hilfe im Alltag durch ganzheitliche Lösungen:

Bei Reklamationsstress benötigen Sie Erste Hilfe? Die BVfK-Rechtsabteilung hilft Ihnen schnell und kompetent weiter. Unsere Maxime: Deeskalation durch kompetente Aufklärung. Mit dem ausgezeichneten BVfK-Garantiekonzept bieten wir Ihnen ein umfassendes Reklamationsmanagement, das auch die Garantiekosten deutlich reduziert (durchschnittlich 33%*) und zusätzlich

das Gewährleistungsrisiko und den Rechtsstreit abdeckt**. Und vieles mehr, wie etwa die rechts-sicher 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



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



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



Dirk Euskirchen
Garantieabteilung
d.euskirchen@bvfk.de



Wilfried Vasen
Händlerbetreuung
w.vasen@bvfk.de



Sven Allinger
Gesamtorganisation
s.allinger@bvfk.de



Stephanie Pieper
Sekretariat
s.pieper@bvfk.de



Angelina Eichler
Sekretariat
a.eichler@bvfk.de



Anke Schell
Rechnungswesen
a.schell@bvfk.de



Erwin Gerwing
Buchhaltung
e.gerwing@bvfk.de



Johanna Klein
Aushilfskraft
j.klein@bvfk.de



Henning Kahlenborn
Auszubildender
h.kahlenborn@bvfk.de



Julia Leitz
Mediengestalterin
j.leitz@bvfk.de



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



Waldemar Trommenschläger
IT Entwickler
w.trommenschlaeger@bvfk.de

Conrady Automobile GmbH & Co. KG



Inhaber: Jürgen Conrady, 54 Jahre und Ralf Elsen, 43 Jahre
Mitarbeiterzahl: 22 Mitarbeiter
Zahl der Fahrzeuge im Bestand: Ø 60
Verkaufte Fahrzeuge p.a.: 200
Anteil Vermittlungen/Eigengeschäfte: 100% Eigengeschäfte
Anteil Neu-/Gebrauchtwagen: 100% Gebrauchtwagen

Anteil Endkunden-/Händlergeschäft: 90% Endkundengeschäft, 10% Händlergeschäft
Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: 3 Jahre
Schwerpunktmarke/-kategorie: Mercedes Benz

Herr Conrady, Sie sind seit 2020 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders? Unterstützung bei dringendem Bedarf.
Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? Ca. 50 Stunden pro Woche.
Ihre Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft: Kfz-Mechatroniker Meister / Kfz-Betriebswirt
Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler? Seit 1993.
Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Ja.
Welches Hobby haben Sie? Kfz-Fahrzeuge, Malen, Bauen am Haus, Rad fahren usw.
Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger? Manchmal.
Was sind Ihre Stärken? Ehrgeiz und Fleiß.
Welche Ziele haben Sie? Zufriedene Mitarbeiter / zufriedene Kunden / Gewinnmaximierung.

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz? Das Unternehmen nach der Fusionsauflösung, neu und erfolgreich gestaltet zu haben.
Was ist Ihr Wunsch an die Politik? Mehr für den Unterstützung Mittelstand – Steuersenkungen.
Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft? Gute Zusammenarbeit.
Schenken Sie uns eine Lebensweisheit! Behandle andere so, wie du selbst behandelt werden möchtest.



Conrady Automobile GmbH & Co. KG
 Dieselstr. 22
 54634 Bitburg
www.conrady-automobile.de

Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 82 Neumitglieder!

11erEcke GmbH & Co. KG
 90530 Wendelstein · www.11er-ecke.de

A & J Unger GmbH
 73235 Weilheim Teck · www.aundjunger.chayns.net

A.V Automobile
 72469 Meßstetten
home.mobile.de/AVAUTOMOBILEALBSTADTEBINGEN#imprint

ABE Motorradzubehör
 91161 Hilpoltstein · www.abe-motorrad.net

Akbulut Automobile
 63486 Bruchköbel · www.akbulut-automobile.com

ARTCARS UG (haftungsbeschränkt)
 59609 Anröchte · www.artcars-online.de

Astoria Automobile Azaraev & Linezki GbR
 41564 Kaarst · www.astoria-automobile.de

Auto Ahrends
 23623 Ahrensböck · home.mobile.de/AH-AM-RHEN#about

Auto Center-Koeln.de
 50226 Frechen · www.autocenter-koeln.de

Auto Online Pietsch GmbH, Filiale Köln
 51149 Köln · www.eu-carimport.de

Auto Verhey
 46446 Emmerich · www.verhey.de

Autocenter Lahr GmbH & Co KG
 44339 Dortmund · www.autocenter-lahr.de

Autocentrum Naumann GmbH
 08209 Auerbach · www.autoservice-auerbach.de

Autoforum Gera
 07546 Gera · home.mobile.de/AutoforumGera

Autohandel Müller
 53881 Euskirchen-Kuchenheim
www.autoscout24.de/haendler/autohandel-mueller

Autohaus Auch-Schwarz GmbH
 70771 Leinfelden-Echterdingen
www.auch-schwarz.de

Autohaus Brenk GmbH
 76187 Karlsruhe · www.autohaus-brenk.de

Autohaus Brunkhorst GmbH
 27404 Zeven · www.autohaus-brunkhorst.de

Autohaus Bundschuh
 64385 Reichelsheim
www.autohaus-bundschuh.de

Autohaus Ehlert
 76187 Karlsruhe · www.autohaus-ehlert.com

Autohaus Gebhardt & Co Fahrzeuge GmbH
 93051 Regensburg · www.Autohaus-Gebhardt.de

Autohaus Groth & Zysk OHG
 34212 Melsungen · www.groth-zysk.de

Autohaus Jüttner GmbH
 76227 Karlsruhe · www.auto-juettner.de

Autohaus Schmid GmbH
 82362 Weilheim · www.kfzschmid.de

Autohaus Stolz
 51688 Wipperfürth · www.autohaus-stolz.de

Autohaus Tabor GmbH
 79111 Freiburg · www.autohaus-tabor.de

Automobile D.Grossmann GmbH
 24306 Bösdorf · www.grossmann-boesdorf.de

Autotechnik Meyer
 49681 Garrel · www.autotechnik-meyer.de

Herzlich willkommen im BVfK!

Wir begrüßen 82 Neumitglieder!

Autozentrum am Bahnhof

61203 Reichelsheim-Beienheim
www.autozentrum-friedberg.de

Autozentrum BOLAT

42655 Solingen · www.bolat-automobile.de

Belcar Rent NV

B-2630 Aartselaar · www.b-rent.net

BRC 67 e.k.

42857 Remscheid · www.brc67.de

Carport 01

67547 Worms
home.mobile.de/CARPORT01#imprint

Conrady Automobile GmbH & Co. KG

54634 Bitburg · www.conrady-automobile.de

Dell Automobile Soest GmbH

59519 Möhnese · www.dell-automobile.com

DiMaCamper GbR

41352 Korschenbroich · www.dimacamper.de

EA Automobile Köln

51147 Köln · www.ea-automobile-koeln.de

Exclusive Cars GmbH

48599 Gronau-Epe
www.home.mobile.de/EXKLUSIVE-CARS#ses

Fahrzeug Galerie am Rhein e.K.

41462 Neuss · www.fahrzeug-galerie.com

Faire Gebrauchte

79114 Freiburg · www.faire-gebrauchte.de

Fede Roca Automòbils, SLU

08329 TEIA (Spanien) · www.frautomobils.com

Fifty-Five Automobile

64589 Stockstadt am Rhein
www.ff-automobile.de

Gebrauchtwagenhandel Wegert

71088 Holzgerlingen
www.Gebrauchtwagen-wegert.de

Hasse Automobile

29664 Walsrode · www.hasse-automobile.de

Hauck Automobile GmbH

67098 Bad Dürkheim
home.mobile.de/HAUCKAUTOMOBILEGMBH

ITrust Automobile

42653 Solingen · www.facebook.com/pages/
category/Automotive-Wholesaler/ITrust-Automobile-108011240723901/

Jakob Automobile

76676 Graben-Neudorf · www.jakobautomobile.de

Karl Slagman GmbH

40468 Düsseldorf · www.slagman.de

KFZ Handel Wolfram

53113 Bonn
home.mobile.de/KFZWOLFRAM#imprint

KFZ-Handel Eremin

86381 Krumbach (Schwaben)
home.mobile.de/KFZHANDELEREMIN

Kfz-Technik Thomas Schwind

63768 Hösbach - Winzenhohl
www.autoserviceschwind.de

König Automobile

58455 Witten
home.mobile.de/KOENIGAUTOMOBILEWITTEN#ses

Luhe Automobile GmbH

21423 Winsen · www.luhe-automobile.de

Maurice Cars

65933 Frankfurt am Main · www.maurice-cars.de

motion

BVfK-Händlerportrait

BVfK
QUALITÄTS
HÄNDLER

larrystruckshop GmbH & Co. KG



Inhaber: Larry Clayton, 50 Jahre

Standortqualität: gut, zentral in Deutschland

Mitarbeiterzahl: 8 Mitarbeiter

Selbstständiger Kfz-Händler seit: 1991

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:

45 Fahrzeuge

Verkaufte Fahrzeuge p.a.: 150 Fahrzeuge

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: 4 Jahre

Schwerpunktmarke/-kategorie: RAM,

Dodge, Mooveo / Pickup Trucks, Muscle

Cars, Reisemobile, US Cars

Anteil Neu-/Gebrauchtwagen: 60%

Neuwagen, 40% Gebrauchtwagen

Anteil der Vermittlungen/Eigengeschäfte: 100% Eigengeschäfte

Anteil Endkunden-/Händlergeschäft:

Endkunden 95%, Händler 5%

Ausbildung/Karriere/berufliche

Herkunft: Einzelhandelskaufmann

Welche Ziele haben Sie? Oberstes Ziel ist stets die Zufriedenheit unserer Kunden.

Persönlich möchte ich mehr Aufgaben im Unternehmen delegieren und mich stärker auf den Verkauf konzentrieren.

Was sind Ihre Stärken? Wir können schnell und flexibel auf spezielle Kundenwünsche reagieren.

Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz? Auf die schnelle

Anpassung an veränderte Marktbedingungen.

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf?

Stärkere Nutzung von Social Media zur Kundengewinnung/Kundenbindung.

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? ca. 65 Stunden

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Ja, von meiner Ehefrau.

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr oder weniger als 20 Tage? Weniger als 20 Tage.

Welches Hobby haben Sie? Hunde und Wandern

Sie sind seit 2004 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders? Die kompetente und umfassende Unterstützung in fachlichen Fragen.

Was ist Ihr Wunsch an die Politik? Stärkere Förderung des Mittelstands, besonders auch jetzt in der Corona-Krise.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit! Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Stärkere Förderung des Mittelstands, besonders auch jetzt in der Corona-Krise.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. (Sokrates)



larrystruckshop GmbH & Co. KG

Am Forsthaus 15a

36163 Poppenhausen/Wasserkuppe

Wir begrüßen 82 Neumitglieder!

Autoservice Demmler



Inhaber: Frank Demmler, 60 Jahre
Mitarbeiterzahl: 35 Mitarbeiter
Ausbildung/Karriere/berufliche Herkunft: Kfz-Elektriker und Meister
Seit wann sind Sie selbstständiger Kfz-Händler: 1992
Zahl der Fahrzeuge im Bestand: 150
Verkaufte Fahrzeuge p.a.: 800
Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge: 5-8 Jahre

Schwerpunktmarke/-kategorie: Klein- und Mittelklasse, Kleintransporter
Anteil Neu-/Gebrauchtwagen: 2% Neuwagen, 98% Gebrauchtwagen
Anteil der Vermittlungen/Eigengeschäfte: 100% Eigengeschäft
Anteil Endkunden-/Händlergeschäft: 90% Endkunden, 10% Händler

Welche Ziele haben Sie? Firma übergeben

Was sind Ihre Stärken? Pioniergeist, Flexibilität

Auf welche Ihrer Leistungen sind Sie besonders stolz? Nur dankbar, stolz ist nicht gut

In welchem Kompetenzbereich sehen Sie bei sich Verbesserungsbedarf?

Beziehungskommunikation

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? 60

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt? Ja

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger? Weniger.
Sie sind seit 2001 Mitglied im BVfK. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Die Lobbyarbeit

Was möchten Sie verbessert sehen?

Basis vernetzen

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Demokratie zulassen und aushalten, Bürger nicht entmündigen

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Mut zur Verantwortung, gesunde Fehlerkultur verbessert die Gemeinschaft

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Dankbarkeit ist der Schlüssel zur Zufriedenheit



MegaCars4You UG
82049 Pullach · www.megacars4you.com

MG Automobile Duisburg
47139 Duisburg
home.mobile.de/MGAUTOMOBILEDUISBURG#ses

Neudorfer Automobile
76676 Graben Neudorf
home.mobile.de/NEUDORFERAUTOMOBILE

NK Automobile GmbH
56575 Weißenthurm / bei Koblenz
home.mobile.de/NKAUTOMOBILEGMBH

NNB Trading GmbH
40599 Düsseldorf · www.nnb-automobile.de

PAG Professional Automotive Group
60-201 Poznań · www.pag-group.pl

Papke-Automobile
97440 Werneck · www.papke-automobile.de

Premio-Harsefeld
21698 Harsefeld · www.harsefeld.premio.de

QA Quantum Automotive GmbH
76530 Baden-Baden
www.quantumautomotive.de

RIVA STERN AUTOMOBILE
40627 Düsseldorf · www.rivastern-automobile.de

S&S Sportwagen oHG
96103 Hallstadt · www.ss-sportwagen.de

Schürz GmbH
73072 Donzdorf · www.schuerz.de

SeKa-Motors
96138 Burgebrach · home.mobile.de/KSDESIGN#ses

SG AUTO s.r.o.
11000 Praha 1 · www.schemnitz.com

Stubero Automotive
77694 Kehl am Rhein · www.stubero.de

Tabaso Automobile
76448 Durmersheim · www.tabaso-automobile.de

Termer Gruppe GmbH
65582 Diez · www.termer-gruppe.de

VDH Trade
8304 AP Stadt Emmeloord · www.vdh-trade.nl/en

Vertu Automobile GmbH
68199 Mannheim · www.vertu-automobile.de

Vitale Autotransporte - Autohandel
42651 Solingen · www.vitale-autotransporte.business.site

Weiland Automobile GmbH & Co.KG
87700 Memmingen · www.weiland-auto.de

Welt Auto
16227 Eberswalde
home.mobile.de/WELTAUTOEBERSWALDE#imprint

Westfalicas Kiselev & Yashkov GbR
33442 Herzebrock-Clarholz · www.westfalicas.de

ACW Auto Center Weiterstadt GmbH
64331 Weiterstadt
www.kia-auto-center-weiterstadt.de

Birkle Mobile outlet24.de
79276 Reute · www.birkle.net

Formula Italia Automobile
42697 Solingen · home.mobile.de/FORMULAITALIAAUTOMOBILE

Nutzfahrzeuge West GmbH
46282 Dorsten · www.nutzfahrzeuge-west.de

Wissel Automobile
63791 Karlstein · www.wissel.mehrmarken.de



Autoservice Demmler
Kirchberger Str. 55
08112 Wilkau-Haßlau
www.autoservice-demmler.de



VIDEO CONOMY

CLEVER. SICHER.

www.secontec.de

ENTSCHLEUNIGEN SIE JETZT IHRE VERSICHERUNGSPOLICE. BESCHLEUNIGEN SIE IHRE SICHERHEIT!

Ihr Autohaus - insbesondere die Freigelände - brauchen einen **starken Schutz gegen Diebstahl und Vandalismus!**

Das intelligente Video-Alarmsystem **SECONTEC S1 plus Audio** im **Economy-Package** bietet Ihnen dazu den **perfekten Rundumschutz.**

Mit weniger Schadensregulierungen bleibt Ihre jährliche Versicherungspolice stabil oder durch den unseren Schutz **sinkt die Versicherungsprämie** sogar! Und das ermöglicht unser VIDEO-CONOMY-Sicherheitspaket schon ab 398 EUR pro Monat.

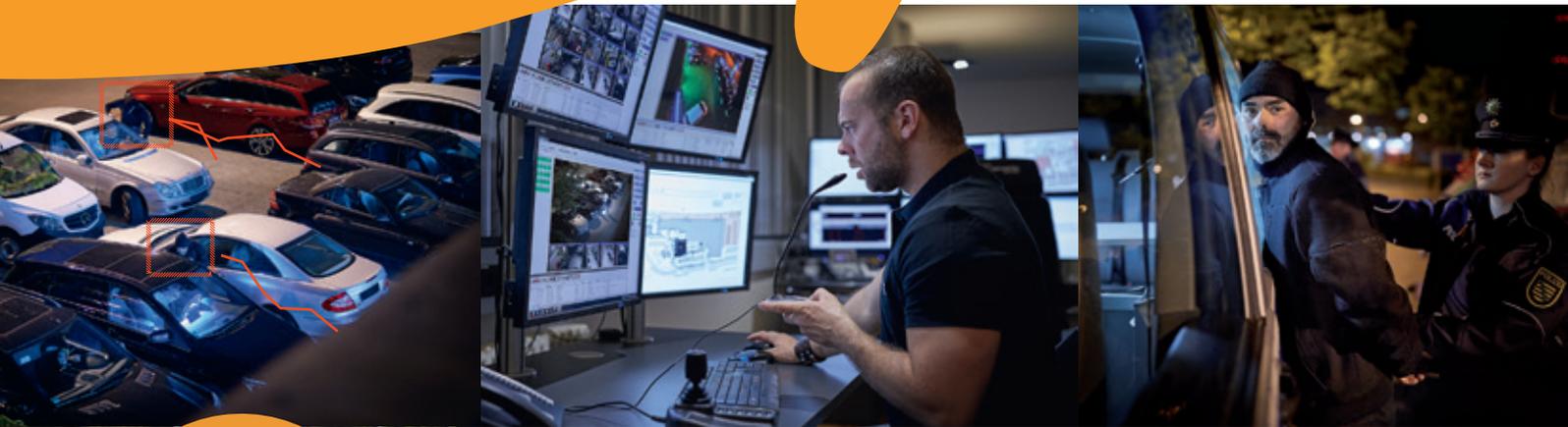
Fangen Sie jetzt an - seien Sie **clever sicher.**

JETZT DAS SICHERE
SONDERANGEBOT
FÜR BVFK-MITGLIEDER
BUCHEN ab **398 EUR***

* inkl. der Video-Fernüberwachung im VOC Video Operation Center von 22.00 bis 06.00 Uhr.

/ Systembestandteile sind vier System-Kameras 3.0 Megapixel, IP-basiert sowie zwei Lautsprecher.

/ Zzgl. einmalige Einrichtungsgebühr 2.399,00 EUR abzüglich Sondernachlass BVFK 600,00 EUR = 1.799,00 EUR netto zzgl. MwSt.



RUNDUM SICHER.

Informieren Sie sich jetzt über
das System S1 plus Audio auf

www.secontec.de

MIT SICHERHEIT GENAU IHR KONZEPT.
0511 8071-296 | info@secontec.de

HANNOVER | KÖLN | LEIPZIG | MÜNCHEN | SALZBURG

EINE MARKE DER

 **SECONTEC**

Die P2B-Verordnung: Mehr Rechte gegenüber den Fahrzeugbörsen.

Online-Plattformen müssen künftig transparenter agieren. Seit dem 12. Juli 2020 gilt EU-weit die sogenannte Platform-to-business-Verordnung (kurz: P2B-VO), die eine faire und transparente Behandlung der gewerblichen Nutzer von Online-Plattformen wie z. B. Autoscout24 und mobile.de gewährleisten soll.

Die Abhängigkeit von den marktführenden Börsen ist vielen BVfK-Mitgliedern ein Dorn im Auge. Deswegen verfolgte der BVfK in der Vergangenheit den strategischen Ansatz, bei den Online-Marktplätzen für größere Vielfalt zu sorgen – nicht zuletzt mit der vor gut fünf Jahren ins Leben gerufenen „Unabhängigkeitserklärung“ inklusive der Bereitstellung eigener IT-Lösungen. Mittlerweile stehen wieder mehrere Plattformanbieter im Wettbewerb, wenngleich die vorherrschende Stellung von mobile.de und Autoscout24 weiterhin offensichtlich ist. Deren Marktmacht spüren die Händler nicht nur in der Preisgestaltung, sondern z. B. auch in der Einführung von Bewertungssystemen, die nicht selten zu wenig nachvollziehbaren Ergebnissen kommen, denen die Händler aber regelmäßig ohnmächtig gegenüberstehen.

Die mitunter starke Abhängigkeit der gewerblichen Nutzer von den Betreibern von Online-Vermittlungsdiensten ist auch in Brüssel erkannt worden. Durch die P2B-VO sollen deshalb die Rechte der Nutzer gestärkt werden. Wie soll dies erreicht werden? Ein Überblick über die wichtigsten Vorschriften:

- Die AGB der Online-Plattformen müssen

die möglichen Gründe für die Einschränkung, Aussetzung oder Beendigung der Dienste gegenüber einzelnen Nutzern enthalten. Sofern eine solche Maßnahme getroffen wird, ist dem betroffenen Nutzer eine detaillierte Begründung zu geben. Unerkklärliche Kontensperrungen sollten damit der Vergangenheit angehören.

- Änderungen der AGB sind mindestens 15 Tage im Voraus anzukündigen. Innerhalb der Frist haben die Nutzer ein Kündigungsrecht. Kurzfristigen AGB-Änderungen soll damit entgegengewirkt werden.

- Online-Plattformen müssen sicherstellen, dass die Identität der gewerblichen Nutzer klar erkennbar ist. Damit dürften die Börsen nun z. B. bei Impressumsverstößen der Nutzer (mit-)verantwortlich sein.

- In den AGB müssen die das Ranking bestimmenden Hauptparameter und deren Gewichtung aufgeführt sein. Gibt es die Möglichkeit, das Ranking zu beeinflussen, indem direkt oder indirekt Entgelt entrichtet wird, so muss dies ebenfalls erläutert werden. Zur detaillierten Offenlegung der Funktionsweise ihrer Rankingmethoden – einschließlich der Algorithmen – sind die Plattformbetreiber jedoch ausdrücklich nicht verpflichtet. Es bleibt daher unklar, ob in diesem Bereich nunmehr tatsächlich mehr Transparenz einkehrt. Die diesbezüglichen Transparenzanforderungen sollen durch Leitlinien der Europäischen Kommission noch konkretisiert werden.

- Größere Plattformanbieter (über 50 Be-

schäftigte, über 10 Mio. € Umsatz) müssen ein für die Nutzer kostenloses System zur Bearbeitung von Beschwerden einrichten. Sie müssen zudem Statistiken (u. a. die Anzahl der eingereichten Beschwerden) über die Beschwerdemanagementsysteme veröffentlichen. Unabhängig davon sind zur Streitbeilegung spezialisierte Mediatoren in den AGB zu benennen.

Für die Durchsetzung dieser Vorschriften ist jeder Mitgliedstaat selbst verantwortlich. Der deutsche Gesetzgeber muss also noch festlegen, welche Maßnahmen gegen die Plattformanbieter bei Verstößen gegen diese Verordnung verhängt werden können. In diesem Zusammenhang sieht die Verordnung vor, dass auch repräsentative Verbände, zu denen der BVfK gehören dürfte, wegen Verstößen gegen die Verordnung Klage gegen Online-Plattformen einreichen könnten.

Der BVfK begrüßt insbesondere den Schritt zu mehr Transparenz. Bewertungssysteme und Rankingmechanismen können grundsätzlich für die BVfK-Mitglieder hilfreich sein, um sich von der Konkurrenz abzuheben, sofern die zugrundeliegenden Kriterien fair und nachvollziehbar sind. Jedoch sollten an die neue Verordnung realistische Erwartungen geknüpft werden. Es muss sich erst zeigen, inwieweit die Händler von den Vorschriften tatsächlich profitieren. Die Marktmacht der führenden Börsen wird hierdurch nicht beseitigt werden. Wer eine zu große Abhängigkeit beklagt, wird andere Wege beschreiten müssen.

BVfK-Einsatz für mehr Fairness und Transparenz bei den Fahrzeugbörsen. Eine Übersicht:

September 2015: Der BVfK veranstaltet einen BVfK-Händlerabend mit dem Topthema Händlerbewertungen bei mobile.de. Commercial Director Daniel Breves muss sich unbequemen Fragen stellen.

November 2015: Mobile.de korrigiert das Händlerbewertungssystem und setzt dabei auch Forderungen des BVfK um.

März 2016: Der BVfK bringt das Thema Händlerbewertungen auf die Agenda des 9. Deutschen Autorechtstags: Kundenbewertungen – ein rechtsfreier Raum?

März 2017: Spitzentreffen zwischen BVfK

und mobile.de in Berlin auch wegen Händlerbewertungen.

September 2017: BVfK-Verwaltungsrat Marc Juntermanns schreibt zum Thema Preisbewertungen einen offenen Brief an mobile.de. BVfK zu Gast bei Autoscout24 wegen Preisbewertungen. BVfK-Vorschlag: Vertreter aller namhaften Interessengruppen sollen einheitliche Bewertungskriterien mit angemessener Gewichtung erarbeiten.

November 2017: Der BVfK verfasst eine Pressemitteilung und verlangt öffentlichkeitswirksam u. a. in der Automobilwoche

transparente Kriterien von unabhängigem Gremium bei Preisbewertungen. Der BVfK trifft sich mit Vertretern der führenden Kfz-Internetbörsen mobile.de und Autoscout24, um die teils heftigen Kritikpunkte an den eingeführten oder erweiterten Preisbewertungen zu diskutieren und nach Lösungen zu suchen. Der BVfK bildet hierzu eigens ein BVfK-Börsengremium aus dem Mitgliederkreis.

Februar 2018: Der BVfK stellt seinen Mitgliedern eine Grafik mit dem Hinweis „Wie hilfreich sind Preisbewertungen? Informieren Sie sich in der Detailbeschreibung, warum günstig nicht immer preiswert ist“>>

>> zur Einbindung in die Fahrzeugbilder sowie einen Erläuterungstext zur Einbindung in die Detailbeschreibung zur Verfügung.

April 2018: Der BVfK erstellt eine gutach-

terliche Stellungnahme zur Zulässigkeit von Preisbewertungssystemen und konfrontiert die Börsen damit. Gefordert wird abermals insbesondere eine größere Transparenz hinsichtlich der verwendeten Kriterien, deren Gewichtung und einer mögli-

chen Bevorzugung von aufpreispflichtigen Inseraten. Die P2B-Verordnung wird diese Punkte zwei Jahre später beinhalten und umsetzen.

Juli 2020: P2B-Verordnung tritt in Kraft.

Neue Förderrechtlinie für Elektrofahrzeuge ist in Kraft getreten. Infos zum Umweltbonus.

Wegen der Förderrichtlinie stand die BVfK-Rechtsabteilung in diesem Jahr in ständigem Austausch mit dem für die Bewilligung der Kaufprämie zuständigen Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Zunächst konnte im März Erfreuliches für den freien Handel berichtet werden: Auch EU-Neufahrzeuge und -Jahreswagen können in den Genuss der Prämie kommen.

Welche Fahrzeuge werden überhaupt gefördert?

Um von der Förderung generell begünstigt zu sein, muss sich das Elektro- oder Hybridelektrofahrzeug (Plug-In) auf der vom BAFA veröffentlichten Liste befinden. Es werden nunmehr nicht nur neue Fahrzeuge, sondern auch junge Gebrauchte, so genannte „Zweitzulassungen“ gefördert, sofern deren Erstzulassung nach dem 04.11.2019 erfolgt ist. Bei diesen Fahrzeugen darf die Erstzulassung maximal ein Jahr her sein und die Laufleistung höchstens 15.000 km betragen. Bei einer Tageszulassung werden die Fahrzeuge unabhängig von der Laufleistung als Gebrauchtwagen behandelt.

Besonders wichtig für den freien Handel ist, dass alle Fahrzeuge förderfähig sind, die in Deutschland zugelassen werden, egal, in welchem Mitgliedstaat der EU sie gekauft wurden. Bei Zweitzulassungen kann die Erstzulassung ebenfalls in jedem Mitgliedstaat der EU erfolgt sein.

Wie hoch ist die Förderung (vor Einführung der Innovationsprämie)?

Die Finanzierung des Umweltbonus erfolgt wie gehabt zur Hälfte durch den Hersteller und zur Hälfte durch einen Bundeszuschuss. Die Kaufprämie ist erhöht worden. Die Gesamtprämie stellt sich jetzt gestaffelt wie folgt dar:

Neue reine Elektrofahrzeuge:

Nettolistenpreis bis maximal 40.000 €:

6.000 €

Nettolistenpreis bis maximal 65.000 €:
5.000 €

Neue Plug-In-Hybride:

Nettolistenpreis bis maximal 40.000 €:
4.500 €

Nettolistenpreis bis maximal 65.000 €:
3.750 €

Junge Gebrauchte:

Reine Elektrofahrzeuge: 5.000 €

Plug-In-Hybride: 3.750 €

Es bleibt dabei, dass der Bundesanteil am Umweltbonus nur gewährt wird, wenn der „Eigenbeitrag des Autoherstellers“ nachgewiesen ist. Der Nachweis wird folgendermaßen erbracht:

Die Automobilhersteller melden dem BAFA für jedes Fahrzeugmodell einen bestimmten Preis, den das BAFA als BAFA-Nettolistenpreis in der oben verlinkten Liste veröffentlicht. Der auf der Rechnung des Händlers an den Kunden ausgewiesene Nettokaufpreis des Fahrzeugs ohne Sonderausstattung muss dann diesen BAFA-Nettolistenpreis um mindestens den jeweiligen Herstelleranteil unterschreiten. Dies, so das BAFA, unabhängig davon, wie dieser Herstelleranteil zustande kommt. Es kommt auf die auszuweisende Differenz zum Referenzpreis an. Sonderausstattungen bleiben an dieser Stelle unberücksichtigt. Ein Beispiel:

Sie verkaufen einen neuen Renault ZOE Cargo. Auf der Liste der förderfähigen Fahrzeuge des BAFA ist dieses Fahrzeug mit einem BAFA-Nettolistenpreis von 29.500 € notiert. Als reines Elektrofahrzeug unter 40.000 € beträgt die Förderung insgesamt 6.000 € mit einem Herstelleranteil von 3.000 €. Der in der Rechnung an den Kunden ausgewiesene Nettokaufpreis des Fahrzeugs darf ohne Sonderausstattung also höchstens 26.500 € betragen. Der so genannte „Herstelleranteil“ muss in der

Rechnung auch nachvollziehbar aufgeführt werden. Sonderausstattungen und Umsatzsteuer sind dann gesondert auszuweisen.

Wie läuft die weitere Abwicklung?

Der Kunde stellt nach Zulassung des Fahrzeugs den Antrag für die Gewährung des Bundesanteils am Umweltbonus beim BAFA. Das ist ausschließlich über das elektronische Antragsformular auf der Website des BAFA möglich. Mit der Antragstellung muss der Kunde Kopien der Rechnung und der Zulassungsbescheinigung Teil II als Nachweis der Zulassung auf den Kunden einreichen. Bei Zweitzulassungen ist zudem eine Erklärung eines Sachverständigen über die maximale Laufleistung von 15.000 km beizulegen. Der Bundesanteil am Bonus wird nach Vorlage dieser Unterlagen und deren Prüfung durch das BAFA auf ein Konto des Kunden ausgezahlt. Das Fahrzeug muss dann mindestens sechs Monate auf den Kunden in Deutschland zugelassen sein.

Juni: Innovationsprämie kommt!

Anfang Juni 2020 wurde im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie beschlossen, den Bundesanteil am Umweltbonus als neue Innovationsprämie zu verdoppeln, so dass nunmehr Kaufprämien bis zu 9.000 € möglich sind. Von der Innovationsprämie profitieren – auch rückwirkend – folgende Elektrofahrzeuge:

- Neuwagen, die nach dem 3. Juni 2020 zugelassen wurden,
- Gebrauchtwagen, die erstmalig nach dem 04. November 2019 oder später zugelassen wurden und deren Zweitzulassung nach dem 3. Juni 2020 erfolgt ist.

Die Erhöhung des Umweltbonus ist bis zum 31. Dezember 2021 befristet und wird im bestehenden System umgesetzt. Eine gesonderte Beantragung der Innovationsprämie ist nicht erforderlich.

Deutscher Autorechtstag 2020 – zu den rechtlichen Herausforderungen des Mobilitätswandels

Die automobilen Welt verändert sich rapide. Das wurde bei vielen Vorträgen des DEUTSCHEN AUTORECHTSTAGS 2020 deutlich. Ist der Kauf eines vollständig funktionierenden Autos in der bisherigen Form noch möglich oder zerfällt das Fahrzeug zukünftig eher in Hard- und Software? Wem gehören die Daten? Gehen die Hersteller neue Vertriebswege und wird der Autohandel dadurch überflüssig – so wie es Tesla vor-macht? Vor welche rechtlichen Herausforderungen stellt uns die Elektromobilität und ist sie nur eine politisch gewollte Zwischenlösung?

Rechtliche Herausforderungen beim Automobilverkauf heute und in Zukunft - aktuell in Zusammenhang mit der Dieselskandal, sich veränderndem Gewährleistungsrecht, verschärften Umweltbestimmungen, politischer Umsteuerung der Mobilität, wie auch mit Alltagsproblemen im Verkehrs-, Schadens- und Kaufrecht – all das waren am 28. und 29. September die Kernthemen auf dem geschichtsträchtigen Petersberg. Das zahlreich erschienene Fachpublikum erlebte dank gewohnt brillanter Vortragender und spannender Fragen rund um das Thema „Automobilrecht“ auch im 14. Jahr des Bestehens des DEUTSCHEN AUTORECHTSTAGS ein juristisches Branchenhighlight.

Wie gewohnt lieferte der Leiter des DEUTSCHEN AUTORECHTSTAGS, **Prof. Dr. Ansgar Staudinger**, einleitend eine Übersicht über spektakuläre Gerichtsentscheidungen und Gesetzgebungsvorhaben. Staudinger bezog nicht nur auf die angedachten Gesetzesreform infolge der Ferenschild-Entschei-



Auch im Jahr 2020 wurde der Petersberg wieder zum Ziel deutscher und europäischer Autojuristen

dung kritisch Stellung, sondern hob auch weitere in diesem Jahr herausstechende Entwicklungen hervor. Unter anderem setzte er sich mit der Entscheidung des OLG München zum Widerrufsjoker auseinander und stellte heraus, weshalb ihn die „Probefahrt“-Entscheidung des BGH kaum überraschte.

Neue Vertriebs- und Servicepraktiken auf dem Prüfstand

Schwerpunkt des Praxisseminars waren in diesem Jahr die sich im Zuge fortschreitender Digitalisierung wandelnden Vertriebs- und Servicepraktiken, deren rechtliche Auswirkungen intensiv beleuchtet wurden. **Prof. Dr. Paul Schrader** wusste die rechtlichen Probleme in Zusammenhang mit digitalen Elementen beim Kauf und Betrieb von neuen und gebrauchten Autos eindrucksvoll zu veranschaulichen. Kritisch stellte er in Aussicht, dass der Gebrauchtwagenhandel zukünftig auch für Mängel der vom Hersteller bereitgestellten digitalen Inhalte wie z.B. Softwareupdates haften könne. Mit Spannung bleibt die nationale Umsetzung der Vorschriften zur Sachmänn-

gelhaftung abzuwarten, auf die der Referent einen fundierten Ausblick gewährte und dabei Vertriebspraxis und Rechtsfragen eindrucksvoll miteinander verknüpfte.

Im Anschluss daran setzte sich BVfK-Jurist **Matthias Giebler ausführlich und kritisch mit den unterschiedlichen Kfz-Vertriebssystemen auseinander, insbesondere mit dem derzeit vorherrschenden selektiven Vertriebssystem.** Eine seit 2017 zu beobachtende herstellerseitige Garantiebeschränkung für Fahrzeuge, die an außerhalb des Vertriebsnetzwerks stehende freie Händler veräußert wurden, bot Anlass, die Voraussetzungen der Gruppenfreistellungsverordnung detailliert auf den Prüfstand zu stellen. „*Selektive Vertriebssysteme sind zwar schützenswert, sie sind jedoch zunächst einmal Teil einer Ausnahmeregelung vom vorgelagerten Kartellverbot und damit an Voraussetzungen gebunden, die nicht erfüllt sind, wenn planmäßig ein Parallelmarkt mit Neuwagen ohne Herstellergarantie betrieben wird.*“, so Giebler.

Schließlich widmete sich **Prof. Dr. Tim**



Dr. Thomas Almeroth



Wolfgang Ball



Ulrike Dronkovic



Andreas Engelbrecht



Matthias Giebler



Marcus Gülpen



Prof. Dr. Michael Jaensch



Ulrich Kahlenborn



Dr. Götz Knoop



Thomas Offenloch



Dr. Kurt Reinking



Usama Sabbagh



Prof. Dr. Paul Schrader



Prof. Dr. Ansgar Staudinger



Prof. Dr. Tim Vogels

Vogels dem Bereich des Direktvertriebs, der für viele Kfz-Hersteller zunehmend attraktiver zu werden scheint, und zeigte unter Berücksichtigung einschlägiger Rechtsprechung die damit verbundenen Möglichkeiten und Grenzen auf. Ob es zukünftig ein harmonisches Nebeneinander von selektivem und Direktvertrieb geben wird, wird sich zeigen müssen. Vogels gab jedoch eindringlich zu bedenken, dass „der Direktvertrieb eines Herstellers innerhalb eines selektiven Vertriebssystems ohne angemessenen finanziellen Ausgleich für die Vertragshändler rechtswidrig“ sei.

In einer späteren Podiumsdiskussion erörterten **Prof. Dr. Vogels**, EAIVT-Generalsekretär **Harry Sanne** sowie **Ansgar Klein**, geschäftsführender Vorstand des BVfK, unter Leitung von **Prof. Dr. Ansgar Staudinger**, mit welchen Entwicklungen des Vertriebs der Handel rechnen müsse und wie es nach der im Jahre 2022 auslaufenden GVO weitergeht. Sanne und Klein positionierten sich deutlich und kritisierten den Druck der Hersteller, der im Wege des Agenturgeschäfts sowie der Aftersales-Praktiken ausgeübt werden könne. Auch das sich ändernde Käuferverhalten

sei laut Klein zu hinterfragen: „Große Bildschirme werden für den Käufer zunehmend wichtiger als ein perfektes Fahrwerk.“ Prof. Dr. Vogels forderte, man müsse bereits jetzt an der Entwicklung der neuen GVO mitwirken, „denn wenn der Kuchen erstmal verteilt sei, werde es schwierig, an die Krumen zu gelangen“.

Rechtsprobleme zu Elektrofahrzeugen und Assistenzsystemen

Der Autorechtstags-Vorstand und Rechtsanwalt Dr. Kurt Reinking schilderte eindrucksvoll die Entwicklungen auf dem Gebiet der assistenzunterstützten Elektromobilität, die dank des politischen Konsenses auf deutscher und europäischer Ebene wie auch des Wettbewerbsdrucks der chinesischen und amerikanischen Konkurrenz große Fortschritte verspreche. Besorgniserregend sei allerdings die Explosion der Ladekosten deutscher Stromanbieter, die jetzt bereits das Zweifache bis Dreifache des durchschnittlichen Haushaltsstrompreises an ihren Ladesäulen verlangen. Sodann richtete er den Blick auf die Batteriesysteme, die im sog. Mobile Device künftig eine zentrale Rolle spielen. Auch das Schadensrecht gehört nach seiner Mei-

nung auf den Prüfstand, wenn es etwa darum geht, ob und ggf. wie die Rechtsprechung zur 130-Prozent-Opfergrenze, zur technischen und merkantilen Wertminderung oder zum Vorteilsausgleich auf batteriebetriebene Fahrzeuge angewendet werden kann.

Über die aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats referierte BGH-Richter **Thomas Offenloch**, der den Schwerpunkt auf die Entscheidungen des Senats zum Abgasskandal legte. Auf größere Probleme stieß man dort bei der Feststellung des eingetretenen Schadens. Dieser sei letztlich im ungewollten Vertragsschluss zu sehen. In einem Fall sei der Anspruch des Klägers jedoch durch übermäßige Nutzung vollständig aufgezehrt worden. Denn „das Schadensersatzrecht soll niemanden überkompensieren“, wie Offenloch betonte.

Unfälle im Mischverkehr – Welche Verkehrsregeln gelten für welches Verkehrsmittel?

Referent **Andreas Engelbrecht** beschäftigte sich anschließend mit der Haftung im Mischverkehr, allem voran der Halterhaftung nach § 7 StVG, und... >



**Vertrauen Sie der GTÜ,
wenn es um Sicherheit geht.**

Die GTÜ ist Deutschlands größte amtlich anerkannte Organisation freiberuflicher Kfz-Sachverständiger. Wir bieten neben amtlichen Fahrzeuguntersuchungen wie der HU u. a. Sachverständigendienstleistungen, Anlagensicherheitsprüfungen und Services im Bereich der Arbeitssicherheit. Vertrauen auch Sie der GTÜ.

>>... informierte umfangreich über die Verkehrsregeln für verschiedene neuartige Fahrzeugtypen, wie E-Scooter, Pedelecs oder E-Bikes.

Entscheidungen des BGH zum Kaufrecht – vom Thermofenster bis zum Widerrufsjoker

Prof. Dr. Michael Jaensch berichtete den Teilnehmer neben einschlägigen Entscheidungen des BGH zum Abgasskandal sowie zur Haftung für Fahndungseinträge im Schengener Informationssystem insbesondere von der Präzision des Sachmangelbegriffs, des Verhältnisses öffentlicher Äußerungen zu Beschaffenheitsvereinbarungen und den Anforderungen an die Berichtigung öffentlicher Äußerungen, mit denen sich der BGH erst vor kurzem auseinandersetzen hatte. Auch dem Thema „Thermofenster“ widmete Jaensch besondere Aufmerksamkeit. Abgerundet wurde der Überblick durch die brandaktuellen Entscheidungen zum Widerrufsjoker sowie zum gutgläubigen Erwerb abhandlungskommer Sachen. In diesem Zusammenhang stellte Jaensch klar, dass sich der Verkäufer immer dann dem Risiko einer Unterschlagung aussetze, wenn er dem Kaufinteressenten die Möglichkeit einer unbegleiteten Probefahrt verschaffe.

Ist das Gewährleistungsrisiko für Autohändler noch beherrschbar?

Unter der Überschrift „Verkaufen, Vermitteln, Vermakeln“ beschäftigte sich Rechtsanwalt **Usama Sabbagh** mit der Frage, wer in der jeweiligen Konstellation das Gewährleistungsrisiko trägt. Er berichtete vom weit verbreiteten Irrglauben, dass bei einem Unternehmensgeschäft oder Geschäften zwischen Privatleuten das Gewährleistungsrecht generell nicht gelte. Maßgeblich für die Annahme eines Vermittlungsgeschäfts, bei dem die Gewährleistung in einem Kaufvertrag zwischen Verbrauchern abgeschlossen werden darf, sei die Frage, wer das wirtschaftliche Risiko des Verkaufs trage. Sein Fazit: „Der Handel mit Kraftfahrzeugen ist Handel mit gefährlichem Gut“.

In einer sich anschließenden Diskussionsrunde stellten **Rechtsanwalt Sabbagh, Dr. Thomas Almeroth, Prof. Dr. Michael Jaensch, Dr. Christoph Eggert, Wolfgang Ball und Ansgar Klein** die Frage voran, ob das Gewährleistungsrecht im Laufe der Zeit möglicherweise zu „käuferfreundlich“ ausgedehnt worden sei. Klein kritisierte die einseitige Haftungsverlagerung auf den Händler durch die Beweislastumkehr und dessen verschuldensunabhängige Haftung

für Produktions- und Konstruktionsmängel ohne Rückgriffmöglichkeit gegen den Hersteller. Er zeigte die diesbezügliche Entwicklungsarbeit des BVfK im Umgang mit den zahlreichen Reformen des Sachmängelhaftungsrechts auf, die auch dem Bemühen des BVfK um Kultivierung des freien Kfz-Handels gedient habe.



Streitgespräch: Gewährleistung für alle Defekte? Wer bezahlt das am Ende? Kann die Vermittlung den Händler schützen?

Eggert betonte anschließend, dass die Vermittlung „eine denkbare Alternative, jedoch kein Allheilmittel“ sein könne. Insbesondere, so Jaensch, helfe eine rein formularmäßige Klarstellung des Vermittlerstatus nicht weiter, denn die tatsächlichen Faktoren seien für die Beurteilung entscheidend. Wie kann das Haftungsrisiko also minimiert werden? Laut Klein unter anderem durch saubere Abgrenzung der Begriffe „Defekt“ und „Sachmangel“. Eggert und Ball lieferten Praxisbeispiele zum Begriff der Unfallfreiheit, um gemeinsam zu erörtern, in welchem Umfang negative Beschaffenheitsvereinbarungen getroffen werden und für Abhilfe sorgen können.

„Wo Oldtimer draufsteht, muss auch Oldtimer drin sein“

Rechtsanwalt **Dr. Götz Knoop** schloss mit der Betrachtung rechtlicher Aspekte veränderter Oldtimer an. Der Referent leitete im Hinblick auf die Vornahme wertsteigernder Fahrzeugveränderungen mit einem Überblick dahingehend ein, welche Eigenschaften des Fahrzeugs Aufschluss darüber geben können, ob eine Identitätsfälschung



Foto: Rainer Schulte

vorgenommen wurde. Anhand verschiedener Fallkonstellationen bereitete er das Fachpublikum anschließend auf die in Betracht kommenden rechtlichen Problemfelder vor und endete schließlich mit einem Kurzüberblick über markenrechtliche As-

pekte: „Eine Verwendung der Marke unter massiver Umgestaltung des Fahrzeugs ist vom Markenrecht nicht mehr gedeckt“, gab er zu bedenken.

Blitzerfehler, Fluchtraser, Tesla-Touchscreen

Diesen Problemfeldern widmete sich Rechtsanwältin **Ulrike Dronkovic**. Das „Tesla-Urteil“ des OLG Karlsruhe hatte kürzlich für Aufsehen gesorgt. Dronkovic zog einen Vergleich zu ähnlich gelagerten Gerichtsentscheidungen, die anderweitige technische Vorrichtungen zum Gegenstand hatten, wie etwa Scheibenwischer oder Navigationsgeräte und schließlich auch den konkreten Fall eines zwischen Kopf und linker Schulter des Fahrers eingeklemmten Mobiltelefons. „Give the people what they want“, forderte sie außerdem eindringlich und prangerte damit die häufig verwehrt oder gar fehlenden Messunterlagen im Falle von Geschwindigkeitsmessungen an.

Nachwehen von Froukje Faber, Feren-schild und Dieselkrise sind deutlich spürbar

„Die Bedeutung der Instanzgerichte für die Rechtspraxis darf nicht unterschätzt werden!“ – So lautet die Forderung von **Dr. Thomas Almeroth**, der sich in diesem Jahr mit der branchenrelevanten Rechtsprechung jenseits des BGH auseinandersetzte. Denn nicht alles komme zum BGH, schon gar nicht zum EuGH. Von der Definition des Mangels über die Rücktrittsvoraussetzungen bis hin zur Berechnung der Nutzungsentschädigung präsentierte der Referent eine große Spannweite der jüngsten Rechtsprechung von OLG, LG und AG. Laut Almeroth könne es aufgrund häufig händlerunfreundlicher Rechtsprechungstendenzen zu einer Renaissance des Agenturgeschäfts kommen.

Dieselkrise: Für einen Großteil der VW-Kunden ist das Kapitel abgeschlossen

Ri. am BGH a. D. **Wolfgang Ball** setzte stellvertretend für den ADAC-Juristen Alexander Sievers die bereits im vergangenen Jahr eingeführte Übersicht zur Dieselkrise fort. Neben der aktuellen Rechtsprechung des BGH zu VW-Fällen, auf die Ball einging, zeigte er den Trend auch der unteren Gerichtsinstanzen auf, getäuschten Dieseldäufern zu Schadensersatz zu verhelfen. Dass Entschädigungssummen auch bei Einzelklagen allerdings nicht in den Himmel wachsen, zeige die neue



Das Team des Deutschen Autorechtstags mit den Referenten:

RA Marcus Gülpen, RA Dr. Thomas Almeroth, Vors. Richter am BGH a.D. Wolfgang Ball, RA Ulrich Kahlenborn, RAin Ulrike Dronkovic, RA Usama Sabbagh, Prof. Dr. Michael Jaensch, RA Dr. Götz Knoop, RA Dr. Kurt Reinking, Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Vors. Ri. am OLG Düsseldorf a.D. Dr. Christoph Eggert, BVfK-Jurist Matthias Giebler, BVfK-GF Ansgar Klein

Versicherungsrecht und Rechtsanwalt **Ulrich Kahlenborn** anschließend durch das Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht führte. Der von **ADAC, BVfK** und **ZDK** gemeinsam veranstaltete und von **Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Rechtsanwalt Dr. Kurt Reinking** und dem **Vors. Richter am BGH a.D. Wolfgang Ball** geleitete Deutsche Autorechtstag hat sich auch im 1. Jahr nicht nur als Forum hochaktueller und brisanter Rechtsthemen, sondern auch als wertvoller Bestandteil juristischer Bildungsangebote etabliert. Neben der Vertiefung rechtswissenschaftlicher Themen findet inzwischen das vielseitige Praxisseminar zur Schadensregulierung bzw. zum Verkehrsstraf- und Versicherungsrecht zunehmend Anerkennung und bietet den Teilnehmern bei Nutzung aller Angebote den vollständigen Fortbildungsnachweis über die erforderlichen 15 Stunden.

Rechtsprechung des BGH. Welche Hersteller sind betroffen? Was können die Kunden verlangen? Gibt es Schadensersatz? Und wie steht es mit der Verjährung? Zum Abschluss ging er auf die dem EuGH vorgelegte Frage ein, ob und in welchen Fällen so genannte Thermofenster als unzulässige Abschaltvorrichtungen zu

werten sind und welche Konsequenzen sich daraus für eine Herstellerhaftung wegen vorsätzlich sittenwidriger Schädigung ergeben können. Wie gewohnt profitierten die Teilnehmer auch in diesem Jahr wieder vom sehr praxisnahen Zusatzseminar, bei dem Rechtsanwalt **Marcus Gülpen** durch das Schadens- und

Save-the-date:

Der 14. Deutsche Autorechtstag findet vom 29. – 30. März 2021 statt.

FREY PLUS
MEDIA

ist der neue
Partner des



Die führende Mediaagentur für erfolgreiche
Print-Promotion im deutschen Automobil-Markt

PRINT WIRKT

Exklusiv für BVfK-Mitglieder:
All-In-One Service für Flyer-
kampagnen



Online Planungstool

Stellen Sie Ihr Werbegebiet selbst zusammen: anwenderfreundlich, detailliert, immer aktuell, rund um die Uhr verfügbar, an 7 Tagen der Woche.



Layout-Service

Lassen Sie Ihren individuellen Werbeflyer gestalten: professionell, auf Sie zugeschnitten und überraschend schnell. Wir setzen Ihre Vorstellungen um.



Druck-Service

Druck und Versand sind Bestandteil des Leistungspakets: Wir sorgen für eine termingerechte Anlieferung bei den ausführenden Verteildienstleistern.



Zustellung

Über ein einzigartiges Netzwerk von zuverlässigen Verteilunternehmen bedienen wir bundesweit jeden erreichbaren Privathaushalt. Mit Sicherheit.

OLG Karlsruhe: Dürfen Tesla-Fahrer Scheibenwischer nicht mehr benutzen?

Das OLG Karlsruhe hat entschieden, dass auch ein fest eingebautes Touchscreen zu den elektronischen Geräten zählt, die laut Straßenverkehrsordnung vom Fahrer während der Fahrt nicht bedient werden dürfen. Die Richter sahen auch vor dem Hintergrund der Tatsache, dass man beim Tesla viele Funktionen, so auch die Intervallschaltung des Scheibenwischers, ausschließlich

über den Monitor steuern kann, keinen Anlass zu Gnade. Man war sich sicher, dass die Tatsache, dass man zunächst das Scheibenwischersymbol berühren müsse, um dann im nächsten Schritt zwischen fünf Intervall-Einstellungen zu wählen, mehr Aufmerksamkeit, als die herkömmliche Bedienung eines Scheibenwischers verlangt. Das hatte im vorliegenden Fall auch tatsächlich zu ei-

nem Unfall geführt.

Es bleibt zu hoffen, dass diese Entscheidung nicht bei anderen Obergerichten Nachahmung findet, denn sonst sind womöglich kaufrechtliche Probleme zu befürchten, wenn Fahrzeuge, deren Scheibenwischer, Klimaanlage usw. über einen Bildschirm gesteuert werden, mangelhaft sind.

„Irrtümer vorbehalten“ – Nützlicher oder sogar schädlicher Hinweis?

Online-Angebote sind oft mit diesem oder einem ähnlichen Hinweis versehen. Doch was wird dadurch in rechtlicher Hinsicht eigentlich bewirkt?

Gerichtlich weitestgehend übereinstimmend geklärt ist inzwischen, dass Angaben in Online-Inseraten als sogenannte „öffentliche Äußerungen“ zum Bestandteil eines später geschlossenen Kaufvertrages werden, solange sie nicht rechtzeitig, d.h. vor Vertragsschluss, widerrufen werden. Viele Händler bedienen sich daher neben dem Vorbehalt von Irrtümern der Aussage, dass die veröffentlichten Angaben lediglich als Angebotsüberblick zu verstehen und daher nicht verbindlich seien.

Ein verbreiteter Irrglaube ist, dass man auf diese Weise der Haftung für falsche oder fehlende Angaben entgehen kann. Vielmehr handelt es sich um einen rein klarstellenden Hinweis, der einem die Möglichkeit einräumen soll, Angaben im Vorfeld vor Vertragsschluss zu korrigieren und gleichzeitig dem Vorwurf einer arglistigen Täuschung entgegenzuwirken. Gewährleistungsrechtlich hat ein solcher Passus im Übrigen keine Auswirkungen.

Wettbewerbsrechtliche Bedenken: Der BGH hat sich bereits mit der Frage auseinandergesetzt, ob der Verbraucher durch Hinweise wie „Änderungen und Irrtümer vorbehalten“ in die Irre geführt werde. Der

Vorwurf des damals klagenden Verbands: Eine derartige Klausel sei als allgemeine Geschäftsbedingung zu verstehen, die den Verbraucher unangemessen benachteilige. Der BGH verneinte dies im Ergebnis allerdings und sah in dem Hinweis lediglich die Klarstellung der Widerruflichkeit von Inserats-Angaben. Allerdings dürfe der Hinweis nicht dazu verwendet werden, Verbraucher von der Geltendmachung von Gewährleistungsansprüchen abzuhalten. Von der Verwendung dahingehender Zusätze wie „Änderungen und Irrtümer vorbehalten – für fehlende Ausstattungsmerkmale übernehmen wir keine Gewährleistung“ ist daher abzuraten.

Fahndungseintrag im Schengener Informationssystem (SIS) Haftung des Verkäufers auch bei korrekter Eigentumsübertragung?

Wird ein Fahrzeug veräußert, welches zur Fahndung ausgeschrieben ist, stellt dies nach Auffassung des BGH einen Rechtsmangel dar, da nach Auffassung des Gerichts die permanente Gefahr bestehe, dass das Fahrzeug durch Maßnahmen wie etwa eine behördliche Sicherstellung auf unbestimmte Zeit entzogen werde. Dabei spielt es zunächst keine Rolle, ob sich die die Fahndungsausschreibung begründende Vortat, die meist als Diebstahl oder Unterschlagung daherkommt, tatsächlich ereignet hat. Allein die Möglichkeit des vorübergehenden Eigentumsentzugs soll genügen, um ein sofortiges Rücktrittsrecht auszulösen.

Unklar war bislang allerdings, zu welchem Zeitpunkt der SIS-Eintrag vorliegen muss. In bisherigen diesbezüglichen Entscheidungen sprach der BGH davon, dass der „Sachverhalt“, auf den die später durchge-

führte Sicherstellungsmaßnahme gestützt wird, bereits bei Übergabe vorgelegen haben müsse. Es blieb der eigenen Interpretation überlassen, ob damit der ursprüngliche Eigentumsentzug oder die spätere Fahndungsausschreibung gemeint ist.

Der BGH stellt nun mit Urteil vom 26. Februar 2020 klar: Allein ein bei Gefahrübergang vorliegendes tatsächliches Geschehen, das erst zu einem späteren Zeitpunkt zu einer SIS-Eintragung führt, genügt zur Begründung der Haftung des Verkäufers nicht. In dem zugrundeliegenden Sachverhalt erfolgte die ursprüngliche Straftat zwar denkbare bereits vor der Übergabe des Fahrzeugs, ein SIS-Eintrag wurde allerdings erst rund drei Jahre danach vorgenommen.

Die Vorinstanz entschied zugunsten des Käufers noch, dass für die Annahme eines

Rechtsmangels allein das Vorliegen eines Sachverhalts entscheidend sei, der dann in der Folge zu einer Eintragung führen könne. Dem folgte der BGH nicht und führt zur Begründung aus, dass nicht jegliches kausales Vorereignis ausreiche. Der Verkäufer müsse nämlich selbst dann, wenn eine lückenlos dokumentierte Historie vorhanden sei, auf lange Zeit für ein bei Gefahrenübergang für ihn weder erkennbares noch beherrschbares Geschehen haften, was nicht zu rechtfertigen wäre.

Etwas anderes könne nur dann gelten, wenn im Zeitpunkt des Gefahrenübergangs infolge einer „Verdichtung“ der Umstände, beispielsweise weil bereits eine Strafanzeige gestellt wurde, eine Beschlagnahme unmittelbar bevorstehe oder alsbald drohe. Dies dürfte wiederum mit einem Fahndungseintrag annähernd gleichzusetzen sein.

58. Verkehrsgerichtstag Staudinger übernimmt Präsidentenamt

Jedes Jahr im Winter lockt der Verkehrsgerichtstag mehr als 2000 Juristen in den Harz nach Goslar, um über acht Verkehrsthemen zu diskutieren und Empfehlungen zu erarbeiten, die dann zumindest in den Medien viel Gehör finden.

zuzeigen, ohne einen Abflug zu machen. Ebenso soll das wilde Abstellen der Roller verboten werden. Man empfiehlt die Einrichtung von entsprechenden Abstellplätzen und auch einen Führerschein für Elektrokleinstfahrzeuge. Überdies empfiehlt der 58. Verkehrsgerichtstag, Fahranfänger sol-



Den größten Andrang erfuhr beim 58. VGT der Arbeitskreis, der sich der Frage widmete: Abschied vom fiktiven Schadensersatz? Zur Beruhigung auch derjenigen, welche die Versicherungserstattung nach einem Unfall nicht zur Reparatur, sondern zur Finanzierung des Neukaufs verwenden möchten: Es soll alles beim Alten bleiben. Dass sich wenig ändern wird, dürfte auch für das Thema „aggressives Verhalten im Straßenverkehr“ gelten, auch wenn die empfohlenen Gegenmaßnahmen natürlich zu begrüßen sind.

Ein weiterer Arbeitskreis beschäftigte sich mit der „Praxistauglichkeit des Bußgeldverfahrens“ und empfahl unter anderem mehr Möglichkeiten, Fahrverbote durch verkehrstherapeutische Nachschulungen vermeiden zu können.

Was wäre ein Verkehrsgerichtstag, wenn er sich nicht auch mit Elektroscootern befassen würde? Die sollen demnächst einen Blinker bekommen, denn wie will man in einer Kurve gleichzeitig bremsen und den Lenker loslassen, um die Fahrtrichtung an-

len demnächst ein Jahr länger das Chauffieren in Begleitung üben, bevor sie allein auf den Verkehr losgelassen werden. Schließlich ging es auch noch um den Opferschutz nach terroristischen Anschlägen, bei dem man Verbesserungsbedarf in praktischer und finanzieller Hinsicht fordert. Terrorgefahr spielte auch beim Thema Sicherheit und Passagierrechte auf Kreuzfahrtschiffen eine Rolle. Die Juristen fordern vor dem Hintergrund neuer Risiken und Terrorgefahren eine Überprüfung internationaler Vorschriften für Rettungskapazitäten und -methoden.

Wie gewohnt nahmen auch Vertreter des BVfK und der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Autorechtstag am Verkehrsgerichtstag teil. Dies inzwischen auch in Form der Personengleichheit von Prof. Dr. Ansgar Staudinger, der nicht nur langjähriger Leiter des Deutschen Autorechtstag ist, sondern in diesem Jahr auch als Präsident des Verkehrsgerichtstags seine Premiere in Goslar souverän und mit neuem Schwung meisterte.

**BVfK-Jubiläumskongress
Feiern und Tagen am
1. Mai 2021
„Rhein in Flammen“**

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

PLZ 0

HEA Hammermann Ehlers Albert Rechtsanwälte in Partnerschaft

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 • 04109 Leipzig
Fon 0341-585920 • Fax 0341-5859230
schmid@lawplus-leipzig.de
www.lawplus-leipzig.de

Rechtsanwalt Dietmar Rudloff

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 & Izmirli Rechtsanwälte

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

Fachanwaltskanzlei Waterkamp & Schoppe

Schloßmühlendamm 16 • 21073 Hamburg
Fon 040-7719-87 • Fax 040-774793
kanzlei@ws-fachanwaelte.de • www.ws-fachanwaelte.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

Elektrofahrzeuge mit Batteriemietvertrag – Probleme in der Werbung und beim Handel.



Die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen ist immer noch vergleichsweise überschaubar. 2019 wurden in Deutschland rund 63.000 Elektroautos neu zugelassen. Eine Marke, die der VW Tiguan allein übertrifft. Dennoch gilt es als ausgemacht, dass es für die Stromer weiter aufwärts gehen wird. Die Hersteller brauchen die Elektroautos, um ihre CO₂-Ziele zu erreichen. Das mag auch ein Grund dafür sein, dass gerade für 2020 einige Hersteller bezahlbare Alternativen angekündigt haben, die für viele Käufer interessanter sein könnten, als die bislang im Fokus stehenden besonders leistungsstarken und sehr teuren Elektroautos. Der Umweltbonus bzw. die Innovationsprämie werden ebenfalls zu steigenden Verkaufszahlen beitragen. Daher dürfte das Geschäft mit den Elektroautos zukünftig auch für den freien Handel attraktiver werden. Dadurch, dass einzelne Hersteller ihre Stromer nicht immer komplett mit Batterie, sondern teilweise nur noch mit zusätzlicher Batteriemiete anbieten, kommt es hierbei jedoch zu Besonderheiten und entsprechendem Klärungsbedarf in der Werbung und auch beim Ankauf.

Probleme in der Werbung.

Sieht man sich im Internet bei den Fahrzeugbörsen nach Elektrofahrzeugen um, so geht es bei der Beschreibung der Fahrzeuge derzeit recht wild zu, auch weil es an geeigneten Darstellungsmöglichkeiten fehlt. So kann z. B. die Batterie als im Preis inbegriffenes oder nicht inbegriffenes Ausstattungsdetail bislang nicht ausgewählt werden. Preise für Fahrzeuge, die samt Batterie verkauft werden, und Preise für Fahrzeuge, bei denen nach Kauf zusätzlich eine Batteriemiete gezahlt werden muss, werden so

miteinander verglichen. Verwirrend für den Käufer, gleichermaßen unbefriedigend für die konkurrierenden Händler.

Den Anbietern der Fahrzeuge mit zusätzlichem Batteriemietvertrag sei zugegeben, dass die später anfallende Batteriemiete schon praktisch nicht in den Endpreis eingerechnet werden kann. Schließlich hängt die weitere finanzielle Belastung für den Käufer davon ab, wie lang er das Fahrzeug behält. Das kann bei Kauf aber niemand vorhersehen. Auf der anderen Seite dürfte Einigkeit herrschen, dass der nach Preis selektierende Interessent davon ausgehen darf, das Fahrzeug zu dem angebotenen Preis zu erhalten und nicht damit rechnet, noch monatlich eine Miete für ein Bauteil des Fahrzeugs bezahlen zu müssen. So sieht es grundsätzlich auch die Preisangabenverordnung vor. Vor dem Hintergrund ist es nach Auffassung des BVfK jedenfalls zwingend geboten, den Käufer über die zusätzliche Miete und auch deren Höhe in der Werbung hinzuweisen. Dies sollte auch an prominenter Stelle bereits in der Überschrift oder blickfangmäßig in einem extra Textfeld passieren, und nicht etwa erst später im Fließtext. Die Börsen sind hier ebenso gefordert, sich der Angelegenheit anzunehmen und Lösungen anzubieten.

Probleme beim Handel.

Abgesehen davon kann auch der Ankauf bzw. die Inzahlungnahme von Elektrofahrzeugen durch den zusätzlichen Batteriemietvertrag erschwert werden. Der Mietvertrag kann in der Regel nicht einfach vom Erwerber übernommen werden. Der Erwerber muss einen neuen Mietvertrag mit dem Vermieter der Batterie, oftmals die herstel-

lereigene Bank, abschließen. Einen vorübergehenden Mietvertrag über die Batterie abzuschließen, wird aber nicht im Interesse des Händlers sein. Da stellt sich dann womöglich die Frage, wer die Miete zahlt, solange das Fahrzeug auf dem Hof des Händlers steht. Zudem macht der Vermieter bei einem Mieterwechsel nicht immer mit. Dabei spielt nicht nur die Bonität des Folge-mieters eine wichtige Rolle. Das dürfte eine Weiterveräußerung des Fahrzeugs zumindest kompliziert machen. Bedenken Sie dies, wenn Sie vor der Entscheidung stehen, ein Elektrofahrzeug mit Batteriemietvertrag anzukaufen oder in Zahlung zu nehmen. Eine vorherige Abstimmung mit dem Vermieter ist zu empfehlen.

Zusammengefasst:

Der Handel mit neuen und gebrauchten Elektrofahrzeugen birgt teilweise bisher unbekannt Risiken. Während davon auszugehen ist, dass sich das Batterie-Mietmodell nicht lange halten wird, gilt es dennoch, eine Vielzahl von Besonderheiten zu beachten. Wie lange hält eine Batterie, unter welchen Bedingungen gilt die diesbezügliche Herstellergarantie und wie teuer wird gegebenenfalls der Ersatz? Doch ein Elektroauto besteht nicht nur aus einem unverwundlichen Elektromotor und möglicherweise früh ausfallenden Batterien. Es besteht aus einer Vielzahl digitaler Elemente, die jederzeit, manchmal nur vorübergehend und möglicherweise auch vom Hersteller ferngesteuert ausfallen oder ihre Eigenschaften verändern können. Es ist also eine große Aufgabe, sich dem Thema Elektromobilität auch in haftungs- und kaufrechtlicher Hinsicht intensiv zu widmen.

Erste BGH-Urteile in Dieselfällen

BGH: „Bewusste und gewollte Täuschung des KBA“ – „Verhalten ist (...) besonders verwerflich und mit den grundlegenden Wertungen der Rechts- und Sittenordnung nicht zu vereinbaren“

VW ist im Mai dieses Jahres im ersten Verfahren vor dem BGH im Dieselskandal zu Schadensersatz verurteilt worden. Die Richter stellten im Urteil fest, dass VW im eigenen Gewinninteresse unter bewusster und gewollter Täuschung des KBA Fahrzeuge mit unzulässigen Abschalteinrichtungen



gen in Verkehr gebracht habe. Dies sei gegenüber den Käufern der Fahrzeuge als besonders verwerfliches Verhalten anzusehen und gelte auch beim Kauf von Gebrauchtwagen vom freien Händler. Im Ergebnis durfte der Kläger seinen VW Sharan an den Hersteller zurückgeben. Er erhielt dafür den gezahlten Kaufpreis zzgl. Zinsen zurück, musste sich aber einen Betrag für die Nutzung des Fahrzeugs anrechnen lassen.

Im Juli standen in Karlsruhe weitere Klagen im Dieselskandal zur Entscheidung an. Dabei hielt der BGH erwartungsgemäß an seiner grundsätzlichen Auffassung fest. Dennoch gab es vereinzelte Lichtblicke für VW.

Hohe Abzüge bei Vielfahrern

Schon im Grundsatzurteil im Mai hatten die BGH-Richter klargestellt, dass der Schadensersatzanspruch der Käufer von betroffenen Fahrzeugen um einen Betrag für die Nutzung zu kürzen sei. Dieser Ansatz führte in einem Fall dazu, dass dem Käufer trotz berechtigtem Verlangen nach Schadensersatz vom ursprünglich gezahlten Kaufpreis nichts mehr blieb. Er hatte im Jahr 2014 einen VW Passat 2.0 TDI mit einer Laufleistung von 57.000 km für 23.750 € gekauft. Mittlerweile betrug die Laufleistung 255.000 km. Dieser Wert liege über der von der Vorinstanz geschätzten Gesamtleistung des Passats. Das Fahrzeug sei schlicht zu Ende genutzt.

Kein Schadensersatz bei Kauf nach

September 2015

Einen für VW positiven Ausgang nahm auch das Verfahren eines Klägers, der sein Fahrzeug im August 2016 erworben hatte, also nachdem VW im September 2015 die Öffentlichkeit über Unregelmäßigkeiten der bei bestimmten Dieselmotoren verwendeten Software informiert hatte. Seinerzeit habe VW sein zuvor schädigendes Verhalten zugegeben und erkennbar geändert. Von da an sei es nicht mehr als sittenwidrig einzustufen. Auch wegen der medialen Verbreitung sei typischerweise nicht

mehr damit zu rechnen gewesen, dass Käufer von gebrauchten VW-Fahrzeugen mit Dieselmotoren die Einhaltung der Vorschriften voraussetzen würden. Der Kläger scheiterte somit vor dem BGH. VW sieht die letztinstanzlichen Urteile als „Schlusspunkt“. Es liefen zwar bundesweit nach eigener Einschätzung noch etwa 60.000 Verfahren im Dieselskandal, man wolle jedoch auf die Kläger zugehen und mit Einmalzahlungen pragmatische Lösungen anbieten. Eine neue Klagewelle fürchtet der Hersteller nicht. Im Rahmen der Musterfeststellungsklage habe man sich inzwischen schon mit rund 240.000 Kunden geeinigt.

Derweil wird sich demnächst ein zweiter Hersteller in einem Dieselfall vor dem BGH verantworten müssen. Am 27.10.2020 verhandelt der BGH erstmals eine Rechtssache gegen die Daimler AG.

Dieseldgate 2.0?

Ungeachtet dessen könnte es für VW und auch andere Autobauer in diesem Zusammenhang noch ungemütlicher werden. Denn auch der EuGH beschäftigt sich mit dem Dieselskandal. In einem dortigen Verfahren hat die Generalanwältin Ende April vorgeschlagen, auch sog. Thermofenster grundsätzlich als unzulässige Abschalteinrichtung zu qualifizieren. Folgen die Richter dieser Empfehlung, drohen neue Klagen. Hiervon betroffen sollen z. B. VW-Fahrzeuge mit der neueren Motorgeneration EA 288 oder auch Fahrzeuge der Daimler AG sein.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

PLZ 2

Böttcher – Wandel

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

PLZ 3

Rechtsanwalt Alexander Ebner

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

PLZ 4

Kanzlei Dr. Schulte, Prof. Schönrath & Schmidt

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

Gottschalk Martinsons Part.G.

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

Rechtsanwälte Lodde, Langenfeld & Kollegen

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

Kanzlei Bister

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

mwhs Rechtsanwälte

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

Kanzlei van Straelen & Wolfförster

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

KRAPP KROGMANN SIEVERDING Partnerschaft

RA Norbert Krogmann
Gertrudenstr. 6 • 49393 Lohne
Fon 04442 93500 • Fax: 04442 935093
info@kks-kanzlei.de
www.kks-kanzlei.de

29. - 30. März 2021

Bis zu 15 Stunden Fortbildungsnachweis gemäß
§ 15 FAO

14. Deutscher Autorechtstag

Aktuelle Bestandsaufnahmen – offene Rechtsfragen
– richtungweisende Lösungen

- **Update Schadensregulierung, Versicherungsrecht, Verkehrsstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht**
Marcus Gülpén, Fachanwalt für Verkehrsrecht, Berlin; Dr. Matthias Quarch, Vors.Ri. beim LG Aachen
- **Aktuelles aus Gesetzgebung und Rechtsprechung.**
Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld
- **Energieverbrauchskennzeichnung. Zur aktuellen Entwicklung der Neuregelung (WLTP-Umsetzung)**
Ulrich Dilchert, Rechtsanwalt, Geschäftsführer ZDK.
- **Neues Gewährleistungsrecht nach der Warenhandelsrichtlinie.** **Wolfgang Ball, Vors. Richter am BGH a.D.**
- **Digitale Elemente der Warenhandelsrichtlinie und ihre Auswirkungen auf den Kfz-Bereich.** **N.N.**
- **Rechtsfragen der Elektromobilität (u.a. Förderprämie/ Kaufrecht/Batteriemiete/etc.).** **N.N.**
- **Parkraumbewirtschaftung / Leasing-Rückgabe / Waschanlagen** **N.N.**
- **Abmahnrisiko DSGVO** **Sascha Kremer, KREMER RECHTSANWÄLTE, Fachanwalt für IT-Recht**
- **Legal Tech – Die digitalisierte Rechtsberatung**
Dr. Kadelbach
- **Aktuelle Rechtsprechung des VI. Zivilsenats zum Verkehrsrecht und zur Herstellerhaftung**
Thomas Offenloch, Richter beim VI. Zivilsenat des BGH
- **Aktuelle Entscheidungen anderer BGH-Senate zum Autorecht** **Prof. Dr. Florian Faust, Bucerius Law School, Hamburg**
- **Neue Entwicklungen des Widerrufsjokers**
Prof. Dr. Markus Artz, Universität Bielefeld.
- **Die Europäische Verbandsklage – Verbraucherschutz auf EU-Ebene** **Prof. Dr. Caroline Meller-Hannich, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg**
- **Aus der nationalen und internationalen Rechtsprechung zum Kaufrecht.** **Dr. Thomas Almeroth, Rechtsanwalt, Geschäftsführer VDIK; Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Universität Bielefeld**
- **Aktuelles zur Dieselkrise.** **Rechtsanwalt Alexander Sievers, Juristische Zentrale des ADAC**

Veranstalter:

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



Kaufrecht

Eins, zwei (oder drei)?

Verjährung von Sachmängelansprüchen bei Gebrauchtfahrzeugen

Es war eine weitestgehend unbemerkte Sensationsentscheidung, als der EuGH im Jahr 2017 beschloss, eine Verkürzung der Verjährung von Sachmängelansprüchen bei gebrauchten Fahrzeugen auf 1 Jahr verstoße gegen EU-Recht und sei demnach unwirksam. Jedenfalls müsse man, so der EuGH, zwischen Haftungsfrist und Verjährungsfrist differenzieren. Die Haftungsfrist, also der Zeitraum, in dem ein Defekt auftreten muss, um diesbezügliche Haftungsansprüche auszulösen, soll weiterhin (per AGB) auf ein Jahr verkürzt werden können. Man müsse allerdings klarstellen, dass die Verjährungsfrist, bei der es sich um den Zeitraum handelt, innerhalb dessen Ansprüche geltend gemacht werden können, hiervon unberührt bleibt. Kurzum: Bei Sachmängeln, die im ersten Jahr nach Übergabe des Fahrzeugs auftreten, muss der Verkäufer noch ein weiteres Jahr um die Geltendmachung von Ansprüchen bangen. Erfreulicherweise zeichnet sich allerdings nunmehr eine Tendenz innerhalb der nationalen Rechtsprechung ab, der Entscheidung des EuGHs eine „horizontale Drittwirkung“ abzusprechen. Übersetzt bedeutet das: Solange der Wortlaut des BGB im Hinblick auf die Verjährungsverkürzung eindeutig erscheint, ist die entsprechende Vorschrift einer Auslegung nicht zugänglich. Das deutsche Recht kennt schlicht keine „Haftungsdauer“ und den damit zusammenhängenden, vom EuGH gesehenen Unterschied.

In einem kürzlich ergangenen Urteil des OLG Zweibrücken geht das Gericht sogar noch weiter als das OLG Celle, welches zuvor eine Differenzierung nach dem Zeitpunkt des Defektauftritts vorgenommen hatte. Sofern der Defekt nach Ablauf eines Jahres auftritt, wäre die Haftungsdauer ohnehin überschritten, sodass eine richtlinienkonforme Rechtsfortbildung ohnehin nicht nötig sei. Ob eine solche in Betracht käme, wenn der Defekt vor Ablauf eines Jahres aufträte, sodass zwischen Haftungs- und Verjährungsfrist unterschieden werden müsse, könne offenbleiben. Das OLG Zweibrücken nahm eine solche Differenzierung hingegen nicht vor und schloss eine Anwendung des EuGH-Urteils von vornerein aus.

Wie sieht es in der Praxis aus? Selbstverständlich werden auch Gegenstimmen laut. Ohnehin ging man vor Bekanntwerden der aktuellen Rechtsprechung vermehrt davon aus, dass eine Anpassung des Gesetzes zwingend erforderlich und eine Verjährungsverkürzung bis dahin wohl nicht möglich sei. Das ist nach wie vor gut vertretbar, weshalb man sich nicht in Sicherheit wägen sollte. Das Problem ist in der Praxis inzwischen angekommen und heiß diskutiert. Uns liegen bereits Gerichtsbeschlüsse vor Aufnahme der mündlichen Verhandlung vor, in denen Klageforderungen unter Verweis auf die vorgenannte Rechtsprechung bei Vorliegen der Verjährungsvoraussetzungen als unschlüssig angesehen werden. Auch BVfK-Kooperationsanwälte

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

HAKE RECHTSANWÄLTE

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

Rechtsanwaltskanzlei Knoop & Albers

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

PLZ 6
Rechtsanwälte Kohl & Kollegen

 Rechtsanwalt Markus Kohl
 Ludwigstraße 10 • 63920 Großbuehbach
 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

Fachanwalt für Familienrecht Johannes Krapp

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

haben bereits von erfolgreichen Verjährungseinreden berichtet, da die Gerichte mehrheitlich von der Zulässigkeit einer Verjährungsverkürzung ausgehen. In Fällen mit unzulässigen Abschaltvorrichtungen, die vermehrt auch von anderen Fahrzeugherstellern als VW verbaut werden, hat die Thematik ebenfalls große Bedeutung.

Beschaffenheitsvereinbarung versus Wissensmitteilung

OLG Celle klärt Konkurrenzverhältnis
 Häufiger Streitpunkt bei der Auslegung von kaufvertraglichen Vereinbarungen ist die Frage, ob der Verkäufer mit den getätigten Angaben einen konkreten Zustand des Fahrzeugs zusichern möchte, oder sich bloß der Weitergabe fremden Wissens bedient. Zur Abgrenzung und einer insoweit überraschenden Entscheidung des OLG Celle im Folgenden mehr.

Grundsätzliche Abgrenzungsfragen Von einer bloßen Wissensmitteilung ist in der Regel dann auszugehen, wenn der Verkäufer zum Ausdruck bringt, die vertraglichen Angaben nicht überprüft zu haben. Häufig geht es hierbei um die Kilometerleistung, Zahl und Art der Unfallschäden oder sonstige, ohne besondere Kenntnis schwer nachprüfbar Umstände. Formulierung wie „laut Angaben des Vorbesitzers“ oder „so weit bekannt“ haben sich weitestgehend etabliert, um auf diese Weise eine rechtsverbindliche Willenserklärung und somit eine Beschaffenheitsvereinbarung auszusprechen zu können. Fehlt es an derartigen Einschränkungen, wird grundsätzlich anzunehmen sein, dass der Verkäufer für die Beschaffenheit des beschriebenen Merkmals einstehen möchte (z.B.: „unfallfrei: Ja“).

Wegweisende Rechtsprechung des BGH

Im Rahmen zweier Grundsatzentscheidungen hatte der BGH eindeutig Position zu den Voraussetzungen einer Beschaffenheitsvereinbarung bezogen. Der Käufer könne bei derart einschränkenden Angaben („unfallfrei lt. Vorbesitzer: ja/nein“) nicht erwarten, dass der Verkäufer in vertragsmäßig bindender Weise die Haftung für die Richtigkeit seiner Angaben übernehmen wolle. Auch umgekehrt führe eine solch offen gehaltene Aussage nicht zu der Annahme, eine Unfallfreiheit sei möglicherweise nicht gegeben. Es wird schlicht gar keine übereinstimmende Vereinbarung zum Merkmal der Unfallfreiheit getroffen.

Ausblick: Inzwischen ist eine neue EU-Richtlinie in Kraft getreten, die zwar zwischen Haftungs- und Verjährungsfrist unterscheidet, jedoch beide Fristen bei Gebrauchtwagen für kürzungsfähig hält. Ob und wie der deutsche Gesetzgeber reagiert, bleibt abzuwarten.

Gleiches gilt bei Bezugnahme auf Fahrzeugpapiere („lt. Fahrzeugbrief“) oder sonstige zu Dokumentationszwecken geeignete Formulare und Abbildungen („lt. Kilometerzähler“). Jedenfalls sollte die Quelle erkennbar sein, auf die sich der Verkäufer bei der Weitergabe der Information bezieht.

Aber Vorsicht: Auf zweiter Ebene ist zu prüfen, ob sich eine Mangelhaftigkeit aus objektiven Umständen ergeben kann (§ 434 Absatz 1 Satz 2 Nr. 2 BGB). Allein eine fehlende Beschaffenheitsvereinbarung führt damit nicht automatisch zur Annahme der Mangellosigkeit. Hier ist insbesondere zu untersuchen, welche Beschaffenheit der Käufer nach den Gegebenheiten des Einzelfalls berechtigterweise erwarten darf.

Was hat bei gleichzeitigem Vorliegen von Beschaffenheitsvereinbarung und Wissensmitteilung Vorrang?

Das OLG Celle hatte sich nun mit der Frage auseinandersetzen, wovon auszugehen ist, wenn Angaben im Kaufvertrag doppelt aufgeführt, aber nur einmal mit einer Einschränkung versehen sind („Stand km-Zähler“ und „Gesamtfahrleistung n. Angaben des Vorbesitzers“). Entgegen der Vorinstanz kam das OLG zu dem Ergebnis, für den Käufer entstehe bei Wiedergabe beider Informationen der Eindruck, der tatsächliche Kilometerstand stimme mit den Angaben des Vorbesitzers überein. Sicherlich wäre aber auch eine anderweitige Auslegung des Verbraucherverständnisses möglich.

Praxistipp: BVfK-Formulare verwenden

Die Gefahr einer solchen Auslegungsvariante hatte der BVfK schon vor vielen Jahren erkannt und seine Vertragsformulare entsprechend aufgebaut. Diese bieten damit die größtmögliche Rechtssicherheit bei gleichzeitig optimaler Transparenz. So kann zunächst der „angezeigte und von... >

>> Fortsetzung „Beschaffensvereinbarung versus Wissensmitteilung“:

...den Vertragsparteien gemeinsam abgelesene Stand des Kilometerzählers“ angegeben werden. Schon hierdurch wird zum Ausdruck gebracht, dass es sich lediglich um eine für beide Parteien zugänglich do-

kumentierte Angabe handelt. Anschließend können die Angaben des Vorbesitzers eingetragen und unter Ziffer VII der beigefügten Vertragsbedingungen Aussagen dazu getroffen werden, ob hinsichtlich der Übereinstimmung beider Angaben Bedenken bestehen, z.B. Aufgrund fehlender Do-

kumentation der Fahrzeughistorie. Es bleibt den Vertragspartnern natürlich unbenommen, nur eines der beiden Felder auszufüllen. Das Feld „Fahrzeugaangaben lt. Vorbesitzer oder Lieferant“ dürfte dabei rechtsprechungskonform die größte Einschränkung des Aussagegehalts darstellen.

Neue Wege bei der Berechnung der Nutzungsvergütung?

Bei der Rückabwicklung eines Fahrzeugkaufs muss sich der Kunde für die Benutzung des Fahrzeugs Abzüge gefallen lassen. Orientieren kann man sich hierbei an einer in der Rechtsprechung anerkannten Formel, die berücksichtigt, wie viele Kilometer der Kunde mit dem Fahrzeug zurückgelegt hat, aber auch maßgeblich davon geprägt ist, welche Gesamtleistung bei dem Fahrzeug zu erwarten ist.

BGH: Intensive Nutzung kann Anspruch auf Kaufpreiszurückzahlung vollständig aufwiegen. Im Extremfall kann es soweit kommen, dass dem Käufer trotz berechtigtem Verlangen nach Rückabwicklung vom ursprünglich gezahlten Kaufpreis nichts mehr bleibt. So hat es der BGH in diesem Jahr in einem VW-Diesel-Fall entschieden. Der Kläger hatte im Jahr 2014 einen VW

Passat 2.0 TDI mit einer Laufleistung von 57.000 km für 23.750 € gekauft. Mittlerweile betrug die Laufleistung 255.000 km. Dies liege über der von der Vorinstanz geschätzten Gesamtleistung des Passats. Das Fahrzeug sei schlicht zu Ende genutzt. Doch die anzusetzende, bzw. zu erwartende Gesamtleistung hängt meist von richterlichen Schätzungen ab, da es hierfür keine allgemein verbindliche Liste á la Schwacke gibt. Klar ist: Je geringer die Gesamtleistung angesetzt wird, desto höher ist die Nutzungsvergütung zugunsten des Händlers. Die lange üblichen 150.000 km werden von den Gerichten leider nur noch in Ausnahmefällen angenommen. Der BVfK sieht diese Entwicklung kritisch, bedarf es doch bei vielen Fahrzeugen ab dieser Laufleistung oftmals teurer Reparaturen, um das Fahrzeugleben künstlich zu

verlängern. Ungeachtet dessen schwanken die meisten Gerichte bei der Gesamtleistung abhängig von Fahrzeugtyp und Motorisierung zwischen 200.000 km und 250.000 km.

OLG Koblenz mit interessantem Ansatz zu Wenigfahrern. Wenn der Kunde nicht viel gefahren ist, sieht es für den Händler bei der Rücknahme des Fahrzeugs besonders schlecht aus. In einem solchen Fall hat das OLG Koblenz nunmehr mit einem alternativen Gedankenmodell überrascht. Bereits die Möglichkeit, das Fahrzeug nutzen zu können, sei für den Kunden ein messbarer Wert. Diesen Wert schätzt das OLG Koblenz auf 5% des ursprünglichen (Brutto-) Kaufpreises pro Jahr.

BGH zum gutgläubigen Erwerb nach Probefahrt-Unterschlagung

Händler verliert Prozess und Wohnmobil

Ein vermeintlicher Kaufinteressent hatte es auf ein Fahrzeug der Mercedes-Benz V-Klasse abgesehen. Die dem Händler vorgelegten Dokumente (italienischer Personalausweis, Meldebestätigung einer deutschen Stadt, italienischer Führerschein) waren hochwertig gefälscht, so dass der Händler dem Wunsch nach einer Probefahrt gerne entsprach. Das Fahrzeug wurde jedoch nicht wie vereinbart nach einer Stundezurückgebracht. Vielmehr wurde es wenig später im Internet angeboten und letztlich an eine Erwerberin, welche die vorgelegten Fahrzeugunterlagen nicht als gefälscht erkannte, verkauft. Diese konnte das mittlerweile als gestohlen gemeldete Fahrzeug jedoch nicht zulassen. In der Folge verlangte der Händler die Herausgabe des Fahrzeugs, die Erwerberin hingegen forderte die Aushändigung der Original-Zulassungspapiere.

Was sagten die Gerichte? Drei Gerichte –

zwei Meinungen. Das Landgericht Marburg entschied zunächst zugunsten der Erwerberin. Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main hingegen sah in der Berufung den Händler im Recht. Der BGH urteilte nun wieder im Sinne der Erwerberin. Alle Instanzen hatten zwei zentrale Fragen zu klären:

1. blieb der Händler für die Dauer der Probefahrt unmittelbarer Besitzer des Fahrzeugs? Dann hätte die Erwerberin von vornherein nicht Eigentümerin des Fahrzeugs werden können. Die Frankfurter Richter hatten in der zweiten Instanz Ihre Entscheidung zugunsten des Händlers darauf gestützt. Diese Begründung konnte den BGH nicht überzeugen. Dieser vertrat die wohl naheliegendere Auffassung, dass der Händler den unmittelbaren Besitz am Fahrzeug aufgibt, wenn er ein Fahrzeug einem Kaufinteressenten zu einer unbegleiteten und auch nicht anderweitig über-

wachten Probefahrt für eine gewisse Dauer überlässt. Dadurch wurde ein gutgläubiger Erwerb möglich.

2. War die Erwerberin tatsächlich gutgläubig in der Annahme, dass ihr das Fahrzeug vom Eigentümer verkauft worden ist? Alle drei Instanzen kamen letztlich zu diesem Ergebnis, obwohl vor allem das OLG Frankfurt eine nicht unerhebliche Anzahl von Auffälligkeiten beim Kauf und deswegen einen Fall an der Grenze zu grober Fahrlässigkeit erkannte. So traf sich die Erwerberin für den Kauf des im Internet zu einem günstigen Preis anonym angebotenen Fahrzeugs an einem Hauptbahnhof mit dem Verkäufer. Der verabredete Kaufpreis wurde bei dieser Gelegenheit bar entrichtet, im Kaufvertrag jedoch auf Drängen des Verkäufers ein reduzierter Preis eingetragen. Dies sei „besser für die Arbeit“ des Verkäufers, obwohl dieser zuvor noch angegeben hatte, das Fahrzeug nicht ge-

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 6

Rechtsanwalt Sascha Biegert

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

Anwaltskanzlei Hussert & Dittert

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

PLZ 7

Anwaltskanzlei Stirnweiß, Stege & Coll

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

Anwaltskanzlei Rath

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

Anwaltskanzlei Grußeck

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

PLZ 8

Rechtsanwaltskanzlei Nehl

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

Anwaltskanzlei Dittenheber & Werner

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

BULEX- Rechtsanwaltskanzlei Burkard

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

Rechtsanwalt Dr. Jürgen Niebling

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

PLZ 9

Henkel & Kehl Rechtsanwälte

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

werblich, sondern für seinen Großvater zu verkaufen. An dieser Stelle hätte die Entscheidung also auch anders ausfallen können.

BVfK-Empfehlung Auf Nummer sicher geht, wer die Probefahrt begleitet. Händler

sollten sich zudem vor jeder Probefahrt die maßgeblichen Dokumente des Interessenten vorlegen lassen, prüfen und kopieren. Zur Dokumentation nutzen Sie die BVfK-Benutzungsvereinbarung für Probe- und Überführungsfahrten.

Abmahngefahr: Werbung mit eingerechnetem Umweltbonus

Darf der staatliche Prämienanteil bereits im Angebotspreis enthalten sein? Werbung im Internet nur mit Angabe des normalen Fahrzeugendpreises und zusätzlichem Hinweis auf optionale staatliche Förderprämie für Elektro- und Hybridfahrzeuge.

Prämienerhalt nur unter bestimmten Voraussetzungen. Der Erhalt der Förderprämien sind von der Erfüllung gewisser Voraussetzungen abhängig. Händlerseitig kann der Kaufpreis um den Herstelleranteil (oder auch Händleranteil) der Förderprämie gekürzt werden. Der staatliche Prämienanteil wird hingegen vom Käufer nach Erhalt des Fahrzeugs beantragt und entzieht sich beinahe vollständig dem Einflussbereich des Verkäufers. Da im Zeitpunkt der Werbungsveröffentlichung nicht sichergestellt ist, dass der Käufer das Fahrzeug tatsächlich zum beworbenen und um die gesamte Prämie reduzierten Endpreis erhält, darf der staatliche Förderanteil nicht bereits im Angebotspreis berücksichtigt werden. Zu berücksichtigen ist auch, dass die staatlichen Förderprämien nicht für sämtliche Käufergruppen gelten.

Der Kampf um das Ranking macht deutlich: Es vermischen sich Angebote von Anbietern, die den regulären Fahrzeugpreis enthalten, mit solchen, bei denen der Preis bereits um die Förderprämie reduziert wurde. Der unfair erlangte Wettbewerbsvorteil liegt auf der Hand, denn nach Preis sortiert landen Angebote inklusive Prämie natürlich weiter oben und werden eher wahrgenommen. Da der in der individuellen Anzeige enthaltene Preis zum Blickfang der Werbung zählt, ist ein „gestrippter“ Preis geeignet, den Verbraucher dazu zu veranlassen, Kontakt mit dem Verkäufer aufzu-

nehmen und erst viel zu spät von den zur Realisierung des geförderten Kaufpreises einzuhaltenden Bedingungen zu erfahren.

Aufklärung kann Abhilfe schaffen. Unter Umständen kann eine Werbung der vorbeschriebenen Art dann zulässig sein, wenn ein aufklärender Hinweis in den Blickfang des Angebots integriert wird. Wenn eine solche Erläuterung jedoch erst im Rahmen der weiteren Anzeigenbeschreibung innerhalb eines langen und unübersichtlichen Fließtextes versteckt ist, wird es problematisch. Auf jeden Fall sollte daher bereits in der Überschrift des Angebots die Höhe der Prämie beziffern und darauf hinweisen, dass diese in den Endpreis eingerechnet wurde („Preis inkl. Förderprämie i. H. v. XY €“). Ob es z.B. reicht, wenn der Passus „inkl. Förderprämie“ mit in die Überschrift aufgenommen und dahinter ein Sternchen (*) auf eine damit verknüpfte Aufklärung innerhalb der Beschreibung verweist, ist umstritten, bzw. hängt auch von der Darstellung ab, da notwendige Informationen je nach Darstellungsform, Browser und Endgerät abgeschnitten werden können. Außerdem legen verschiedene Gerichte unterschiedliche Maßstäbe zur Beurteilung an, ob ein aufklärender Hinweis im Einzelfall ausreichend ist.

BVfK-Empfehlung: Den Endpreis ohne Einberechnung des staatlichen Prämienanteils angeben und in der Überschrift auf die Möglichkeit dessen Erhalts hinweisen („staatliche Förderprämie bis zu XY € [staatlicher Anteil] möglich!“). Der Hersteller- bzw. Händleranteil kann vom Endpreis abgezogen, dann jedoch nicht mehr gesondert als Prämie in Aussicht gestellt werden!

**BVfK-Jubiläumskongress
Feiern und Tagen am
1. Mai 2021
„Rhein in Flammen“**

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser! Fahrzeugwerbung bei Facebook

Ein großer Teil der BVfK-Mitgliederschaft unterhält mittlerweile eine Facebook-Seite, um sein Unternehmen und natürlich auch einzelne Fahrzeugangebote zu präsentieren. Dank großer Reichweite, übersichtlicher Darstellung und der Möglichkeit, direkt miteinander zu kommunizieren, sind soziale Netzwerke ein gern genutztes Werbemedium.

Weil sie als solche gelten, sind allerdings dieselben gesetzlichen Vorgaben zu beach-

ten bei Neufahrzeugen. Außerdem muss ein konkretes Modell beworben werden, was bereits dann anzunehmen ist, wenn Aussagen zur Motorisierung getroffen werden (Fahrzeugabbildung reicht nicht).

Tückisch ist jedoch, dass der Platz für den Beschreibungstext bei Facebook-Postings begrenzt ist. Bei längeren Texten werden die Verbrauchsinformationen oftmals abgeschnitten und erscheinen erst bei einem Klick auf das Feld „mehr anzeigen“. Das

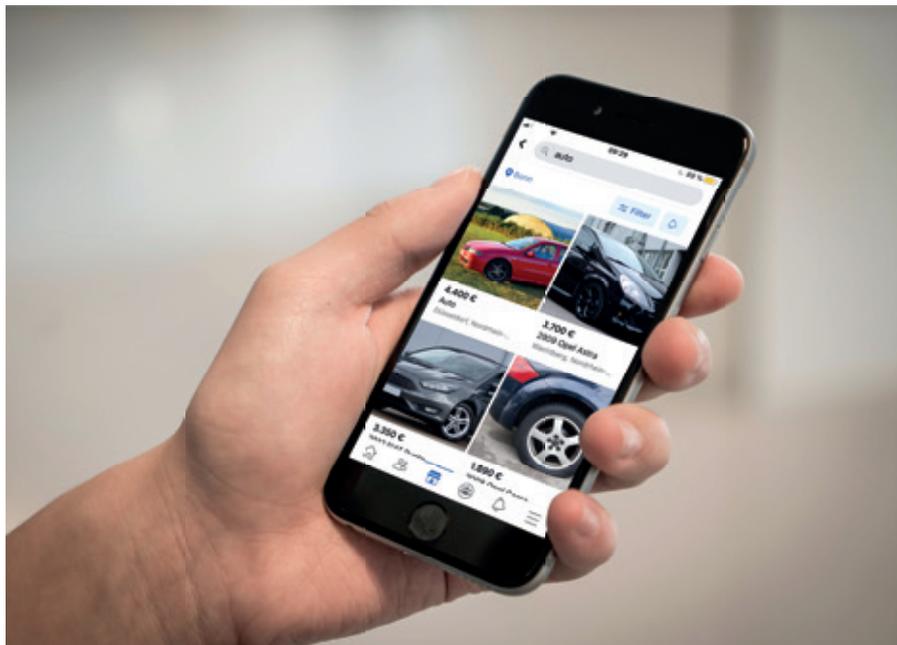
neuen Auto“, „tolles Bild“ versehen, haben Sie sich das Bild nach Auffassung des OLG Celle zum Zwecke der Werbung zu eigen gemacht, womit gleichzeitig auch die Pflichten der Pkw-EnVKV ausgelöst werden. Sie sollten daher bei jeder eigenen Veröffentlichung derartiger Fotos abwägen, ob dem ein Werbeeffekt innewohnt. Bestehen Zweifel, raten wir vor dem Hintergrund der Entscheidung dazu, die Angaben nach der Pkw-EnVKV hinzuzufügen. Ob dies auch für die Kommentierung fremder Postings ohne eigenständige Veröffentlichung/Nutzung der „Teilen“-Funktion gilt, war bis jetzt noch nicht Gegenstand einer gerichtlichen Entscheidung. Dies darf jedoch schon allein deshalb bezweifelt werden, weil die Kommentierung fremder Bilder in vielen Fällen gar nicht die Möglichkeit bietet, die Angaben der Pkw-EnVKV auf den ersten Blick ersichtlich zu machen, etwa weil sich viele Kommentare unter dem Bild befinden und Ihrer erst weit hinten erscheint.

Teilen von Testberichten

Eine weitere Falle lauert beim Teilen fremder Fahrzeugtestberichte auf der eigenen Seite. Hier war es wiederum das OLG Celle, welches den Händler zur Angabe der Emissions- und Verbrauchswerte verpflichtet will, sofern ein Testbericht geteilt wird und sich das dort getestete Fahrzeug auch im eigenen Bestand befindet. Dann nämlich dient der Testbericht nicht der allgemeinen Information, sondern der Werbung. Ob dies auch dann noch gilt, wenn das getestete Modell sichtbar schlecht abschneidet, ist eher unwahrscheinlich, aber nicht auszuschließen.

Anmerkung der BVfK-Rechtsabteilung

Bei Fahrzeugwerbung auf Social-Media-Plattformen gilt wie in anderen Bereichen auch, dass in dem Moment die Pflichten der Pkw-EnVKV ausgelöst werden, in dem der Händler konkrete Fahrzeugangaben macht und das betroffene Fahrzeugmodell als Neuwagen grundsätzlich im Bestand hat. Sobald Sie mit einem eigenen Posting, einer Kommentierung oder dem Teilen eines Beitrags einen Werbeeffekt erzeugen wollen oder Ihr Beitrag jedenfalls in der Form wahrgenommen werden könnte, sollten Sie die Emissions- und Verbrauchswerte angeben.



ten, wie bei der Werbung auf der eigenen Internetpräsenz oder den Fahrzeugbörsen. Die parallele Möglichkeit der privaten Nutzung und der im Kern unkommerzielle Aufbau erhöhen allerdings die Gefahr, schnell mal eine Verpflichtung zu übersehen. Das ist längst auch im Kreis der Abmahnvereine bekannt, weshalb diese ein besonderes Augenmerk auf Facebook-Auftritte legen. Immer wieder werden der BVfK-Rechtsabteilung Fälle übermittelt, in denen die Missachtung der Darstellungspflichten laut Pkw-EnVKV beanstandet wird.

Ein Klick auf „Mehr anzeigen“ reicht nicht

Dass Facebook-Postings generell die Pflicht zur Angabe der CO-Emissionswerte und des Kraftstoffverbrauchs auslösen, dürfte mittlerweile kaum noch bestreitbar sein. Auch hierbei gelten die bekannten Grundsätze: Eine Pflicht zur Angabe besteht nur

genügt jedoch nicht, meint beispielsweise das OLG Köln. Exakt in dem Zeitpunkt, in dem Angaben zur Motorleistung erfolgen, muss der Kaufinteressent auch die CO₂-Werte und den Kraftstoffverbrauch unmittelbar wahrnehmen können. Eine dazwischen liegende Verlinkung bzw. die Notwendigkeit, erst noch weitere Schritte durchzuführen, um an die Angaben zu gelangen, begründe eine Irreführungsgefahr.

Auch User-Postings zählen ggf. als Werbung

Vorsicht ist auch bei der Kommentierung von Bildmaterial geboten, welches von Autokäufern auf der Facebook-Seite des jeweiligen Verkäufers veröffentlicht wird. Jedenfalls dann, wenn Sie ein von Dritten erstelltes Fahrzeugbild mit konkreten Angaben zur Motorisierung teilen oder in ein eigenes Posting verpacken und mit einem Kommentar wie etwa „Viel Spaß mit dem

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-RECHTSABTEILUNG

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

rechtsabteilung@bvfk.de

PLZ 9

Schaefer+ Blöcher Rechtsanwälte

Walkmühlstraße 12 • 99084 Erfurt

Fon 0361-2414260 • Fax 0361-24142610

kanzlei@schaefer-bloecher.de

www.schaefer-bloecher.de

Spezialisierungen:

Autorecht / Verkehrsrecht

alle Vorgenannten

Steuerrecht

Dr. Matthias Winter - Flick Gocke Schaumburg, Bonn

Wettbewerbsrecht

RA Rainer Buttron

Harry-Blum-Platz 2 • 50678 Köln

Fon 0221-9139578-0 • Fax 0221-9139578-1

office@buttron.com

www.buttron.com

Dr. Christian Volkmann (merlekerpartner rechtsanwälte PartG mbB)

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 57

Arbeitsrecht

Marcus Gülpen (Rechtsanwälte Gülpen & Garay)

- siehe PLZ-Gebiet 1 - S. 57

Markenrecht

WIENKE & BECKER - Köln

Rechtsanwalt Rolf Becker

Sachsenring 6 • 50667 Köln

Fon 0221-3765330 • Fax 0221-3765332

info@kanzlei-wbk.de • www.kanzlei-wbk.de

Strafrecht

Rechtsanwalt Ulrich Kahlenborn

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 61

Oldtimerrecht

Rechtsanwalt Dr. Götz Knoop

- siehe PLZ-Gebiet 5 - S. 61

Schaefer+ Blöcher Rechtsanwälte

- siehe PLZ-Gebiet 9 - S. 65

Verwaltungsrecht / Europarecht

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

Inkasso

Rechtsanwalt Michael Wübbe

Hohenzollertring 57 • 50672 Köln

Fon 0221 - 95279564 • 0221 - 29030704

rechtsanwalt@wuebbe-rechtsanwalt.de

www.wuebbe-rechtsanwalt.de

Vorsicht bei der Gutscheinwerbung

Abmahnungen wegen Benachteiligung des Versicherers

Gutscheine sind ein beliebtes Instrument, um Kunden zu binden oder zu gewinnen. Werben Sie mit einem solchen, sollten Sie im Vorfeld genau prüfen, ob die festgelegten Bedingungen den rechtlichen Rahmenbedingungen entsprechen. Das bis 2001 anzuwendende Rabattgesetz ist ersatzlos weggefallen, sodass die Bewerbung von Preisnachlässen als Verkaufsfördermaßnahmen grundsätzlich zulässig ist. Gleichwohl sind Missbrauchstatbestände zu beachten, die sich aus anderweitigen Vorschriften ergeben können. Welche Einschränkungen gilt es also bei der Werbung mit Gutscheinen zu beachten?

Bevor Sie mit einem Preisnachlass in Form eines Gutscheins werben, sind dessen Bedingungen zwingend festzulegen und in der Werbung anzugeben. Verlässt der Kunde sich auf die Einlösbarkeit eines Gutscheins, der an im Vorfeld nicht kommunizierte Bedingungen geknüpft ist, kann dies als irreführend zu werten sein. So ist es beispielsweise unzulässig, den Kunden erst bei Vorlage eines Gutscheins darauf hinzuweisen, dass dessen Gültigkeit vom Erwerb weiterer Produkte abhängt. Auch ein Mindestbestellwert sollte bereits im Gutschein angegeben werden. Zu beachten sind außerdem datenschutzrechtliche Vorschriften. Senden Sie daher keinen Gutschein per E-Mail an potenzielle Kaufinteressenten, ohne zuvor deren ausdrückliche Einwilligung eingeholt zu haben! Für unbedenklich hat die Rechtsprechung hingegen beispielsweise eine Werbeaussage eingestuft, nach welcher ein Unternehmen auch Gutscheine anderer Marktteilnehmer, die einen bestimmten Rabattsatz gewähren, annimmt.

Aktueller Fall ruft bekanntes, aber unstrittenes Problem hervor

Ein BVfK-Mitglied wurde aufgrund eines Umstands abgemahnt, der auf den ersten Blick kaum beanstandungsfähig zu sein scheint:

Darf man als Werkstattbetrieb mit einem Gutschein auf in Auftrag gegebene oder zukünftige Reparaturen werben? Kurz gesagt: Ja, solange ausgeschlossen ist, dass hierdurch Interessen Dritter verletzt werden. Der BGH hatte bereits im Jahre 2007 beschlossen, dass die Kaskoversicherung des Auftraggebers einen Nachteil dadurch erleiden kann, dass der Kunde einen Repa-

raturgutschein in Anspruch nimmt, ohne den Versicherer zu informieren. Nach dem Versicherungsgesetz sei der Versicherungsnehmer nämlich dazu gehalten, seine Schadensminderungspflicht gegenüber dem Versicherer zu wahren. Auch die Gewährung eines Gutscheins für nachgelagerte Reparaturen sei unzulässig, so die nahezu einheitliche Rechtsprechung in der Folgezeit. Der Kunde habe gegenüber dem Versicherer zutreffende Angaben zur Höhe der Reparaturkosten zu machen. Ein ihm gewährter Preisvorteil könne aber dazu führen, dass er in gegenüber dem Versicherer missbräuchlicher Weise das Angebot einer möglicherweise kostengünstigeren Werkstatt ausschlägt. Danach gilt: Werbung mit einem Gutschein, der auch von kaskoversicherten Kunden in Anspruch genommen werden kann, soll nur dann zulässig sein, wenn die Versicherung über den Preisvorteil informiert wird und diesem zustimmt oder wenn der Preisvorteil so geringfügig ist, dass eine Anlockwirkung des Gutscheins entfällt. Dies kann schon bei Gutscheinwerten von 20,00 € in Betracht kommen.

Einschätzung der Rechtsabteilung

Selbstverständlich darf die Gewährung von Preisvorteilen nicht dazu führen, dass Dritte hierdurch benachteiligt werden. Bedenklich ist allerdings der Umstand, dass die diesbezügliche Pflicht des Versicherungsnehmers aus dem Vertragsverhältnis mit dem Versicherer auf den werbenden Unternehmer abgewälzt werden soll, indem diesem ein Wettbewerbsverstoß angelastet wird. Würde man vom Versicherungsnehmer grundsätzlich erwarten und davon ausgehen, dass dieser seiner Mitteilungspflicht nachkommt, bestünde auch kein wettbewerbsrechtliches Problem. Dass es hierbei eine möglicherweise nicht zu unterschätzende Dunkelziffer an Missbräuchen gibt, wird dem Werbenden zur Last gelegt, was nach Auffassung des BVfK zu weit geht. Auch wenn der BVfK sich dafür einsetzen wird, die Marktverhältnisse zu ordnen, raten wir bis auf Weiteres zur Berücksichtigung der von der Rechtsprechung aufgestellten Kriterien. Wollen Sie kaskoversicherte Kunden vom Geltungsbereich des Gutscheins nicht ausdrücklich ausschließen oder können Sie nicht sicherstellen, dass die Versicherung informiert wird und dem Rabatt zustimmt, sollten Sie auf derartige Werbemaßnahmen vorsorglich verzichten.

EU-Nettowarenlieferungen: Änderungen bei den Voraussetzungen und den Nachweisen für die Steuerbefreiung

Seit dem 01.01.2020 sind die Voraussetzungen für die Steuerbefreiung bei innergemeinschaftlichen Lieferungen und die zugehörigen Anforderungen an die Nachweispflichten gegenüber dem Finanzamt geändert bzw. ergänzt worden. Wir wollen Ihnen die Neuerungen knapp und möglichst verständlich näher bringen:

Zusätzliche Voraussetzungen für die Steuerfreiheit

Bislang konnte man die Voraussetzungen für die Steuerbefreiung bei innergemeinschaftlichen Lieferungen im Kfz-Handel im Wesentlichen darauf reduzieren,

- dass das Fahrzeug in das übrige Gemeinschaftsgebiet befördert oder versendet worden ist,
- der Abnehmer ein Unternehmer ist, der das Fahrzeug auch für sein Unternehmen erworben hat und
- der Erwerb des Fahrzeugs vom Abnehmer in dessen Mitgliedsstaat zu versteuern ist.

Diese Bedingungen gelten auch nach wie vor. Nun sind weitere Umstände hinzuge treten:

- Der Lieferer muss seiner Pflicht zur Abgabe der richtigen und vollständigen Zusammenfassenden Meldung (ZM) nachkommen.

- Der Abnehmer muss in einem anderen Mitgliedstaat für Zwecke der Umsatzsteuer erfasst sein und gegenüber dem Lieferer eine ihm von einem anderen Mitgliedstaat erteilte gültige Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt.-IdNr.) verwenden.

Insbesondere die rechtzeitige Abgabe der ZM gewinnt also an Bedeutung. Bei Nichtbeachtung kann keine Steuerbefreiung beansprucht werden! Die ZM muss dem Bundeszentralamt für Steuern spätestens bis zum 25. Tag nach Ablauf des Meldezeitraums (i. d. R. monatlich oder vierteljährlich) übermittelt werden. Das Abfragen der gültigen USt.-IdNr. war für den sorgfältigen Kfz-Händler ohnehin schon unerlässlich, da sie buchmäßig nachzuweisen war. Jetzt ist die Aufzeichnung der USt.-IdNr. jedoch keine lediglich formelle Nachweispflicht mehr, sondern „echte“ Voraussetzung für die Steuerbefreiung. Das heißt: Liegt keine gültige USt.-IdNr. des Abnehmers vor, kommt eine Steuerbefreiung von vornherein nicht in Betracht. Daher ist die regelmäßige Überprüfung der Gültigkeit der USt.-IdNr. noch wichtiger.

Nachweis der Steuerbefreiung

Bei den Nachweispflichten hat es aufgrund einer EU-Verordnung Neuerungen gegeben. Vorab: **Der Nachweis der Steuerbefreiung darf auch unverändert wie bis-**

her geführt werden, z. B. durch eine Gelangensbestätigung. Darüber hinaus gibt es nun folgende Nachweismöglichkeiten:

- Sofern der Lieferer angibt, dass er den Liefergegenstand in das übrige Gemeinschaftsgebiet befördert oder versendet, muss er im Besitz von zwei sich nicht widersprechenden Belegen sein, die von unterschiedlichen sowie vom Lieferer und Abnehmer unabhängigen Parteien ausgestellt sein müssen. In Frage kommen entweder zwei Beförderungs- bzw. Versendungsbelege (wie z. B. CMR-Frachtbrief), oder aber ein Beförderungs- bzw. Versendungsbeleg zusammen mit einem sonstigen Beleg (wie z.B. Transport-Versicherungspolice, Zahlungsnachweis über die Transportleistung, notarielle Bestätigung der Ankunft des Fahrzeugs im übrigen Gemeinschaftsgebiet).

- Gibt der Lieferer nicht an, dass er den Liefergegenstand ins übrige Gemeinschaftsgebiet befördert oder versendet (weil der Transport durch den Abnehmer des Fahrzeugs veranlasst wird), bedarf es obendrein einer Gelangensbestätigung, die spätestens am zehnten Tag des auf die Lieferung folgenden Monats beim Lieferer vorliegen muss.

Richtiger Umgang mit der Mehrwertsteuersenkung

Bekanntlich ist der Mehrwertsteuersatz in der Zeit vom 01. Juli bis zum 31. Dezember 2020 von 19 auf 16 % herabgesetzt worden. Grundsätzlich gilt für die Anwendung des jeweiligen Steuersatzes der Zeitpunkt der Leistungserbringung als maßgeblich, also die Übergabe des Fahrzeugs an den Kunden. Hierzu kamen aus dem Mitgliederkreis mehrere Fragen zu folgenden Konsultationen auf:

1. Auslieferung vor dem 01.07.2020

Fahrzeuge, die bis zum 30.06.2020 ausgeliefert werden, unterliegen einem Steuersatz von 19 %, unabhängig von bereits geleisteten Anzahlungen.

2. Auslieferung zwischen dem 30.06. und 31.12.2020

Fahrzeuge unterliegen einem Steuersatz

von 16 %.

3. Behandlung von Anzahlungen

Vereinbaren Sie mit dem Käufer eine Anzahlung und soll diese vor dem 01.07.2020 geleistet werden, können Sie den geflossenen Betrag entweder mit 19 % versteuern und anschließend bei Ausführung der Lieferung des Fahrzeugs mit 3 % entlasten oder die Anzahlung direkt mit einem Steuersatz von 16 % ausweisen, wenn Sie sicherstellen können, dass die Lieferung zwischen dem 01.07. und dem 31.12. erfolgt.

4. Auslieferung nach dem 31.12.2020

Es gilt der Steuersatz von 19 %. In der Zeit vor dem 31.12.2020 geleistete Anzahlungen, die mit 16 % besteuert wurden, dürften entsprechend der unter 3. aufgezeigten Grundsätze nachzusteuern sein.

Es dürfte demnach nicht möglich sein, Rechnungen für bereits gelieferte Fahrzeuge im Juni mit gesenktem Steuersatz auszustellen. Umgekehrt dürfte es möglich sein, Kaufverträge zu schließen und Rechnungen mit reduzierter Mehrwertsteuer auszustellen, solange die Lieferung des Fahrzeugs im maßgeblichen Zeitraum erfolgt. Bei Lieferverzögerungen, die dazu führen, dass jetzt bestellte Fahrzeug erst 2021 ausgeliefert wird, wäre nach den derzeitigen Regelungen eine Besteuerung mit 19 % zu erwarten. Wie Anzahlungen zu versteuern sind, richtet sich ebenfalls nach dem Zeitpunkt der Leistungserbringung. Ggf. ist eine Vor- oder Nachversteuerung notwendig.

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.

Jetzt kostenlos registrieren und da zugreifen, wo die besten Angebote warten.

Sie haben Fragen? +49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de



Wir gratulieren
dem BVfK zum
20-jährigen Jubiläum.



Entdecken Sie die Vielfalt der Auktion & Markt AG



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

Ihre Händler-Neuwagenvermittlungsplattform

jetzt mit Rabatten bis zu 45%

UNSERE 10 ARGUMENTE FÜR IHREN ERFOLG:

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



Wir sprechen Auto!

UNSER PREISMODELL:

*ab Flattarif

Jetzt kostenlos anmelden: acd-mobil.de

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

BASIS
0,00 €

- ACD-Neuwagenplattform mit 32 Marken zu Top-Konditionen
- Online-Vermittlungsvertrag
- Originalersatzteile namhafter Automobilhersteller
- Werkstattersatzwagen zu Sonderkonditionen
- Gulf-Eyewear Sonnenbrillen

FLAT
~~79,00~~ 39,00 €*

- eigener ACD Neuwagen-Webshop mit individuell einstellbarer Wunschprovision
- Fahrzeugschnellkonfigurator
- ACD-Verkäuferarbeitsplatz light
- Auftragshistorie
- alle Basisfunktionen

BVfK-Aktion: jetzt 4 Wochen kostenlos, danach 39,- EUR*.

*pro Monat (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Unser Vermittlungsportfolio:



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