



18. AUFLAGE, JAHRGANG 2010
Schutzgebühr: 3,- €

DAS MAGAZIN
FREIER KFZ-HÄNDLER

10 Jahre BVfK



„Auf ins nächste Jahrzehnt“



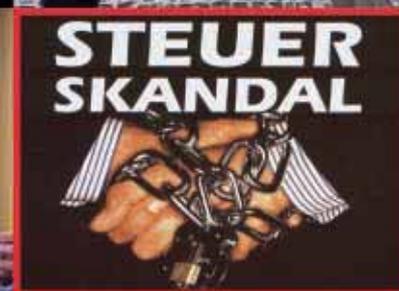
**Neu: BVfK-Gebrauchtwagen-
klassifizierung schafft Klarheit**



**Verbraucherkreditrichtlinie löst
weitere Informationsflut aus**

**BVfK Jubiläumsfeier
24. September 2010**

**3. Autorechtstag: ADAC schlägt
150.000-km-Pflock ein**



**Kampf dem Abmahnbetrug
Renditen wie im Waffen- und
Drogenhandel**



Von 0 auf 6.000 mit nur einem Klick! Die Riesenauswahl an jungen Gebrauchten: login-i-deal.de

Kickstarten Sie Ihr Geschäft! Auf i-deal.de, unserer Online-Plattform, finden Sie als Händler schnell und einfach junge Gebrauchte für jeden Kundenwunsch. Hier können Sie Wunschfahrzeuge anhand detaillierter Zustandsbewertungen und vieler Fotos sicher auswählen und sofort kaufen. Und das volle 24 Stunden am Tag! Jetzt anmelden für Ihren Zugriff auf über 6.000 Qualitätsfahrzeuge aus erster Hand. Finden Sie Ihr Angebot aus dem Opel Vermietgeschäft und dem Flotten- sowie Werksangehörigen-Leasing auf www.login-i-deal.de



Jetzt neu anmelden und
Willkommenspaket mit
500 € Gutschein sichern!

Go further.

Masterlease
Junge Gebrauchtwagen

Herzlich willkommen am 24.9.2010 an Bord der „MS Rheinprinzessin“! Feiern und tagen Sie mit uns beim BVfK-Jubiläumskongress!



und zuvorderst bis zum Allerwichtigsten, den Autohändlern ahnte, wie reif die Zeit war und was da auf uns zukam.

Rückblickend betrachtet bedeutet daher die fortwährende und erfolgreiche Existenz des BVfK im Grunde genommen **die Realisierung des Unmöglichen**. Allen Widerständen, wie auch allen Nachahmungsversuchen zum Trotz ist es mit viel Optimismus, großen Investitionen, ungeheurer Hartnäckigkeit, Fleiß, Engagement und der Unterstützung vieler Freunde und Förderer gelungen, den wohl mit Abstand erfolgreichsten reinen Autohändlerverband in Deutschland zu etablieren.

Jetzt fragt man sich nach 10 Jahren, ob denn alles besser und leichter für den Freien Autohändler geworden ist?

Dies, liebe Leser, vermag wohl niemand zu beantworten, doch Eines ist sicher: Wir konnten zumindest verhindern, dass es schlimmer kam. In Kenntnis aller Gefahren und Widrigkeiten kann man behaupten, dass die zentralen Themenfelder **Steuerskandal** und **Gewährleistungsrecht** bei ungehinderter Entfaltung durchaus Vernichtungspotential hatten. Beim Steuerskandal für den Einzelnen, beim Autokaufrecht für das gesamte Branchensegment. In beiden Fällen hat der BVfK nicht das Optimalere erreicht, jedoch das Bestmögliche zur Erhaltung und Verbesserung der Erträge nicht nur seiner Mitglieder geschafft.

Warum ist das Bestmögliche nicht auch das Optimalere? Ein Verband ist immer nur so stark, wie ihn seine Mitglieder machen. Daher muss gesagt werden: Der Feind sitzt auch in den eigenen Köpfen. Die Bandbreite reicht von mangelndem Präventionsbewusstsein, über die Selbstüberschätzung („Das kann ich doch alles selbst“) bis zum aktiven Widerstand aus Gründen des kurzfristigen Eigennutzes, wie etwa bei so manchem Nettoanbieter. Hinzu kommt noch die Vielzahl hausgemachter Widrigkeiten, wie etwa die verbrecherischen Abmahnwellen, die ohne

Liebe Leser,

Dass die Zeit reif war, wussten wir, als wir am 16. Februar des Millenniumjahres 2000 den BVfK aus der Taufe hoben. Doch keiner der aus den verschiedenen Kompetenzbereichen von Bankkaufmann über Werbekauffrau, von Rechtsanwalt über EDV-Spezialist, über Steuerberater bis langjähriger Verbandsfunktionär, und natürlich

das Mitwirken von Autohändlern nicht möglich wären. Auch über diese skandalösen Machenschaften, wie auch die Möglichkeiten, diese zu bekämpfen werden wir in diesem Heft noch ausführlich berichten.

Darüber muss man sich im Klaren sein: All das bindet und verbraucht Kräfte, die an anderer Stelle fehlen.

Daher an dieser Stelle an alle Mitglieder: Sorgen Sie bitte mit dafür, dass Ihr Verband wächst und überzeugen Sie Ihre seriösen Kollegen von der Notwendigkeit, den Verband auch aktiv mit zu unterstützen, von dem sie bereits jetzt intensiv profitieren, denn Vieles von dem, was der BVfK leistet, kommt zwangsläufig allen zu Gute.

Vieles, **verehrte Nichtmitglieder**, könnten Sie dann jedoch zusätzlich nutzen, was Ihnen derzeit zur **Verbesserung Ihrer Einnahmen, Reduzierung von Kosten und Eindämmung von Risiken** vorenthalten bleibt. Denn der BVfK ist mehr, als nur Lobbyist, der es in Berlin und Brüssel auf die großen Bühnen geschafft hat

**Der BVfK ist der „Dritte Mann“
im Team seiner Mitglieder**

Der BVfK ist nämlich in erster Linie Ihr Dienstleistungsverband, der das Ziel hat, dass sich der Mitgliedsbeitrag mehrfach amortisiert.

Wir erledigen alles, was der Autohändler nicht oder nicht gut kann und halten Ihnen den Rücken frei, für das, was Sie verehrte BVfK-Mitglieder am besten können: Autos handeln!

Das ist unser Erfolgsrezept, unsere Philosophie:

Von Rechtsberatung bis Garantiekonzept, von der Einkaufsgesellschaft GERMANCARS AG bis zu Sonderkonditionen

bei Gewerbepartnern. Der BVfK ist immer der „Dritte Mann“ im Team seiner Mitglieder.

Daher möchten wir gerne mit Ihnen am 24. September das „unmögliche Jubiläum“ feiern und gleichzeitig den Aufbruch ins nächste BVfK-Jahrzehnt mit einem noch stärkeren und erfolgreicherem BVfK einläuten, damit wir unvermindert behaupten können, dass die gesunden Erträge im Freien Autohandel nicht nur möglich, sondern auch Wirklichkeit sind!

In diesem Sinne

„Alles Gute für den Autohandel!“

Ihr



Ansgar Klein



Bild: ©Thorben-Wengert/PIXELIO



10



20



17



Bild: ©Rainer Sturm/PIXELIO

28

IN KÜRZE

- 5 BVfK Händlerabende in Dresden, Hamburg, Berlin und München
- 5 BVfK Unternehmerumfrage 1-6/2010

POLITIK/BRANCHE

- 6-7 Der gläserne Kreditvermittler
- 7 Deutschland versinkt im Umweltzonenchaos
- 7 Rußfilter: Noch Geld für 160.000 Nachrüstungen
- 10-11 Kampf dem Abmahnbetrug!
- 12 Interview mit Prof. Dr. Dudenhöffer
- 14-16 3. Deutsche Autorechtstag
- 13 Das BVfK-Beraternetzwerk
- 20-21 Initiative Gebrauchtwagenmarkt 2010
- 22 Neue GVO - Mehrmarkenhandel gefährdet
- 27 Vom Medienbruchfreiengutglauben(s)zerstörungsinstrument
- 27 Wena bietet Motorrad-Garantie

KOLUMNE

- 22 Der 3. Deutsche Autorechtstag aus Sicht eines BVfK-Mitgliedes

BVfK-NEWS

- 17 Ankündigung: 8. BVfK Kongress mit großer Jubiläumsfeier
- 18 Das BVfK-Backoffice Team
- 19 Gute Gründe für die BVfK-Mitgliedschaft
- 26 Neu: BVfK-Gebrauchtwagenklassifizierung

HÄNDLERPORTRAITS

- 23 Seger Automobile GmbH & Co.KG, Würzburg
- 24 MeinAuto GmbH, Köln
- 25 AUTOCENTER GRUMBACH KG, Pouch

BVfK IN DEN MEDIEN

- 33 Medienspiegel

BRANCHEN-PARTNER

- 22 Neue Kampagne bei AutoScout24

RECHT

- 28-29 Das neue UWG muss man kennen!
- 34-35 Steuerskandal 2010: Finanzministerium korrigiert rechtswidriges Vorgehen teilweise

URTEILE

- 30 Vorbehaltlose Bereitschaft zur kostenlosen Reparatur bedeutet Anerkenntnis der Mangelhaftigkeit
- 30 Keine Kostenerstattung für Verteidigung gegen unberechtigte Abmahnung
- 31 Garantie ersetzt Gewährleistung nicht
- 31 Verkäufer muss über die Anzahl aller bekannten Vorbesitzer informieren
- 32 Kein Vertrauen in Ministerversprechen bei Abwrackprämie
- 32 Nutzungsentschädigung: EuGH: hü – BGH: hott?

KRUMME GESCHICHTEN

- 36 Leasing ohne Schufa – Einfallstor zur Anzahlungsabzocke?
- 36 Ende eines Schneeballsystems
- 37 Garantieanbieter im Zwielicht / Insolvenzverfahren gegen PRO-CAR Garantie eröffnet

IMPRESSUM

Motion

Branchen-Magazin des Bundesverbandes freier Kfz-Händler
V.i.S.d. Presserechts: Ansgar Klein

Hauptgeschäftsstelle

Bundeskanzlerplatz / Reuterstraße 241
53113 Bonn
Fon 0228 85 40 90 • Fax 0228 85 40 929
motion@bvfk.de • www.magazin-motion.de

WWW.AUTOMOBILVERBAND.DE

Herausgeber: BVfK

Redaktion: Ansgar Klein
Koordination/Organisation Stephan Baitzel
Redaktionsassistentz: Thomas Zwiener, Timo Schmidt
Autoren: Ansgar Klein, RA Dr. Kurt Reinking, Rainer Schulte, RA Peter Rindsfus, RA Jan Rosenkranz

Auflage: 7.000
Motion erscheint 3-mal im Jahr
Der Bezugspreis ist im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Layout und Satz:

Ansgar Klein/Stephan Baitzel
BVfK Dienstleistungs GmbH
Reuterstraße 241
53113 Bonn

Druck:

dp Druckpartner Moser
Römerkanal 52-54
53359 Rheinbach

**BVfK HÄNDLERABENDE
IN DRESDEN,
HAMBURG,
BERLIN UND
MÜNCHEN**

WHO IS WHO

Ball, Wolfgang	Vorsitzender Richter VIII. Zivilsenat BGH	14
Berger, Axel	Vorstand der Car-Garantie	15
Bodenstein, Nicolai	AutoScout24	8
Bugge, Alexander	MeinAuto GmbH, Köln	24
Dilchert, Ulrich	Geschäftsführer ZDK	15
Dudenhöffer, Prof. Ferdinand	Universität Duisburg-Essen-Gründer CAR	12
Freiherr zu Guttenberg, Karl-Theodor	Bundesminister für Verteidigung (CSU)	17
Freund, Michael	Autoscout24	8
Genzow, Prof. Christian	Kanzlei Graf von Westphalen	22
Graf, Carsten	ADAC-Fahrzeugtechnik	15
Grumbach, Klaus	Autocenter Grumbach KG, Muldestausee OT Pouch	26
Grumbach, Marcus	Autocenter Grumbach KG, Muldestausee OT Pouch	26
Hess, Stefan	AutoScout24	8
Keller, Sebastian	AutoScout24	8
Leclaire, Frank	AutoScout24	8
Lorenzen, Peter	AutoScout24	8
May, Ulrich	ADAC, Leiter der Juristischen Zentrale	22
Naske, Jens	Geschäftsführer WENA Car Product GmbH	27
Reinking, Dr. Kurt	Rechtsanwalt	14, 15, 16
Rindsfus, Peter	Leiter des BVfK-Rechtsreferates	15, 18, 22
Rosenkranz, Jan	BVfK-Vertragsanwalt	30
Sanz, Alberto	AutoScout24-Geschäftsführer Marketing und Vertrieb	8
Schattenkirchner, Silvia	ADAC, Leiterin Abteilung Recht und Verbraucherschutz	15
Scherz, Karl-Heinz	Gothaer Bezirksdirektion	8
Schmiedel, Frank	AutoScout24	8
Schulte, Rainer	RS Automobile, Udenheim	22
Schulte-Nölke, Prof. Dr. Hans	Universität Osnabrück-Experte des Europarechts	16
Schulz, Anja	AutoScout24	8
Seel, Carsten	MeinAuto GmbH, Köln	24
Seger, Alfred	Seger Automobile, Würzburg	23
Staudinger, Prof. Ansgar	Direktor Zentr. f. europ. Rechtspraxis, Uni Bielefeld	10
Ströbele, Martin	AutoScout24	8
Velinska, Andrea	AutoScout24	8
Wild, Christian	MeinAuto GmbH, Köln	24

Die Zeit reichte an keinem der BVfK-Händlerabende aus um die Vielzahl der Themen zu diskutieren und Fragen zu beantworten. Im Schnitt kamen 30 Teilnehmer bestehend aus BVfK-Händlern, Gewerkepartnern, Juristen und Verbandsvorstand zu den beliebten Regionalveranstaltungen. Ob Internetverseuchung, Abmahnwesen, Steuerskandal oder das Hauptthema Garantie und Gewährleistung, nach wie vor bewegen den Handel Themen, die nicht selten große Teile des Gewinns vernichten oder sogar existenzgefährdend sind. Eine der zentralen Fragen ist immer wieder, ob und wie man ein **zukünftiges Defektrisiko auf den Kunden übertragen** kann? Hierzu äußerte sich gewohnt deutlich der prominenteste Teilnehmer der BVfK-Abende Dr. Reinking: **Ja und nein!** Zunächst einmal sind Defekte bei einem Gebrauchtwagen nichts Ungewöhnliches und je älter ein Auto ist, um so eher ist mit Fehlern zu rechnen. Insofern beschreibt eine intensive Aufklärung, im Wesentlichen zwar Selbstverständliches, bzw. Bekanntes, dennoch wirkt dies in hohem Maße präventiv, was zu deutlich weniger Reklamationsstress führt. Darüber hinaus kann der konkrete Hinweis auf einen bei speziellen Typen und Modelljahren bevorstehenden ungewöhnlichen Defekt **„enthaftend“** wirken, also vor Gewährleistungsansprüchen schützend. Dr. Reinking wies jedoch eindringlich darauf hin, dass jede pauschalisierte Defektprognose zu einem Problem werden kann.

BVfK SPENDET



Auch der Bundesverband freier Kfz-Händler engagierte sich für die Erdbebenopfer in Haiti. Im Rahmen einer ZDF-Spendenveranstaltung spendete der Verband einen Betrag in Höhe von 500€ für die von der Naturkatastrophe betroffenen Bewohner Haitis. Durch die Spenden konnte die Hilfsorganisation Caritas zwei Notfallambulanz im Erdbebengebiet einrichten, mit Hilfe dessen täglich etwa 150 – 200 Patienten versorgt werden können.

DIE BVfK UNTERNEHMERUMFRAGE 1-6/2010

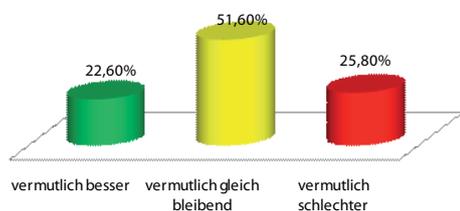
Die BVfK-Mitglieder handeln zu 35,5% mit Neuwagen und zu 65,5% mit Gebrauchtwagen, wovon sie im Schnitt 145 Stück pro Jahr absetzen. Die Standzeit beträgt durchschnittlich 20 Tage. BVfK-Händler bewerten ihre geschäftliche Situation als befriedigend (Note 3) und erwarten zu 22,6% eine Verbesserung und zu 25,8% eine Verschlechterung der Erträge. 51,6% erwarten keine Veränderung.

Bei Problemen und Schwierigkeiten rangiert die Verseuchung des Kfz-Internet trotz spürbarer Verbesserung nach wie vor an erster Stelle. Insgesamt beschwerten sich 78,2% der Händler über Export/Nettopreise (29%), falsche Angaben zur Erstzulassung (6,5%), falsche Preisangaben (29%), falsche Rabatte (25,8%) und Küchentischhändler (45,1%).

Besonders zu schaffen machen den Händlern nach wie vor die Themen Gewährleistungsrecht (35,5%), Nettowarenlieferungen (11%) und in zunehmenden Maße Abmahnungen (29,2%).

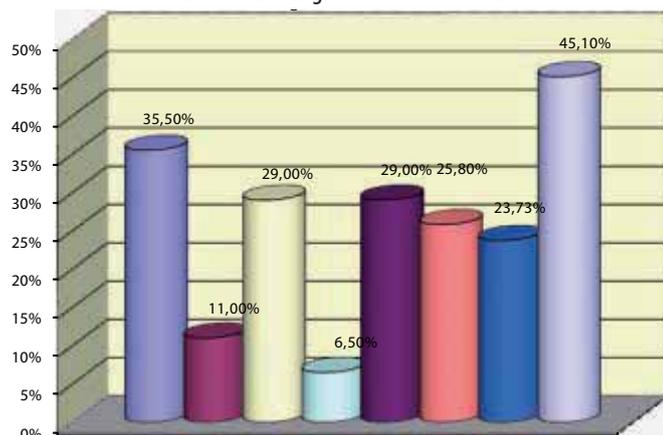
Die BVfK-Mitglieder bezeichnen die Leistung ihres Verbandes als gut (Note 2), die Leistung der Politik hingegen wird überwiegend schlecht bewertet (Note 5).

Prognose für die nächsten 12 Monate



- Gewährleistungsrecht
- Steuerrecht / Nettowarenlieferungen
- Export/Nettopreise
- falsche EZ
- falsche Preisangaben
- falsche Rabatte
- falsche EZ
- Küchentischhändler

Gibt es Schwierigkeiten oder Probleme?



DER GLÄSERNE KREDITVERMITTLER

Verbraucherkreditrichtlinie fordert Offenlegung von Händlerprovisionen

Am 11. Juni 2010 tritt in Deutschland per Umsetzungsgesetz die neue Verbraucher-kreditrichtlinie in Kraft. Neben den bereits gestiegenen Anforderungen bei der Vermittlung von Versicherungen schlägt die Brüsseler Regulierungswut mittels des deutschen Gesetzgebers nun richtig zu:

Darlehensvermittler (also auch Autohänd-

2. Umfangreiche Vorgaben für Kredit-Werbung:

Sobald eine Kreditrate, ein Kredit-Zinssatz oder ähnliches angegeben wird (also sobald ein Kredit „preislich“ beworben wird), sind ausnahmslos alle Werbeformen betroffen: Preisschilder am Auto, Zeitungsanzeigen, Verkaufsprospekte, Flyer, Aufkleber, Poster

und Deckenhänger sowie auch Internethomepages und -fahrzeugbörsen, Radiospots und Fernsehwerbung - selbst Telefonwarteschleifen, etc.

Bei jeder Kreditwerbung müssen alle nachfolgenden Kreditinformationen „in klarer, verständlicher und auffälliger Form“ (kein unleserlicher / zu kleiner Text) zusätzlich zu den gewohnten In-

formationen angeführt werden:

- Hinweis der Kreditvermittlungstätigkeit für eine oder mehrere Banken.
- Sollzinssatz und Information, ob dieser gebunden (=fest) oder veränderlich ist.
- Effektiver Jahreszins.
- Bearbeitungskosten in Euro.
- Nettodarlehensbetrag (Verkaufspreis + Extras ab Werk + sonstige Extras – Nachlass – Anzahlung – Inzahlungnahme + Ablösebetrag + ggf. Zusatzprodukte)

- Vertragslaufzeit in Monaten (nur wenn mit einer bestimmten Laufzeit geworben wird)
- Anzahlung (nur wenn Anzahlung vorgegeben)
- Gesamtbetrag (Nettodarlehensbetrag + Bearbeitungsgebühr + Zinsen)
- 2/3-Zinssatz, der Zinssatz den 2 von 3 Kunden letztendlich erhalten. Dieser Zins wird u.a. von der Santander Consumer Bank (SCB) über Kosyfa regelmäßig mitgeteilt.
- Höhe der Monatsraten und Höhe der abweichenden 1. Rate.
- Schlussrate (nur bei Budgetfinanzierung)
- Hinweis, wenn ein Zusatzprodukt wie z.B. Restschuldversicherung, Raten-Schutzversicherung, oder ähnliche Zusatzleistungen beinhaltet sind („Beinhaltet eine optionale ...“)

Wichtig: Sämtliche alten Materialien, auf denen ein Kredit preislich beworben wird und auf welchen die geforderten Angaben fehlen, sollten vernichtet werden, da auch für ab dem 11.06.2010 noch im Umlauf befindliche alte Materialien Abmahnungen drohen!

3. Vorvertragliche Informationspflichten SECCI und Erläuterungsblatt

Im so genannten SECCI (Standard European Consumer Credit Information) werden alle wesentlichen Vertragsinhalte für einen schnellen Überblick und einen europaweiten Vergleich zusammengefasst. Systeme der Autofinanzierer, wie z.B. bei der Santander Bank, drucken die Informationen direkt mit dem Kreditvertrag aus. Der inhaltliche Aufbau ist gesetzlich verpflichtend definiert.



Verschleierung ist out: Informationsflut bis in den kaufmännischen Intimbereich soll den Unternehmer entblößen

ler, die eine Autofinanzierung anbieten) müssen ihre Kunden zukünftig vor Abschluss eines Darlehensvertrag schriftlich darüber informieren, ob Sie für die Vermittlung eine Provision erhalten und wie hoch diese ist. Trotz vehementer Interventionen der Kfz-Verbände tritt das Umsetzungsgesetz nun am 11. Juni 2010 in Kraft.

Die neuen gesetzlichen Vorgaben gelten auch schon bei der Vermittlung von Kredit-/Leasingverträgen. Verstöße ziehen schmerzhaftige Konsequenzen nach sich.

Es drohen Abmahnungen, Unterlassungsklagen und empfindliche Strafen bis zu 250.000 Euro Ordnungsgeld oder sogar bis zu 2 Jahre Ordnungshaft.

Hier eine Übersicht über die wesentlichen Inhalte:

1. Geltungsbereich der Verbraucherkreditrichtlinie:

Die rechtlichen Vorgaben gelten bei jedem Kredit- und Restwertleasingvertrag mit einem Verbraucher, den Händler vermitteln.

Änderungsgesetz soll Provisionsausweisung streichen

Der Bundesrat hat in seiner Sitzung vom 7. Mai den Entwurf eines Änderungsgesetzes hinsichtlich des Wegfalls der Pflicht zur Provisionsausweisung erörtert. Die Bundesregierung sicherte am 20. Mai zu, das Anliegen weiter zu prüfen. Das Änderungsgesetz muss nun nochmals in den beteiligten Ausschüssen und im Bundestag behandelt werden. Wann das sein wird, ist bislang noch unklar. Es ist davon auszugehen, dass das Änderungsgesetz nicht vor Juli verabschiedet werden wird. Der Bankenfachverband geht davon aus, dass von Händlern nicht verlangt werden kann, die Provision auszuweisen und damit ein noch unklares Gesetz umzusetzen. BVfK und ZDK gehen jedoch davon aus, dass die Pflicht zur Provisionsausweisung ab dem 11. Juni besteht, auch wenn sich möglicherweise später noch etwas ändern wird.

Gemäß der gesetzlichen Vorgabe muss dem Kunden das SECCI immer zwingend vor dem Vertrag ausgehändigt werden. Eine Unterschrift ist nicht notwendig.

Neben dem SECCI sind dem Kunden wesentliche Inhalte des Vertrages zu erläutern. Die meisten Banken bieten ihren Handelspartnern diese Erläuterung in schriftlicher Form zur Verwendung gegenüber den Kunden an. Die Informationen klären über Kredit bzw. das Leasing als solches und die daraus resultierenden Verpflichtungen auf.

Das Erläuterungsblatt muss nicht unterschrieben werden und wird meist ebenfalls automatisch beim Vertragsdruck berücksichtigt.

4. Kundenanspruch auf Aushändigung der Vertragsunterlagen

Ab 11.06.2010 hat der Kunde (sofern die Kreditanfrage genehmigt worden ist) ein Anrecht darauf, die Vertragsunterlagen

auch dann zu erhalten, wenn er nicht bzw. noch nicht unterschreiben möchte.

5. Weitergehende Pflichtangaben seitens des Händlers

Mit der Verbraucherkreditrichtlinie existiert für den Händler bzw. Kreditvermittler die gesetzliche Verpflichtung, dem Kunden neben weiteren Pflichtangaben auch das von einer Bank erhaltene Kreditvermittlungsentgelt vor Vertragsschluss mitzuteilen.

6. Neue Widerrufs Klausel

Die Widerrufsfrist von 14 Tagen bleibt weiterhin bestehen und gilt nun europaweit. Sie beginnt ab dem 11.06.2010 – jedoch erst wenn der Vertrag juristisch geschlossen (d.h. die Vertragsannahme durch den Kunden bestätigt) wurde – und nicht wie bisher mit der Antragsstellung des Kunden (mit der Unterschrift des Kunden auf dem Darlehensvertrag).

Wird der Fahrzeugkauf rückgängig gemacht, muss der Kredit-/Leasingvertrag seitens der Bank gekündigt werden. Daher muss in diesem Fall die Bank vom Händler unbedingt informiert werden.

7. Rechtliche Risiken bei Nichteinhaltung der Vorgaben

Verstöße gegen Verbraucherschützende Normen können durch Wettbewerber, Berufsverbände oder durch Verbraucherschutzorganisationen abgemahnt werden.

Die vorliegenden Ausführungen stellen den derzeitigen Stand der Gesetzgebung zum 26.4.2010 dar. Sowohl die Richtlinie als auch das Gesetz enthalten eine Vielzahl unklarer und auslegungsbedürftiger Regelungen, die erst im Laufe der Zeit durch Literatur und Rechtsprechung geklärt werden. Das Gesetzgebungsverfahren ist noch nicht abgeschlossen, sodass kurzfristige Änderungen möglich und sogar wahrscheinlich sind. ■

DEUTSCHLAND VERSINKT IM UMWELTZONENCHAOS

Mobil Deutschland: "Umweltzonen-Fleckenteppich eine Zumutung"

Für Millionen Bürger und Autofahrer, die in Berlin, Bonn oder Hannover wohnen ist es seit dem 01. Januar 2010 eng geworden. Denn ab diesem Tag darf man hier nur noch mit grüner Umweltplakette in die Stadt fahren. Diese Städte sind die ersten in Deutschland, die damit auch viele tausend Fahrzeuge mit gelber Plakette aussperren.

Wer seit 01. Januar ohne grüne Plakette erwischt wird muss mit einem Bußgeld von 40 EUR und mit einem Punkt in Flensburg rechnen.

Nach Ansicht von Mobil in Deutschland (www.mobil.org) steht hier das Ziel, eine Umweltzone mit einer niedrigen Feinstaubbelastung und die verhältnismäßige Umsetzung dieses Ziel zu erreichen in einem absoluten Missverhältnis. Anstatt einer einheit-

lichen Regelung über alle Großstädte in Deutschland gibt es für die mittlerweile 50 mit Umweltzonen bestückten Städte komplett unterschiedliche Vorgehensweisen, Einführungs- und Ausnahmeregelungen.

Für den Normalbürger und Autofahrer ist dieser Umweltzonen Fleckenteppich eine Zumutung und nicht nachvollziehbar.

In Deutschland herrscht ein absolutes Umweltzonenchaos, wo jede Kommune aus dem Bauch heraus entscheidet, wie sie es für richtig hält. Das ist eine Einschränkung von Mobilität, die mancher Autofahrer als Enteignung verspüren könnte.

Quelle: Mobil in Deutschland e.V. ■



RUBFILTER:

NOCH GELD FÜR 130.000 NACHRÜSTUNGEN

Seit 1. Juni können Anträge gestellt werden

Ältere Diesel-Autos können auch 2010 nachträglich mit einem staatlich geförderten Rußpartikel-Filter ausgerüstet werden. Anträge können voraussichtlich ab 1. Juni gestellt werden. Einzelheiten legt die neue Förderrichtlinie fest. Die entsprechenden Formulare stehen auf der Internetseite des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle bereit. (www.bafa.de) Der Zuschuss für die Nachrüstung des Abgasreinigungssystems bei Pkw und leichten Nutzfahrzeugen beträgt 330 Euro. Die Förderung gilt rückwirkend auch für Nachrüstungen seit Jahresanfang. Im Topf ist laut Bundesumweltministerium noch Geld für 160.000 Nachrüstungen.

Erstmals sollen nun mit Veröffentlichung der neuen Förderrichtlinie auch die Nachrüstung von Transportern und Wohnmobilen mit jeweils bis zu 3,5 Tonnen bezuschusst werden. Für Pkw gilt der Stichtag 1. Januar 2007. Sie müssen vor diesem Termin erstmals zugelassen worden sein. ■

NEUE KAMPAGNE BEI AUTOScout24: "HIER IST ALLES AUTO"

Seit Mitte März ist die neue Imagekampagne von AutoScout24 live: Zentrales Motiv der Kampagne ist der „Tagging-Rahmen“: Er fängt Situationen aus dem automobilen Alltag ein, markiert einzelne Fahrzeuge und hebt sie aus ihrem Umfeld hervor.

„Die neue Kampagne visualisiert, was AutoScout24 seinen Kunden bietet: In der großen Zahl an Fahrzeugen das richtige Auto finden, es für den Nutzer hervorheben und dazu alle wichtigen Infos liefern. Die große Angebotsvielfalt und Unterstützung bei allen Fragen rund ums Auto durch unsere eigene Redaktion, Erfahrungsberichte von Nutzern, ein Forum und den Ratgeber wird im neuen Claim verdichtet: Hier ist alles Auto“, sagt Alberto Sanz, Geschäftsführer für Marketing und Vertrieb bei AutoScout24.

Website im neuen Glanz

Parallel wurde die Website von AutoScout24 modernisiert: Eine verbesserte Suche, eine übersichtlichere Seiten-Navigation und das neue Design der Website zeigen Auto-Interessierten nun gezielter alle relevanten Informationen auf dem Weg zu Ihrem Wunschauto. Neben der klassischen Suche bietet die neue Homepage auch alternative Sucheinstiege: Wer etwa ein Familienauto oder ein besonders

sparames Fahrzeug im Visier hat, kann dieses Kriterium als Ausgangspunkt für seine Suche wählen.

Doppelte Unterstützung für Händlerkunden

Um Händlern künftig einen noch besseren Service zu bieten, hat AutoScout24 seinen Vertrieb verstärkt. Der Händler profitiert davon, dass er einerseits vor Ort betreut und andererseits proaktiv auf Verbesserungsmöglichkeiten aufmerksam gemacht wird. „Wir verdoppeln unsere Kontaktfrequenz, um unsere Händlerkunden noch individueller und fokussierter zu unterstützen. Im Zentrum steht

gewünschte Auto für seine Nutzer. Davon profitieren auch die Fahrzeughändler.

Bis zu 30% mehr Nachfrage

Findet ein Kunde ein interessantes Angebot auf AutoScout24, so ruft er für weitere Informationen vorwiegend im Autohaus an. Damit kein Anruf und somit auch kein Kunde mehr verloren geht, stellt AutoScout24 einen innovativen Service bereit. Der AS24 AnrufManager leitet Gespräche, die von Autohäusern nicht beantwortet werden, automatisch an geschulte Mitarbeiter weiter. Rund um die Uhr nehmen diese Telefonate im Namen des Händlers an und erstellen ein detailliertes Anrufprotokoll. Händler sind so in der Lage, ihre Kunden kurzfristig und gezielt zurück zu rufen.



für uns klar die absolute Zufriedenheit unserer Kunden“, erläutert Alberto Sanz.

AutoScout24 sendet Wunschauto übers iPhone

Damit Auto und Interessent noch schneller zusammen finden, bietet der Online-Automarkt seinen Kunden innerhalb seiner iPhone-Applikation „AutoScout24 to go“ eine neue Search-Alert-Funktion an. Wer die Alarmfunktion abonniert, erhält automatisch eine Nachricht auf sein iPhone, wenn sein Wunschauto bei AutoScout24 eingestellt wurde. Auf einer Karte kann er sofort sehen, welcher Händler das Auto für ihn parat hält. Die Nachricht kommt selbst dann beim Nutzer an, wenn die Applikation geschlossen ist. Somit sucht AutoScout24 rund um die Uhr das



Alberto Sanz de Lama seit Juli 2009 Geschäftsführer bei AS24 im Bereich Vertrieb und Marketing

Alberto Sanz, 39, verantwortet seit Juli 2009 als neuer Geschäftsführer die Bereiche Vertrieb und Marketing bei AutoScout24. Der gebürtige Spanier mit österreichischen Wurzeln war in den letzten Jahren in unterschiedlichen Positionen bei eBay tätig, zuletzt als Country Manager Austria und Switzerland. Davor fungierte er mehrere Jahre als Vice President Marketing & Business Development Europe bei Mobipay in Madrid.

München, 24. März 2010 – BVfK-Händlerabend bei AutoScout24

Umfangreiche Antworten gab es auf die vielen interessierten und kritischen Fragen der BVfK-Mitglieder beim Händlerabend am 24. März München. AutoScout24 hatte mit Frank Leclair, Frank Schmiedel, Nicolai Bodenstern, Stefan Hess, Sebastian Keller, Peter Lorenzen, Alberto Sanz, Martin Ströbele, Michael Freund, Anja Schulz und Andrea Ve-

linska Fachleute aus allen Kompetenz- und Führungsbereichen aufgebieten und konnte den BVfK-Händlern in Begleitung von Ansgar Klein, Karl-Heinz Scherz und Dr. Kurt Reinking eindrucksvoll belegen, dass das Kfz-Internet noch eine spannende und interessante Zukunft erwartet. Peter Lorenz erneuerte sein Versprechen, AutoScout24 zur Lieblingsbörse der Kfz-Händler weiterentwickeln zu wollen.



BVfK-Mitglieder werden zukünftig bei Autoscout24 mit ihrem sofort erkennbar und leicht zu finden sein.

Sie wollen den Wagen, aber keine nassen Füße?



www.autoonline.com

Auch wenn AUTOonline jetzt nicht mehr in Rot, sondern in Orange daherkommt – bei uns bleiben Sie auf jeden Fall im Trockenen! Schauen Sie doch direkt von Ihrem Schreibtisch aus bei AUTOonline vorbei. Bei Europas führendem Online-Portal für Restwertermittlung und dem Profi-Handel mit Unfall- und Flottenfahrzeugen sind zurzeit 3.000 autorisierte Händler aktiv. Fast 1 Mio. Fahrzeuge werden jährlich in die Plattform eingestellt. Schnell, unkompliziert und bequem. Da ist bestimmt auch was für Sie dabei. Besuchen Sie uns auf www.autoonline.com oder rufen Sie uns direkt an unter: **+49 (0) 21 31 71 80 101.**



KAMPF DEM AB



Bild: ©Thorben-Wengert/PIXELIO

Paradoxe Kfz-Internet-Welt: Fragwürdige Anbieter dominieren vielfach die Suchergebnislisten und richten Vertrauens- und Ertragsschaden beim seriösen Autohandel an. Die rechtlichen Gegenmittel des Wettbewerbsrechts sind ähnlich wirksam, wie ein löchriges Kondom gegen Aids. Statt dessen versetzt es jedoch geldgeile Anwalt-Autohändler-Pärchen in Goldrausch. Sie missbrauchen das rechtliche Instrument der Abmahnung zur Abzocke, zum Abmahnbetrug.

Egal ob fehlende Verbrauchs- und Emissionsangaben, kleine Fehler in der Beschreibung, alte Autos mit kleinen Beulen, die nicht in der Kategorie Unfallwagen platziert sind, oder neuwertige Mietwagen, die nicht entsprechend gekennzeichnet sind,

nichts ist einfacher, als mittels Suchmaschine „Verfehlungen“ im WWW zu finden und auch ebenso leicht ist es dann, diese mit Hilfe von Winkeladvokaten abzumahnern. Möglich macht es eine weltweit einmalige Besonderheit des deutschen Rechts, wonach die Kosten für die Abmahnung vom Abgemahnten eingefordert werden können. Die leicht realisierbaren 1000,- € je Serienbrief lässt daher jegliche Zurückhaltung im Umgang mit diesem Rechtsinstrument über Bord gehen und ermöglicht einen speziellen, so nur in Deutschland existenten Tatbestand der Wirtschaftskriminalität: Den Abmahnbetrug.

„Was ursprünglich die Gerichte von zivilrechtlichen Bagatellstreitereien entlasten sollte, hat sich zu einem Instrument der Schutzgelderpressung per Anwaltsschreiben entwickelt“, heißt es in einem Internet-Chat von abgezockten Opfern.

Der BVfK fordert daher: Das Wettbewerbsrecht darf nicht weiterhin zur rechtswidrigen Gebührenabzocke missbraucht werden! Diesem kriminellen Geschehen muss ein Ende bereitet werden, und daher fordert der BVfK vom Gesetzgeber Korrek-

turen zur Eindämmung missbräuchlicher Abmahnpraktiken. Die Gerichte müssen fragwürdige Abmahnungen besonders kritisch und streng hinsichtlich missbräuchlicher Absichten überprüfen.

Indizien für rechtsmissbräuchliche Abmahnungen:

- Abmahnungsgründe, die bei der Mehrzahl von Händlerkollegen und Verbrauchern als unbedeutend empfunden oder sogar anders gesehen werden.
- Anzahl der Abmahnungen: Gewöhnlich stößt ein Autohändler mal auf den einen oder anderen Verstoß. Das Verschicken einer Vielzahl von Abmahnungen hingegen setzt i.d.R. eine gezielte, umfangreiche Recherche voraus.
- Verhältnis Abmahnungen zu Geschäftsvolumen: Wer 50 Autos im Jahr verkauft und 100 Abmahnungen verschickt, dem sind andere Motive, als das Einfordern korrekten Wettbewerbs zu unterstellen.
- Rechtsanwalt oder Wettbewerbsverband? 1000,- € oder 200,- € Kostenfolge? Offener oder diskreter Angriff? Kompetenz und Feingefühl gegen branchiale Machete? Es liegt auf der Hand: Wer regelmäßig und in erheblichem

„...mit Serienabmahnungen Gelder ergaunern und so Renditen erwirtschaften, wie man sie sonst nur im Waffen- und Drogenhandel kennt... „

Quelle: <http://itsicherheit.wordpress.com/>

Betrug gem. § 263 Strafgesetzbuch:

Wer in der Absicht, sich oder einem Dritten einen rechtswidrigen Vermögensvorteil zu verschaffen, das Vermögen eines anderen dadurch beschädigt, dass er durch Vorspiegelung falscher oder durch Entstellung oder Unterdrückung wahrer Tatsachen einen Irrtum erregt oder unterhält, wird mit Freiheitsstrafe von bis zu fünf Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

OLG Hamm: Ein Dutzend gleichartiger Abmahnungen kann rechtsmissbräuchlich sein

Das Oberlandesgericht Hamm hat in einem Urteil vom 24. März 2009 (Az. 4 U 211/08) entschieden, dass schon der Versand von 12 Standardabmahnungen wegen fehlerhafter Widerrufsbelehrungen rechtsmissbräuchlich sein kann. Das sei zumindest dann der Fall, wenn verschiedene weitere für die Annahme einer Rechtsmissbräuchlichkeit sprechende Indizien hinzutreten.

Das OLG stützte seine Entscheidung auf den Gesichtspunkt der Rechtsmissbräuchlichkeit. Danach ist die Geltendmachung von wettbewerbsrechtlichen Unterlassungsansprüchen insbesondere dann rechtsmissbräuchlich, wenn sie vorwiegend dazu dient, über die Geltendmachung von Aufwendungen und Kosten der Rechtsverfolgung Geld zu verdienen (§ 8 Abs. 4 UWG).

Als zusätzliches Indiz für eine Rechtsmissbräuchlichkeit der Abmahnung sah das Gericht den geringen Umsatz der Klägerin im Verhältnis zu ihrer Abmahntätigkeit im gleichen Zeitraum an. Auch sei nicht nachvollziehbar, warum die Klägerin in mehreren Fällen nach eigenem Vortrag "Gnade vor Recht" habe ergehen lassen und versandte Abmahnungen nicht durchgesetzt habe. Der Verfolgung von Wettbewerbsinteressen könne eine Abmahnung nur dann dienen, wenn sie auch konsequent durchgesetzt werde. Nur so könne ein Wettbewerbsverstoß endgültig und mit Sicherheit abgestellt werden.

Die Entscheidung stellt klar, dass auch geringe Mengen von Abmahnungen unter bestimmten Umständen rechtsmissbräuchlich sein können.



Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer

Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer ist einer der gefragtesten Branchenexperten. Auf seine Expertise greifen unter anderem das Bundesumweltministerium, der ADAC und der Automotive Kompetenzverbund Osnabrück zurück. Dudenhöffer erforscht die ökonomischen Zusammenhänge und Wirkungsweisen in der weltweiten Automobilindustrie. Dazu gehört auch der Aufbau eines weiteren Center of Automotive Research. Das jährliche CAR-Symposium, das sich als internationaler Branchentreff mit mehr als 800 Teilnehmern etabliert hat, findet unter seiner Federführung statt.

1. Herr Prof. Dr. Dudenhöffer, Sie werden häufig für Veröffentlichungen Ihres Instituts CAR (Center Automotive Research) gescholten. Burkhard Weller kritisierte kürzlich in einem offenen Brief, Sie würden eine „Treibjagd der Neuwagen-Rabatte“ veranstalten? Was entgegnen Sie bei solcher Kritik?

Dudenhöffer: Der Vorwurf ist Unsinn. Der Autohändler Weller redet über Dinge, die wir nie behauptet haben. Ich glaube, er kennt einfach unsere monatliche Preisstudie nicht und weiß nicht, welche Daten wir nutzen und worüber wir sprechen. Das ist wenig verständlich – aber ist halt so.

2. Nicht nur die Kritik von Herrn Weller hat viel Zustimmung erhalten. Sehen Sie sich als der Prügelknabe der Kfz-Branche?

Dudenhöffer: nein

3. Der ZDK-Präsident hat seinerzeit von der Volkskrankheit „Rabattitis“ gesprochen. Wie beurteilen Sie das kritische Preisbewusstsein der Verbraucher bzw. welche „Medizin“ würden Sie ggf. verordnen?

Dudenhöffer: Der deutsche Markt ist – wie der US-Markt – gesättigt. Die Autobauer sind im Verdrängungswettbewerb in Deutschland. Hinzu kommen überbesetzte Händlernetze. Da werden die Margen dünn und die Kunden bei Nachlässen begehrt. Wir haben einen „Käufer-Markt“ – und darauf muss man sich einstellen.

INTERVIEW MIT PROF. DR. FERDINAND DUDENHÖFFER

Direktor des Center Automotive Research (CAR) UNIVERSITÄT DUISBURG-ESSEN

"Sehen Sie sich als Prügelknabe der Kfz-Branche?"

4. Wie beurteilen Sie rückwirkend die Wirksamkeit, bzw. die Auswirkungen der Abwrackprämie?

Dudenhöffer: Die Verlängerung der Prämie und Aufstockung war das große Problem. Darunter leidet heute das Neuwagen-Geschäft, im letzten Jahr die Gebrauchtwagen, das Reparatur-Geschäft mit den älteren Fahrzeugen Und das alles für 5 Milliarden Euro Steuergeld. Ein Erfolg sieht anders aus.

5. Welche Chancen geben Sie Elektro- bzw. Hybrid-Fahrzeugen in der deutschen Automobilbranche?

Dudenhöffer: Am Hybrid führt mittelfristig kein Weg vorbei. Wir gehen in ein neues Zeitalter der Automobilindustrie bei dem die Elektrifizierung der Antriebe eine Neuausrichtung bringt.

6. Erachten Sie eine staatliche Prämie für Elektroautos als sinnvoll?

Dudenhöffer: Nein, nach meiner Meinung ist das der falsche Weg – und wir können ihn uns auch bei unserer Staatsverschuldung nicht leisten. Sinnvoll ist Forschungsförderung. Da sollten wir deutlich mehr investieren.

7. Welche Bedeutung hat Ihrer Meinung nach das Internet für den Automobilhandel?

Dudenhöffer: Im Gebrauchtwagenmarkt ist das Internet nicht mehr wegzudenken. Die beiden großen Online-Börsen Autoscout und mobile haben sehr viel erreicht. Nach unseren Analysen werden gut 90% aller Gebrauchtwagenverkäufe über die beiden Internetbörsen angebahnt.

Der nächste Schritt sind die Neuwagenvermittler. Nach unseren Daten werden dieses Jahr 30.000-40.000 Neuwagen via Internetvermittler verkauft. Mein-auto, Carneoo und die anderen Anbieter werden in den nächsten Jahren deutlich an Popularität gewinnen.

8. Wie bewerten Sie die Probleme durch Preisstripping, Lockvogelangebote und Betrugsmaschen im Internet?

Dudenhöffer: Die Internetvermittler sind nach meiner Einschätzung sehr transpa-

rent für den Kunden. Jedes Angebot ist sauber nachrechenbar und dann kann ich mir meine Meinung bilden. Natürlich will ich nicht ausschließen, daß es schwarze Schafe gibt. Aber die finden Sie überall – auch im stationären Handel.

9. Worin sehen Sie die größten Vorteile/Stärken der deutschen Automobilbranche im internationalen Vergleich?

Dudenhöffer: Die deutschen Autobauer und Zulieferer sind sehr innovativ. Nach meiner Meinung ist das der größte Vorteil, unser größtes Plus, das wir international haben.

10. Welche Bedeutung haben Institute, wie Ihres und was zeichnet CAR im Vergleich zur Konkurrenz besonders aus?

Dudenhöffer: Mein Lehrstuhl und unser CAR sind Teil der Ingenieurwissenschaftlichen Fakultät der Universität Duisburg-Essen. Mit 80 Lehrstühlen und über 5200 Studenten zählt unsere Fakultät zu den größten in Deutschland. Viele Projekte sind interdisziplinär angelegt, Engineering spielt eine wichtige Rolle – wie etwa bei unserem E-Mobility-Projekt, das die Universität mit 15 Lehrstühlen bearbeitet in Zusammenarbeit mit Ford, der Rheinenergie und Stadt Köln.

11. Abschließend möchten wir Sie noch fragen, welchen Ratschlag Sie dem Kfz-Handel und insbesondere dem freien Handel mit auf den Weg geben würden?

Dudenhöffer: Nach meiner Meinung ist Offenheit gegenüber neuen Technologien und Strukturen das Wichtigste, das ein Unternehmen braucht. Die permanente Überprüfung meines Leistungsangebots am Markt, die permanente Verbesserung unterscheidet den erfolgreichen vom weniger erfolgreichen Unternehmer.

Herr Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer, vielen Dank für das Gespräch.



Gute Autos

aktuelle Händler-Angebote

GERMANCARS

Einkaufs-AG des Bundesverbandes freier Kfz-Händler

€ 11.500,-*



Citroen Berlingo 3 Multispace

Exklusivpreis: ab € 11.500,- Fahrzeugnr: 526

Multispace Motordaten: 80 kW (109 PS), 4 Zylinder, Schaltgetriebe, Frontantrieb, 1.587 ccm, Kraftstoffverbrauch innerorts: 10,8 außerorts: 6,8 kombiniert: 8,2 l/100 km Benzin, CO2-Emission kombiniert: 195 g/km

Erstzulassung: 05/09

Kilometerstand: 10.000 - 25.000 KM

Außenfarbe: verschiedene Farben

Umwelt-/Feinstaubplakette: Schadstoffgruppe 4 (Plakette-Grün)

Ausstattungsdetails (u.a.): ABS, ESP, Seiten- und Kopfairbags (vorne), Zentralverriegelung mit Fernbedienung u.m.

Zustand: Gebrauchtwagen, Fahrzeuge verkaufsfertig aufbereitet

€ 16.850,-*



Hyundai H-1 2.5 CRDi Cargo 125 KW 3Sitze

Exklusivpreis: ab € 16.850,- Fahrzeugnr: 389

Motordaten: 125 kW (170 PS), 4 Zylinder, Schalt. 5-Gang, Heckantrieb, 2.497 ccm, Kraftstoffverbrauch innerorts: 10,9 außerorts: 7,1 kombiniert: 8,5 l/100 km Diesel, CO2-Emission kombiniert: 225 g/km

Außenfarbe: Weiß

Umwelt-/Feinstaubplakette: Schadstoffgruppe 4 (Plakette-Grün)

Ausstattungsdetails (u.a.): Klimaanlage manuell, ABS, ESP, Servolenkung, Zentralverriegelung, Radio+CD u.m.

€ 25.750,-*



Hyundai Santa Fe 2.2 CRDi 2WD Modell 2010

Exklusivpreis: ab € 25.750,- Fahrzeugnr: 437

Motordaten: 145 kW (197 PS), 4 Zylinder, Schalt. 6-Gang, Frontantrieb, 2.199 ccm, Kraftstoffverbrauch innerorts: 8,2 außerorts: 5,2 kombiniert: 6,3 l/100 km Diesel, CO2-Emission kombiniert: 171 g/km, Euro 5

Außenfarbe: verschiedene metallic Farben verfügbar

Umwelt-/Feinstaubplakette: Schadstoffgruppe 4 (Plakette-Grün)

Ausstattungsdetails (u.a.): ABS, ESP, Zentralverriegelung mit Fernbedienung, Tempomat, Lederlenkrad mit Audio Control, Alufelgen 18 Zoll mit Reifen 235/60 u.m.

€ 13.500,-*



KIA Ceed sw 1.6 CVT LX

Exklusivpreis: ab € 13.500,- Fahrzeugnr: 538

Motordaten: 93 kW (126 PS), 4 Zylinder, Schalt. 5-Gang, Frontantrieb, 1.591 ccm, Kraftstoffverbrauch innerorts: 8,0 außerorts: 5,5 kombiniert: 6,3 l/100 km Benzin, CO2-Emission kombiniert: 148 g/km, Euro 4

Außenfarbe: verschiedene Farben verfügbar

Umwelt-/Feinstaubplakette: Schadstoffgruppe 4 (Plakette-Grün)

Ausstattungsdetails (u.a.): ABS, Zentralverriegelung mit Fernbedienung Tempomat, Lederlenkrad mit Audio Control, Seitenairbags vorne, Alarmanlage mit Fernbedienung, Sitzheizung u.m.

GERMANCARS AG, die Einkaufsgesellschaft exklusiv für BVfK-Mitglieder kauft und vermittelt Neuwagen und junge Gebrauchte in großen Stückzahlen. Hervorragende Lieferantenkontakte, zuverlässige und seriöse Abwicklung, gemeinsames Marketing und Kapitalbündelung von ca. 5 Millionen Euro sind die herausragenden Merkmale der AG zum Vorteil der BVfK-Mitglieder.

Konzessionär werden: 1.000,-€ Aufnahmegebühr, 250,-€ Jahresbeitrag. Aktienwerb auf Anfrage. EK-Finanzierung ab 100.000,-€ über Santander Consumer Bank (SCB). GERMANCARS AG; REUTERSTR. 241 53113 Bonn Tel.: 0228 85 40 90 - Fax: 0228 85 40 929

www.germancars-ag.de



DER 3. DEUTSCHE AUTORECHTSTAG

Der vom BVfK initiierte und im Zusammenwirken mit dem ADAC und dem ZdK am 19. März auf dem Petersberg durchgeführte 3. Deutsche Autorechtstag war ein voller Erfolg. Die Veranstaltung fand großes Interesse, war gut besucht und wurde von der Presse positiv bewertet. Selbst die Neue Juristische Wochenschrift (NJW), Standardzeitschrift eines jeden Juristen, widmete dem 3. Deutschen Autorechtstag einen ausführlichen Bericht. Das positive Echo beruht vor allem darauf, dass die Veranstalter hochaktuelle Themen auf die Tagesordnung gesetzt und hierfür exzellente Referenten verpflichtet hatten.

Zu der Eröffnungsfeier, die in einem festlich geschmückten Raum mit Ausblick auf das wunderschöne Rheintal und die Eifel stattfand, waren weitaus mehr Teilnehmer als im Vorjahr erschienen, wofür ihnen das Wetter mit einem wolkenlosen Himmel und klarer Fernsicht dankte. Sie wurden von Rechtsanwalt Dr. Kurt Reinking, dem Mentor und Leiter des Deutschen Autorechtstages herzlich begrüßt, der bei dieser Gelegenheit auf das vergangene schwierige Autojahr zurückblickte und auf bevorstehende Rechtsänderungen hinwies. Dabei machte Dr. Reinking keinen Hehl daraus, dass er der Flut an juristischen

Informationen und Belehrungen, mit denen Verbraucher überschüttet und Unternehmer überfordert werden, kritisch gegenübersteht.

Der darauffolgende Arbeitstag begann mit einem Highlight. Der Vorsitzende des für das Autokauf- und Leasingrecht zuständigen 8. Zivilsenats des Bundesgerichtshofs, Wolfgang Ball, stellte die aktuelle höchstgerichtliche Rechtsprechung zum Kaufrecht vor. Die meisten Entscheidungen betrafen

Mängel auszuschließen und damit auch der Beweislastumkehr zu entgehen.

Aufschlussreich waren die Ausführungen zum **Leistungsort der Nacherfüllung**. **Ball wies zur Überraschung vieler Teilnehmer darauf hin, dass hierzu noch keine endgültige Entscheidung des BGH vorliegt. Es gebe zwar ein Urteil des 10. BGH-Senats,**

Die Auto-Versteigerung eröffnet dem Autohändler die Möglichkeit, die Gewährleistung für Mängel auszuschließen und damit auch der Beweislastumkehr zu entgehen

Neu- und Gebrauchtwagengeschäfte. Ball wies darauf hin, dass auch andere Kaufrechtsurteile für den Autohandel bedeutsam sein können. Beispiel: Bei einer von einem Pferdezuchtverband veranstalteten Pferdeauktion, die von einem öffentlichen Versteigerer durchgeführt wird, finden die Vorschriften des Verbrauchsgüterkaufrechts keine Anwendung (BGH Urteil vom 10. März 2010- VIII ZR 310/08). Gleiches gilt für eine von einem Autohändler veranstaltete Auto-Versteigerung. Sie eröffnet dem Autohändler die Möglichkeit, die Gewährleistung für



Rechtsanwalt Dr. Kurt Reinking, der Mentor und Leiter des Deutschen Autorechtstags

nats, das aber für das Kaufrecht nicht einschlägig sei. Bei der anschließenden Diskussion stand das Unfallauto im Brennpunkt. Aus Sicht des 8. BGH-Senats liegt ein aufklärungspflichtiger Unfallschaden vor, wenn durch den Unfall das Blech be-



treffen ist, wohingegen bloße Lackschäden nicht ausreichen. Nach Ball machen bereits kleine Verformungen des Blechs ein Auto zum Unfallwagen, womit viele Teilnehmer nicht einverstanden waren. Anwesende Händler wandten ein, dass sie unter diesen Umständen bei fast allen Gebrauchtfahrzeugen die Eigenschaft der Unfallfreiheit einschränken müssten. Außerdem entspreche dieser Unfallbegriff nicht dem allgemeinen Verständnis von einem offenbarungspflichtigen Unfallschaden. **In der Diskussion wurde offenbar, dass die Definitionen der Unfalleigenschaft eines Kraftfahrzeugs im Kauf- und Schadensrecht nicht übereinstimmen.** Mit dieser Thematik wird sich möglicherweise der nächste Deutsche Autorechtstag näher befassen, da die Problematik für die Praxis brisant ist.

Stichwort „brisant“! Das galt auch für die Abgrenzung zwischen Mangel und Verschleiß, mit dem sich im Anschluss an Herrn Ball drei Referenten sowohl aus technischer als auch aus juristischer Sicht eingehend befassten: Silvia Schattenkirchner, Leiterin der Abteilung Recht und Verbraucherschutz des ADAC, Carsten Graf, ADAC-Fahrzeugtechnik und Peter Rindsfus, Sprecher des BVfK Rechtsreferats. Schattenkirchner plädierte für einheitliche Kriterien, die es zurzeit noch nicht gibt. Sie verwies auf die vom ADAC zusammengestellte Urteilsübersicht, welche eindrucksvoll belegt, dass es in der Rechtsprechung an einer klaren Linie fehlt. **Graf vertrat die These, der Käufer könne erwarten, dass ein Fahrzeug 10 Jahre oder bis zu einer Laufleistung von 150.000 km**

funktionstüchtig ist. Gleichwohl auftretende Defekte seien die Ausnahme und damit keine Verschleißerscheinungen sondern ein Sachmangel. **Rindsfus hielt dem entgegen, dass Fahrzeuge mit zunehmendem Alter reparaturanfälliger werden.** Dass diese Reparaturanfälligkeit nicht erst ab einem Fahrzeugalter von 10 Jahren beginnt, sei statistisch und empirisch belegt. **Rindsfus forderte eine Regressmöglichkeit des Händlers gegenüber dem Hersteller,** wenn er seinerseits dem Käufer für spät auftretende Konstruktions- und Fabrikationsfehler eines Kraftfahrzeugs Gewährleistung zu erbringen habe. Beispiel: Nach dem Verkauf eines 7 Jahre alten Gebrauchtwagens wird das Getriebe bei 95.000 km schadhaft, weil es konstruktiv bedingt zu schwach ausgelegt ist.

Axel Berger, Vorstand der Car Garantie, berichtete über Garantien bei Neu- und Gebrauchtwagen. Dabei machte er deutlich, dass die Garantie nach wie vor eines der wirksamsten Instrumente darstellt, um einerseits die Händlerhaftung in Grenzen zu halten und andererseits dem Kunden eine Sicherheit zu geben, die ihn auch vor dem Risiko der Händlerinsolvenz schützt. Mit der BGH-Rechtsprechung, nach der es dem Garantiegeber einer Gebrauchtwagen-Garantie verwehrt ist, die Garantieleistung von dem Inspektionsnachweis abhängig zu machen, war er nicht einverstanden.

Am Nachmittag stellte Dr. Reinking die ab dem 11.6.2010 geltenden neuen Regeln für die Autofinanzierung und das Autoleasing vor. Außerdem befasste er sich schwerpunktmäßig mit dem Leistungsort der Nacherfüllung, der Nutzungsvergütung und



und der Kostentragung bei unberechtigten Mängelrügen. Der bevorstehenden Gesetzesänderung zufolge müssen Autohändler **ihre Verbraucher-Kunden über das von ihnen vermittelte Finanzierungs- oder Leasinggeschäft ausführlich informieren sowie Vergütungen, Provisionen und Auslagen offenlegen.** Von diesen Pflichten sind sie nur dann befreit, wenn sie bei der Vermittlung in untergeordneter Funktion tätig werden. Unter welchen Umständen von einer Tätigkeit in untergeordneter Funktion auszugehen ist, bedarf der Klärung. Das ist wenig erfreulich für Händler. Ulrich Dilchert, Geschäftsführer des ZDK, stellte anschließend die neue GVO vor und befasste sich mit den Auswirkungen auf Vertrieb und Service. Dies war nicht einfach, da die endgültigen Textfassungen



Dr. Kurt Reinking, Prof. Dr. Ansgar Staudinger, Wolfgang Ball, Silvia Schattenkirchner, Ulrich Dilchert, Peter Rindsfus, Ansgar Klein, Carsten Graf (v.l.n.r.)

dem Ersatz des Nutzungsausfallschadens im Falle des Rücktritts vom Kaufvertrag

noch nicht vorlagen. Er ging davon aus, dass die für den Neuwagenvertrieb gel-

3. DEUTSCHER AUTORECHTSTAG



tende GVO 1400/2002 bis zum 31.5.2013 verlängert und sodann von einer neuen Vertikal-GVO abgelöst wird und dass parallel dazu am 1.6.2010 bereits neue Regelungen für den Aftersales-Bereich in Kraft treten.



Carsten Graf, ADAC Fahrzeugtechnik



Wolfgang Ball, Vorsitzender VIII Zivilsenat BGH

Ein Höhepunkt zum Schluss der Veranstaltung war der engagierte Beitrag von Prof. Schulte-Nölke, einem ausgewiesenen Experten des Europarechts an der Universität Osnabrück. Er informierte über den brandaktuellen Stand der Verhandlungen zu dem Vorschlag einer Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates über die Rechte der Verbraucher, an denen er am gleichen Tage noch teil-

Die Veranstalter des Deutschen Autorechtstages bedanken sich bei der Firma „Autohaus Fleischhauer“ (www.fleischhauer.com) und „BMW Niederlassung Bonn“ (<http://nl-bonn.bmw.de>) für das zur Verfügung stellen der Shuttle-Fahrzeuge VW Konferenzbus und BMW 5er GT.



Axel Berger, Vorstand der Car-Garantie



Silvia Schattenkirchner ADAC, Abteilung Verbraucherschutz

genommen hatte. Mit der Umsetzung der Richtlinie ist nach Ansicht von Schulte-Nölke spätestens 2012 zu rechnen. Im Zentrum der Diskussion steht die Frage, ob man den nationalen Gesetzgebern zumindest die Möglichkeit belässt, von der Richtlinie zugunsten der Verbraucher abzuweichen (Abweichungen zum Nachteil der Verbraucher sind ohnehin verboten) oder ob man ihnen diesen Spielraum aus Gründen der angestrebten europaweiten Vereinheitlichung des Verbraucherrechts abschneidet. Mit Erstaunen vernahmen die Teilnehmer, dass zurzeit der Vorschlag der zusätzlichen Einführung eines 15tägigen Zurückweisungsrechts mangelhafter Ware diskutiert wird, das sich als „right of reject“ in den angelsächsischen Ländern großer Beliebtheit erfreut, dort aber praktisch keine Rolle spielt. Nach Ansicht von Prof. Schulte-Nölke passt dieses Recht nicht in das bestehende Gewährleistungssystem und wird seines Erachtens wohl auch nicht in die Richtlinie aufgenommen. Diese



Aufmerksamkeit und Konzentration bei komplexen Themen



Ulrich Dilchert, Geschäftsführer des ZDK

sieht aber auch durchaus händlerfreundliche Änderungen vor. So soll etwa das Wahlrecht zwischen Nachbesserung und Ersatzlieferung künftig nicht mehr beim Käufer, sondern beim Verkäufer liegen. Damit wäre die Diskussion über die Unverhältnismäßigkeit der einen oder anderen Art der Nacherfüllung beendet und zugleich das leidige Thema der fehlenden Nutzungsentschädigung bei einer Ersatzlieferung entschärft.



Prof. Schulte-Nölke, Universität Osnabrück

So soll etwa das Wahlrecht zwischen Nachbesserung und Ersatzlieferung künftig nicht mehr beim Käufer, sondern beim Verkäufer liegen.

Der höchst informative 3. Deutsche Autorechtstag wurde mit dem Schlusswort von Dr. Reinking beendet und gehört als 4. Deutscher Autorechtstag im kommenden Jahr wieder zur Pflichtveranstaltung eines jeden Autojuristen. ■



Peter Rindsfus, Sprecher BVfK-Rechtsreferats

Jubiläum

8. BVfK-KONGRESS MIT GROSSER JUBILÄUMSFEIER am 24. September 2010 auf den Wogen des Rheins



Der Freie Autohandel tagt und feiert an Bord des Galerie-Salonschiffs Rheinprinzessin



Am Freitag, den 24. September um 14 Uhr starten Deutschlands Freie Autohändler mit Geschäftsfreunden, -Partnern, Vertretern von Politik und Verbänden zur großen Jubiläumsveranstaltung auf der MS Rheinprinzessin. Das neue Schiff der Bonner Rheinflotte bietet allein unter Deck Platz für 200 Personen. Die Teilnehmer erwartet ein anspruchsvolles und

buntes Programm. Es werden Referate zu allen wichtigen und brisanten Themen rund um den Kfz-Handel ebenso geboten wie Spaß, Genüssliches und Unterhaltung. Höhepunkt soll die Preisverleihung des Goldenen Lackschichtdickenmeßgerätes an Bundesminister **Karl-Theodor Freiherr zu Guttenberg** werden.



ANMELDUNG BVfK-Jahreskongress, -Jubiläumsfeier und Mitgliederversammlung

Hiermit reserviere ich verbindlich meine Teilnahme für:

_____ Personen zum 8. BVfK-Kongress und -Jubiläumsfeier inklusive Begrüßungsdrink, Kaffeepause, reichhaltigem Abendbüffet, Getränken (Bier, Alkoholfreie) Tombola und Disco. am 24. September 2010 ab 14.00 Uhr. (100,-€ / 150,-€)*

_____ Personen für die BVfK-Mitgliederversammlung – am 25. September 2010 ab 11:00 Uhr. (15,-€)**

- Bitte informieren Sie uns über die Möglichkeiten der Präsentation für Gewebepartner.

Bitte faxen an: 02 28 / 85 40 929

Alle Beträge zzgl. gesetzl. MwSt.

* BVfK u. ECDA-Mitglieder / Nichtmitglieder (Preise pro Person)

Fälligkeit 4 Wochen vor Veranstaltungstermin

**Nur für Mitglieder des BVfK

Mitgliedsnummer _____

Firma _____

Teilnehmer _____

PLZ/Ort _____

Straße _____

Telefon/Fax _____

Bank _____

Konto _____ BLZ _____

Datum / Unterschrift _____



Peter Rindsfus -
Sprecher
Rechtsabteilung



Hans-Werner Pohl -
Assistent des
Vorstands



Stephan Baitzel -
Organisation und
Marketing



Ansgar Klein -
Geschäftsführender
Vorstand

Tausend Anforderungen rund um die Uhr?

HIER IST IHR BVfK- BACKOFFICE-TEAM!

Ihre BVfK-Mannschaft kümmert sich um alles – außer ums Autohandeln, das können Sie selbst am Besten!

- Politische Rahmenbedingungen. Ob in Berlin oder Brüssel, ob GVO oder Grünbuch zum Verbraucherschutz, ob Sicherheit bei Nettowarenlieferungen: Der Freie Kfz-Handel Deutschlands hat eine starke Stimme.
- Zukunft gestalten. Autohandel im globalen Wandel. Realistische Konzepte für die Gegenwart, Visionen für die Zukunft.
- Praktische Hilfe im Alltag:
 - Erste Hilfe bei Reklamationsstress: Rechtsabteilung und Schiedsstelle helfen schnell und kompetent. Deeskalation durch Aufklärung.
 - BVfK-Garantiekonzept: Ihr Full-Size-Reklamationsmanagement reduziert die Garantiekosten um durchschnittlich 33%* und deckt zusätzlich das Gewährleistungsrisiko und den Rechtsstreit** ab.
 - Spezial-Fahrzeugverwaltung www.aagent24.de
 - Rechtssicher optimierte Vertragsformulare
- Sparen, sparen, sparen! 10.000,- € können BVfK-Mitglieder im Jahr bei Nutzung aller Rabatte und Vorteile bei den Gewerkepartnern sparen.
- Einnahmen steigern:
 - Profitieren vom günstigen Großeinkauf der GERMANCARS AG.
 - Höhere Verkaufserlöse durch Vertrauensgewinn. Image ist ertragsrelevant. Gemeinsames Marketing durch www.bvfk-autowelt.de
- Risiken verringern:
 - Schutz vor unberechtigten Gewährleistungsforderungen
 - Schutz vor Staatswillkür bei EU-Nettowarenlieferungen
- Information – Kommunikation - Diskussion
 - MOTION
 - Newsletter
 - Kongresse, Seminare, Meetings



Helmut Kretschmann -
Garantie/EDV



Thomas Zwiener -
Auszubildender



Anke Schell -
Finanzen



Esther Lenk -
Rechnungswesen



Timo Schmidt -
Auszubildender



Daniel Zorn -
Rechtsabteilung



Matthias Betancourt -
Rechtsabteilung

Für nur 1,23 € pro Tag erledigen wir das!

Alles Gute für den Autohändler!

BVfK: Die beste Investition für Autohändler seit Erfindung des Automobils.

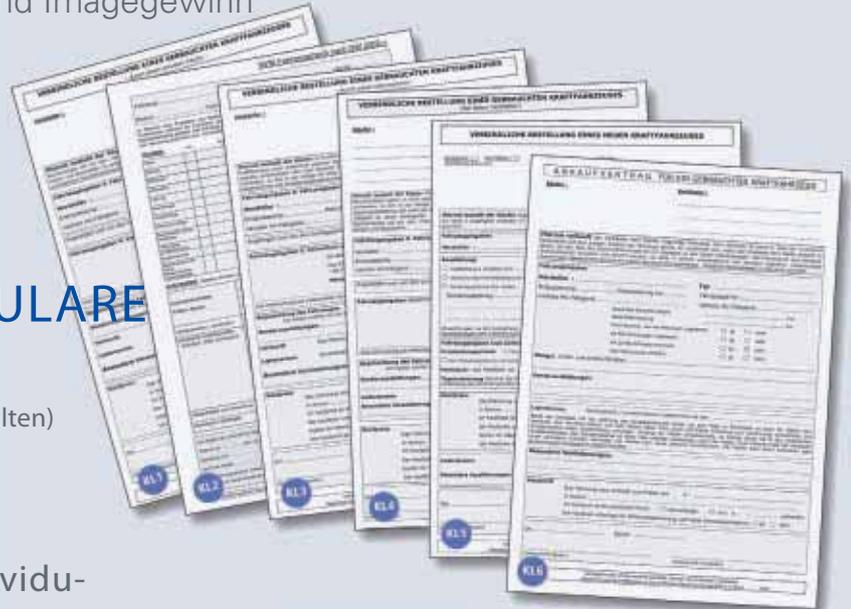
* betrugssicheres System reduziert Schadenquote

** 100% außergerichtlich, erstinstanzlich mit SB

Ihre Zukunftssicherung:

10 GRÜNDE FÜR DIE BVfK-MITGLIEDSCHAFT

- BVfK-Logo
- Stärke durch Solidargemeinschaft
- Lobbyarbeit optimiert Rahmenbedingungen
- Juristische Kompetenzen minimieren Risiken
 - Sonderkonditionen bei Gewerbepartnern (Internet-Börsen, Banken, Versicherungen u.v.m.)
- BVfK-Garantiesystem
- BVfK Fahrzeugverwaltung *aagent24*
- BVfK-Einkaufsgesellschaft GERMANCARS AG
- Ertragssteigerung durch Vertrauens- und Imagegewinn
- Information und Event



IMMER OPTIMIERTE RECHTSSICHERHEIT

DIE BVfK-VERTRAGSFORMULARE

Mit **topaktuellen AGB**

zu bestellen unter www.bvfk-shop.de

Für BVfK-Mitglieder als Pdf kostenlos (im Beitrag enthalten)

Das BVfK-Garantiekonzept ist Ihr individueller Reklamationsmanagement-Maßanzug

DAS BVfK-GARANTIEKONZEPT

- **bietet Komplettschutz**
 - Absicherung aller gefährdeten Baugruppen
 - Kulanzlösung für Ansprüche aus Sachmängelhaftung
 - Streitrisikoabsicherung (Rechtsschutz)
- **ist günstiger**
 - Erstattung nicht verbrauchter Guthaben
 - Händlerertrag statt Versicherergewinn
 - Transparenz und detaillierter Verwendungsnachweis
- **ist flexibler**
 - es wird ständig den Teilnehmerwünschen angepasst
 - es orientiert sich primär an Händlerbedürfnissen
- **ist leistungsfähiger**
 - Schadenmanagement durch Profis
 - Händlermitbestimmung bei Schadenregulierung



INITIATIVE GEBRAUCHTWAGENMARKT 2010

Runder Tisch am 18. März 2010

Der deutsche Gebrauchtwagenmarkt ist für die gesamte Kfz-Branche von oft unterschätzter Bedeutung, die Situation für die Händler jedoch vergleichsweise instabil und unbefriedigend.

Die in der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Autorechtstag vertretenen Organisationen ADAC, BVfK und ZDK hatten daher zum ersten runden Tisch eingeladen, um die Möglichkeiten, Ziele, Konzepte und Ausgestaltung einer Projektgruppe „Gebrauchtwagenmarkt Deutschland“ zu erörtern.

Zwar hat sich in der Branche allgemein herumgesprochen, dass im Gebrauchtwagengeschäft gesunde Renditen möglich sind, doch nur wenigen gelingt deren Realisierung. Ebenso scheinen die Hersteller die Bedeutung des Gebrauchtwagenmarktes, bzw. die Auswirkungen der Gebrauchtwagenpreise auf den Neuwagenabsatz weder zu kennen noch zu berücksichtigen. Dabei liefert der Gebrauchtwagenhandel seit Jahrzehnten die entscheidenden Informationen über die Begehrlichkeit der Produkte, wenn diese sich frei von Incentives und Stützung am Markt behaupten müssen. Kurz gesagt: Das, was die Gebrauchtwagenhändler suchen und anbieten, „geht“ – ist nachgefragt und verkäuflich, wenn der GW-Bestand durch zu viele Mietwagen und Leasingrückläu-

fer abweichend von der Nachfrage bestimmt wird.

Dies ist ein Teil eines recht diffusen Bildes, das der deutsche Gebrauchtwagenmarkt zeichnet. Die GW-Abteilungen des Vertragshandels wirtschaften, von Zwängen geprägt, oft mehr recht als schlecht. Beim Freien Handel spannt sich ein Bogen von den bewiesenermaßen kompetenten und seriösen Händlern, wie die des BVfK, bis hin zum kriminellen Milieu, welches nach wie vor das öffentliche Vorurteil nährt.

Auch bei den Herstellern sollte der GW-Markt größere Beachtung finden. Spätestens seit Platzen der Leasingblasen, wo gigantische Wertberichtigungen bei den Leasingrestwerten so manchen Be-

„Stern“ neben den Wolfsburger Produkten des Freien Gebrauchtwagenhändlers Lieblingsmarke. Mit zunehmendem Erklimmen der Premiumleiter zogen Audi und BMW nach, bzw. haben die Stuttgarter in einigen Fahrzeugklassen bereits überholt.

Daher der Appell an die Hersteller: Fragt auch die Gebrauchtwagenhändler, „was geht“ und Ihr wisst, welche Autos Ihr bauen müsst und welche Fehler zu vermeiden sind. Denn was hilft modernste Technik, die niemand wirklich braucht, wenn sie zudem noch ständig kaputt geht.

Es gilt jedoch nicht nur, dass Bewusstsein für die Bedeutung des Gebrauchtwagenmarktes bei allen Beteiligten zu wecken, es gilt auch, Regeln aufzustellen und Rahmenbedingungen zu stabilisieren.

Derzeit beherrschen oft Wilder Westen und Lotteriespiel das Bild. Daher gilt es unseriöse Machenschaften konsequent zu bekämpfen und verschuldensunabhängige Risiken zu eliminieren.

Derzeit beherrschen oft Wilder Westen und Lotteriespiel das Bild. Daher gilt es unseriöse Machenschaften konsequent zu bekämpfen und verschuldensunabhängige Risiken zu eliminieren.



teiligten in die Knie zwingen, wird klar, wie bedeutend der spätere Wert als Gebrauchtwagen für den Neuwagenabsatz ist. Am Beispiel von Mercedes wird dies besonders deutlich. Lange Jahre war der

hängige Risiken zu eliminieren.

1. Tachomanipulation muss unmöglich gemacht werden.

2. Stark unfallbeschädigte Autos müssen vor Wiederezulassung einer gutach-

terlichen Untersuchung unterzogen werden.

3. Arglistige Täuschung muss durch Einführung eines Fahrzeugregisters, welches für Transparenz und Aufklärung sorgt, erschwert werden.

4. Sachmängelhaftung muss nach dem Verursacherprinzip neu geordnet werden.

a. Wenngleich die Rückwirkungsvermutung des § 476 BGB in vielen Fällen zu einer ungerechten Lösung zu Lasten der Autohändler führt, halten die Kfz-Handelsverbände die derzeitige Gesetzeslage vor dem Hintergrund der Praktikabilität mittels genauer Zustandsberichte und kaufbegleitender Gutachten, wie auch wegen des Beitrags zur Kultivierung des GW-Handels für hinnehmbar.

b. Normale Haltbarkeit eines PKW: Allgemein wird davon ausgegangen, dass ein PKW mindestens über 5 Jahre, bzw. 100.000 km ohne größere Störungen und gravierende Defekte funktioniert. Ist dies anders, so sind neben Fehlbedienung meist Konstruktions- und Produktionsmängel die Ursache.

c. Haftung: Die Herstellergarantie, bzw. die für Vertragshändler beim Hersteller zu regressierende Neuwagengewährleistung endet nach zwei Jahren. In dieser Zeit gehen sämtliche Instandsetzungen i.d.R. zu Lasten der Hersteller. Danach zahlt der Gebrauchtwagenhandel oft die Zeche. Bei Produktions- und Konstruktionsmängeln braucht der Käufer noch nicht einmal den hilfreichen § 476 BGB, um nachzuweisen, dass der Fehler in seiner Ursache schon beim Kauf angelegt war. Der Händler zahlt, ohne sich schadlos halten zu können.

d. Garantie als Lösung? Man muss sich darüber im Klaren sein, dass letztendlich der Verbraucher immer die Zeche zahlt. Sachmängelhaftung ist Bestandteil der Preiskalkulation, Garantiekosten kommen „oben drauf“. Faktisch teilen sich viele die von den Herstellern verursachten Kostenrisiken. Letztendlich trifft es dann doch die Her-

steller, wenn der Absatz durch wertlabile Gebrauchtwagen ihrer Marke ins Stocken gerät.

5. EU-Binnenmarktlieferungen müssen für den „ordentlichen Kaufmann nach § 6a UStG“ auch tatsächlich risikofrei werden.

6. Die so genannte Dienstwagensteuer muss reformiert werden.

Der mit 1% vom Neupreis zu versteuernde private Nutzen darf sich nicht mehr an wirklichkeitsfremden Listenpreisen, sondern muss sich, auch bei Gebrauchtwagen, am tatsächlich gezahlten Kaufpreis orientieren. Die jetzige Regelung geht mit allen Folgewirkungen besonders zu Lasten des Gebrauchtwagenmarktes.

7. Verbraucherschutz mit Augenmaß.

Verbraucherschutz ist unerlässlich. Die Ziele sind mit den Interessen seriöser GW-Händler nahezu identisch. Übertriebener Verbraucherschutz richtet hingegen Schaden an. Nicht nur der unter 4.d beschriebene Kostenbumerang zeigt die Grenzen auf, sondern auch die zunehmend unkritische Arglosigkeit vieler Verbraucher, die sich im trügerischen Vertrauen auf den sich vermeintlich um alles kümmernden Staat in die Hände von Betrügern begibt. Daher gilt es, für alle sichtbar, vernünftige Grenzen zwischen Verkäuferhaftung und Eigenverantwortung des Kunden zu ziehen.



8. Internet-Marktplätze: Segen und Fluch für Handel und Kunden zugleich. Niedrige Preise durch Transparenz zum Vorteil der Verbraucher und Chancengleichheit auch für kleine Händler auf der einen, Betrügereien und wettbewerbswidrige Machenschaften auf der anderen Seite. „Oben die Ganoven“ – womit das Ranking der nach Preisen sortierten Suchergebnisliste gemeint ist. Der Internet-Kodex war ein erster Schritt. Vor dem Hintergrund der ungeheuren Auswirkung und enormen Bedeutung müssen die Marktplatzbetreiber das Ziel 100% Sauberkeit anstreben. Davon ist man noch ein gutes Stück entfernt. Hierzu sind weitere Maßnahmen erforderlich.

Die Runde aus namhaften Vertretern führender Verbände, des Handels und der Justiz stellte übereinstimmend fest, dass den angesprochen Themen und Gedanken zukünftig mehr Bedeutung zukommen muss und verabedete die Fortsetzung der Gesprächsrunde. ■



Man denkt nicht darüber nach, aber Woche für Woche werden Autoschlüssel aus Briefkästen von Autohändlern und Vermieter gestohlen.

- RESULTAT: 1. Fahrzeuge werden gestohlen
2. Verärgerte Kunden
3. Schwierigkeiten mit der Versicherung

**Warten Sie nicht bis Ihr Briefkasten dran ist !!!
Die Keybox gibt Ihnen maximale Sicherheit.**

Das Produkt hat sich europaweit bei mehr als 3500 zufriedenen Kunden bewährt. Ein Extra-Service für Ihre Kunden und vor allem eine große Sorge weniger.

BvFK Mitglieder profitieren von unserem Sonderangebot!

S&Co bvba Voorstraat 28 B 3500 Hasselt Belgien
www.keysecuritybox.de s.co@skynet.be



Seger Automobile GmbH & Co.KG
Winterhäuser Straße 105
97084 Würzburg
www.seger-automobile.de

Inhaber:
Alfred Seger, 55

Standortqualität:
Am Stadtrand von Würzburg

Mitarbeiterzahl:
8 Personen

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:
250 Fahrzeuge

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:
ca. 1500 Fahrzeuge

**Durchschnittsalter der
Gebrauchtfahrzeuge:**
2 Jahre

Schwerpunktmarke / -Kategorie:
Junge Gebrauchte / Jahreswagen
deutscher und europäischer Hersteller

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):
EU-Neuwagen 10 % Anteil

**Anteil der Vermittlungen /
Eigengeschäfte (in %):**
100 % Eigengeschäfte

**Anteil Endkundengeschäft/Händler-
geschäft (in %):**
40 % Endkundengeschäft, 60 % Händlergeschäft

**Ausbildung / Karriere /
berufliche Herkunft:**
Ausbildung als Industriekaufmann / Bilanzbuchhalter

Seit wann selbstständiger Kfz-Händler:
Seit 1995

**Sie sind seit 06/2000 Mitglied im BVfK.
Was schätzen Sie an den Leistungen des
Verbandes besonders?**
Die Rechtsabteilung, die ist super.

Was möchten Sie verbessert sehen?
Regionale Mitgliedertreffen

**Wie viele Stunden pro Woche
arbeiten Sie?**
50-55 Stunden

**Werden Sie von Familienmitgliedern un-
terstützt?**
Ja, von meinem Sohn und meiner Lebensgefährtin

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

Welches Hobby haben Sie?
Mein Hobby ist die Firma :)
und viel mit unserem Hund Luna im Wald laufen

Welche Ziele haben Sie?
Fair und achtsam die Firma erfolgreich führen

Was sind Ihre Stärken?
Kreativ sein. Ideen umsetzen und Mitarbeiter in die
Zielsetzung einbinden

**Nennen Sie die drei von Ihnen am meist-
geschätzten Automagazine (Print & TV):**
AutoMotorSport / AutoBild

**Auf welche Leistung von sich sind Sie
besonders stolz?**
Von 1995 als Ein-Mann-Betrieb zu den heutigen Unter-
nehmen mit 10.000 m² Betriebsfläche und 25 Mio.
Umsatz

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?
Das die Politiker fair mit uns mittelständische Unter-
nehmen umgehen. Weniger Bürokratismus

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?
Das die Menschen wieder mehr zueinander finden und
sich gegenseitig Respekt und Anerkennung zeigen.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!
Aus jeder Situation das Beste machen! – den ändern
können wir es eh nicht.





MeinAuto GmbH
Venloer Straße 151 – 153
50672 Köln
www.meinauto.de

Gesellschafter in der
Geschäftsleitung, Alter:
Alexander Bugge, 31 Jahre
Carsten Seel, 32 Jahre
Christian Wild, 42 Jahre

Standortqualität:
Die bundesweite Verkaufsberatung und
Händlerbetreuung der MeinAuto GmbH erfolgt
überwiegend telefonisch. Die hierfür notwendigen
Büros der MeinAuto GmbH befinden sich in den
Patrizia Towers, Venloer Straße 151 – 153, 50672
Köln-Ehrenfeld

Mitarbeiterzahl:
47 Personen

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:
0 Fahrzeuge

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:
vermittelte Neuwagen in 2009: ca. 10.000
Prognose für 2010: 15.000

Durchschnittsalter der
Gebrauchtfahrzeuge:
24 – 48 Monate

Schwerpunktmarke / -Kategorie:
Leasing/Geschäftswagen

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen
(in %):
100 % Neuwagen

Anteil der Vermittlungen /
Eigengeschäfte (in %):
100% Vermittlungen

Anteil Endkundengeschäft /
Händlergeschäft (in %):
70% Endkundengeschäft
30% Händlergeschäft

Ausbildung / Karriere / berufliche
Herkunft:

Die MeinAuto GmbH wurde Anfang 2007 von
Alexander Bugge und Carsten Seel in Köln
gegründet. Zuvor betrieben sie seit 2004 den
Online-Auktionsmarktplatz LetsWorkIt.de. Seit
April 2010 kümmert sich Christian Wild um den
weiteren Ausbau des Händlergeschäftes unter der
Marke Pro-Neuwagen. Der ursprünglich von Daimler
stammende Profi im Business-to-Business-Geschäft
ist seit 15 Jahren unternehmerisch tätig.

Seit wann selbstständiger Kfz-Händler:
Seit 2007

**Sie sind seit 02/2008 Mitglied im Bvfk.
Was schätzen Sie an den Leistungen des
Verbandes besonders?**

Die offene Tür und tolle Unterstützung bei allen Fragen
und Problemen rund um den Autohandel

Was möchten Sie verbessert sehen?

Mehr Austausch und Geschäft unter den Mitgliedern.

**Wie viele Stunden pro Woche arbeiten
Sie? ca. 60 Stunden**

**Werden Sie von Familienmitgliedern
unterstützt? Nein**

Welches Hobby haben Sie?

Ein gemeinsames Hobby: MeinAuto.de

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

Mal mehr, mal weniger.

Welche Ziele haben Sie?

Über MeinAuto.de mehr Neufahrzeuge zu vermitteln,
als die größte deutsche Händlergruppe verkauft.

Was sind Ihre Stärken?

Unsere Zielstrebigkeit und unser Fleiß.

**Nennen Sie die drei von Ihnen meistge-
schätzten Automagazine (Print & TV):**

Auto Motor und Sport, AutoBild, www.Kfz-Betrieb.de

**Auf welche Leistung von sich sind Sie
besonders stolz?**

Auf die erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren
Mitarbeitern.

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Dass sie sich konsequent für fairen und transparenten
Wettbewerb einsetzt.

Was ist Ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Dass wir uns täglich bewusst machen, dass unser hoher
Lebensstandard in Deutschland hart erarbeitet wurde
und nur durch Fleiß gehalten werden kann.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.

Die MeinAuto GmbH arbeitet als unabhängiger Vermittler von Neufahrzeugen für ca. 100 markengebundene Händler in Deutschland. Dank des Händlernetzes können alle auf dem deutschen Markt gängigen Marken liefern. Über die Marke MeinAuto.de werden ausschließlich Endabnehmer bedient. Der Geschäftsbereich Pro-Neuwagen (www.pro-neuwagen.de) bedient seit April 2009 erfolgreich den Kfz-Handel. Dieser profitiert von den sehr guten Einkaufskonditionen und den zuverlässigen Prozessen der MeinAuto GmbH im Vermittlungsgeschäft. Auch werden Pro-Neuwagen Partner umfassend und individuell vertriebllich unterstützt. Dadurch bietet Pro-Neuwagen jedem Kfz-Händler die Möglichkeit, seinen Kunden gegenüber wie ein Mehrmarken-Autohaus aufzutreten und Bestellfahrzeuge aller Marken für den deutschen Markt zu attraktiven Konditionen anzubieten.



AUTOCENTER GRUMBACH KG
Poucher Hauptstr. 73
06774 Muldestausee OT Pouch
www.auto-center-grumbach.de

AutoCenter
Grumbach
www.auto-center-grumbach.de

Inhaber:

Klaus Grumbach geb. 1947
Marcus Grumbach geb. 1968

Standortqualität:

Industriestandort Bitterfeld Wolfen
Naherholungsgebiet Goitzsche / Dübener Heide

Mitarbeiterzahl:

1 KFZ Mechatroniker, 1 Automobilverkäufer, 2 Büroangestellte a 6h

Zahl der Fahrzeuge im Bestand:

ca. 70 Fahrzeuge

Verkaufte Fahrzeuge p.a.:

550 Fahrzeuge (2008), 825 Fahrzeuge (2009),
333 Fahrzeuge (bis 17.05.2010)

Durchschnittsalter der Gebrauchtfahrzeuge:

80% Neuwagen, 20 % Gebrauchtwagen (1-3 Jahre alt)

Schwerpunktmarke / -Kategorie:

Import von EU Neuwagen aus Dänemark und Schweden

Anteil Neu- / Gebrauchtwagen (in %):

Neuwagen 80%, Gebrauchtwagen 20%

Anteil der Vermittlungen / Eigengeschäfte (in %):

100 % Eigengeschäft

Anteil Endkundengeschäft / Händlergeschäft (in %):

Endkunden 70%, Händler 30%

Ausbildung / Karriere / berufliche Herkunft:

Klaus Grumbach: Ausbildung zum Betriebschlosser, Fachschulabschluss zum Staatswissenschaftler, Juli 1990 Gründung des Familienunternehmens

Marcus Grumbach: Abitur mit Berufsausbildung zum Mechaniker bis 1988, Wehrdienst bis 1990, Juli 1990 Gründung des Familienunternehmens

Seit wann selbstständiger Kfz-Händler:
Juli 1990

Sie sind seit 09/2001 Mitglied im Bvfk. Was schätzen Sie an den Leistungen des Verbandes besonders?

Sehr gute öffentlich wirksame Verbandsarbeit.

Was möchten Sie verbessert sehen?

Weiter so. Das endlich die Internetbörsen unseriöse Händler rauswerfen und sich nicht nur mit eingestellten Fahrzeugen rühmen wobei die Angebotsqualität anscheinend zweitrangig ist.

Wie viele Stunden pro Woche arbeiten Sie? 50 Stunden

Werden Sie von Familienmitgliedern unterstützt?

Von unseren Ehefrauen - beide im Unternehmen tätig

Beträgt die Anzahl Ihrer Urlaubstage mehr als 20 oder weniger?

Mehr

Welches Hobby haben Sie?

Klaus Grumbach: leidenschaftlicher Jäger
Marcus Grumbach: Ausdauersport aller Art

Welche Ziele haben Sie?

Weitere 20 Jahre erfolgreich im KFZ-Gewerbe bestehen.

Was sind Ihre Stärken?

Unabhängigkeit und Flexibilität. Auf Marktangebote innerhalb von Minuten reagieren zu können.

Nennen Sie die drei von Ihnen am meistgeschätzten Automagazine (Print & TV):

Auto Motor Sport

Auf welche Leistung von sich sind Sie besonders stolz?

Vom Gebrauchtwagenhandel zum renommierten Neuwagenhändler mit Stückzahlen von über 500 Einheiten pro Jahr und das alles mit 4 Mitarbeitern.

Was ist Ihr Wunsch an die Politik?

Endlich mal den Deutschen Mittelstand unterstützen und nicht nur reden.

Was ist ihr Wunsch an die Gesellschaft?

Nehmt die Banker in die Verantwortung.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Stillstand ist Rückschritt.

Hier diskutieren Autohändler online:

HÄNDLER-TREFF
Autohändler-online

www.haendler-treff.com





Enten der BVfK-Kategorie 4c - man darf alles verkaufen, man muss es nur richtig beschreiben

Informationsflut bündeln hilft Mißverständnisse und Ärger vermeiden.

Die BVfK-Gebrauchtwagen-Klassifizierung dient dem Bedürfnis des Kaufinteressenten, sich in der unüberschaubaren

Angebotsflut schneller zurechtzufinden, wie auch den Anforderungen an die Autohändler, den umfangreichen Informationspflichten zu genügen.

Dies erfordert zukünftig wesentlich umfangreichere und detaillierte Produktbeschreibungen. Die Klassifizierung nach BVfK-Norm verbessert die Übersicht und vereinfacht die Suche nach dem passenden Traumwagen – vom billigen Bastlerauto zum neuwertigen Edelschlitten, vom sparsamen Zweitwagen bis zum tief-breit-schwarz-verspoilerten Traum der Asphaltcowboys. Die definierten Profile vereinfachen nicht nur die Suche, sie vermeiden auch Missverständnisse und Ärger. Der eine möchte sparen und nimmt dafür einiges in Kauf, der andere will preiswert, aber solide und sicher vor Folgeinvestitionen kaufen.

Die BVfK-Norm beschreibt zwei Bereiche:

1.: Der Allgemeine - oder unveränderbare Zustand. Hier wird der alters- und lauleistungsbedingte Zustand beschrieben.

2.: Der Pflege- und Wartungszustand, Sicherheit und Garantie, also die veränderbaren Eigenschaften



Mercedes der BVfK-Kategorie 1a gibt es u.a. bei Scholten in Düsseldorf

Aus beiden Bereichen wird eine Gesamtnote gebildet.

Beispiel: „Note **3-A** nach BVfK-Norm“ bedeutet u.a.:

3 = Noch gut nutzbar, jedoch absehbar begrenzte Lebenserwartung usw.

A = Sehr guter Pflegezustand, Fahrzeug aufbereitet, 2 Jahre Garantie, HU + AU neu usw.

Abweichungen: Wenn die Kriterien nicht exakt auf das angebotene Fahrzeug zutreffen, wählt der Händler die Benotung, die dem Zustand am nächsten kommt und weist dann im Angebotstext auf die Abweichungen nach unten oder oben entsprechend hin.

www.bvfk-gw-class.de



NOTE 1: (Fast neu)

Fast neu, kaum verbraucht, guter bis sehr guter Allgemeinzustand, technisch einwandfrei, unfallfrei, nicht nachlackiert frei von Kratzern, Beulen etc. garantierte Gesamtleistung. Gewerblicher Vorbesitz / Mietwagen mit gepflegter Nutzung möglich.



NOTE 2: (Geringer bis mittlerer Verschleiß)

Gebraucht mit guter Substanz, durchschnittlicher Allgemeinzustand, mittlere Verschleißspuren, sämtliche technische Funktionen sofern nicht anders beschrieben o.k., keine gravierenden Unfallvorschäden (max. 5.000,- € nachgewiesener, fachgerechter Reparaturaufwand), garantierte Gesamtleistung. Gewerblicher Vorbesitz / Mietwagen mit durchschnittlicher Nutzung möglich.



NOTE 3: (Noch gut nutzbar, jedoch absehbar begrenzte Lebenserwartung)

Fahrbereiter Zustand. Technik und Karosserie zu mehr als 50% verschlissen, daher mit absehbarer Lebenserwartung. Kleine Defekte vorhanden, bzw. zu erwarten, mit anstehenden Reparaturen ist zu rechnen, sichtbare wie auch verborgene Karosserie-schäden und Unfallvorschäden größeren Ausmaßes möglich, Unfallreparaturen möglicherweise nicht fachgerecht durchgeführt, Halterzahl möglicherweise unbekannt, Gesamtleistungsangaben lt. Vorbesitzer (letzter Halter), jedoch nicht garantiert. Gewerblicher Vorbesitz / Mietwagen mit extremer Beanspruchung möglich.



NOTE 4: (Bastlerauto, Sicherheitsrisiken, begrenzt fahrbereit)

deutliche Verschleißspuren, Technik und Karosserie mit nur noch absehbar kurzer Lebenserwartung, diverse Defekte, Reparaturstau, Reifenverschleißgrenze erreicht oder überschritten, Unfallschäden und Unfallvorschäden größeren Ausmaßes möglich, Unfallreparaturen möglicherweise nicht fachgerecht durchgeführt, Halterzahl unbekannt, Gesamtleistung unbekannt und möglicherweise deutlich über Tachostand. Gewerblicher Vorbesitz / Mietwagen mit extremer Beanspruchung möglich.



KATEGORIE A: (PREMIUM)

Sehr guter Pflegezustand, Fahrzeug aufbereitet, 2 Jahre Garantie, HU + AU neu, Reifen neu, Inspektion neu, scheckheftgepflegt, 2 Jahre Garantie.



KATEGORIE B: (CLASSIC)

Fahrzeug gründlich gereinigt, 1 Jahr Garantie, mindestens 1 Jahr bis zur nächsten HU- und AU-Fälligkeit, Reifen mind. 50%, Letzte Inspektion nicht älter als 12 Monate oder 15.000 km, Scheckheft nicht unbedingt lückenlos.



KATEGORIE C: (BASIC)

Fahrzeug nicht oder nur oberflächlich gereinigt, nicht Scheckheftgepflegt, keine Garantie, HU- und AU-Fälligkeit kurzfristig, Reifen weniger als 50%, Inspektion fällig, Scheckheft nicht vorhanden oder unvollständig, Reparaturstau auch an wichtigen technischen Teilen, der Karosserie und des Innenraums.

DEUTSCHLAND-ONLINE

VOM MEDIENBRUCHFREIENGUTGLAUBEN(S)ZERSTÖRUNGSINSTRUMENT

Im Jahr 2006 beschlossen die Regierungschefs von Bund und Ländern den Aktionsplan „Deutschland-Online“. Dieses Thema griff dann die Verkehrsministerkonferenz im April 2009 auf. Unter Hamburgs Federführung wird das Projekt jetzt mit dem Ziel umgesetzt, Verfahren, Prozesse und Abläufe zur Zulassung von Kraftfahrzeugen unter Nutzung der Möglichkeiten von E-Government neu auszurichten. Für Individualkunden und Gewerbe soll die Option eröffnet werden, die Registrierungsprozesse, wie Neuzulassung, Umschreibung und Außerbetriebsetzung, ohne Behördengang ausführen zu können.

Vor dem Hintergrund, dass die Zulassungsbescheinigung Teil II (ehem. Fahrzeugbrief) vielfältige Funktionen hat, die über die zulassungsrechtliche Funktion hinausgehen, sind von den beabsichtigten Änderungen verschiedene Bereiche, wie etwa auch das Kreditgeschäft betroffen. Ziel ist es daher auch, Alternativen und Kompensationen für die Absicherung einer Sicherungsübereignung von Kraftfahrzeugen durch die Hinterlegung der Zulassungsbescheinigung Teil II zu erarbeiten.

Das alles wird derzeit mit Fachleuten der wichtigen Kfz-, Banken- und Leasingverbände, so auch dem BVfK, Behörden- und Ministerienvertretern und natürlich Juristen diskutiert.

Letztere bereicherten die Erörterungen um eine dem Nichtjuristen wenig geläufige Vokabel:

Das Medienbruchfreiengutgläubenszerstörungsinstrument

Kurz: Der Kfz-Brief, noch kürzer: Die ZB II, allerdings in elektronischer Form.

Das betrifft wohl auch des Autohändlers Zukunft:

- Nicht mehr zwei „Medien“, also Papier und EDV = Medienbruch
- Sondern nur noch ein „Medium“: Das Elektronische.
- Wer zerstört hier nun was?

Der bisherige Fahrzeugbrief, bzw. Die ZB II, zerstört ggf. den Guten Glauben eines Erwerbers eines Kfz, nämlich, wenn der Brief jemand anderem gehört, als demjenigen, der das Auto verkaufen will. Dieser Gedankengang geht davon aus, dass man grundsätzlich, mit Ausnahme von Immobilien, Waren und Gegenstände gutgläubig, ohne besondere Formalien erwerben kann. Beim Verkaufen und Beleihen von Autos hat sich da gewissermaßen

eine Ausnahme entwickelt: Der Kfz-Brief dient gewöhnlich als Eigentumsnachweis und zerstört damit u.U. den Guten Glauben.

Der BVfK setzt sich dafür ein und ist optimistisch, dass es neben der Erweiterung des Vokabulars noch viele positive Veränderungen zur Erleichterung wie auch zum Vorteil des Kfz-Handels geben wird. ■



WENA BIETET MOTORRAD-GARANTIE

Die Fa. WENA-Garantiesysteme führt eine Motorrad-Garantie ein. Der Anbieter aus dem sächsischen Waldheim erweitert sein Angebot und bietet seine Produkte zukünftig für alle Fahrzeuge bis 7,5 t an. Weiterhin sollen die Verschleißschutzmittel-Garantien durch Zusammenarbeit mit Fuchs-Schmierstoffe verbessert werden.

Längere Garantie-Laufzeiten hält WENA-Chef Jens Naske nicht zwangsläufig für ein geeignetes Mittel um Kunden an einen freien KFZ-Händler ohne eigene Werkstatt zu binden und rät darüber hinaus zur Vorsicht beim Fahrzeug-Einkauf über Auktionen, da diese Fahrzeuge eine überdurchschnittlich hohe Schadensquote aufweisen würden.

<http://www.wenacar.de/> ■

Professionelle
Verkaufsförderung

AHB®

Bestell-Service
Tel.: 0 21 73/16 4-0



Kennzeichenverstärker
Comfort VIII



Safety-Pac



Sitzpolsterschoner



Battery Booster
760

www.ahb-international.com

DAS NEUE UWG MUSS MAN KENNEN!

FRISCH RENOVIIERT WARTET DAS NEUE WETTBEWERBSRECHT MIT VIELEN ÜBERRASCHUNGEN UND GEFAHREN AUF.

Das neue Wettbewerbsrecht erfordert eine strenge Beachtung. Dies dient sowohl sauberen und fairen Marktverhältnissen, als auch dem Schutz vor Abmahnabzocke.

Die wichtigsten Punkte für den Autohandel.

Werbemaßnahmen: Das neue UWG schränkt die Werbemaßnahmen gegenüber Verbrauchern erheblich ein. Es führt zum Ergebnis einer bislang fremden Unterscheidung zwischen B2C und B2B-Werbung.

„Schwarze Liste“: Das neue UWG führt eine sog. „Schwarze Liste“, in der 30 explizit genannte Verhaltensweisen beschrieben sind, die stets ohne Ausnahme als unlauter gelten und daher verboten sind. Allerdings wurde die weit überwiegende Zahl der hier aufgeführten Tatbestände auch nach der bisherigen deutschen Rechtsprechung als unlauter eingestuft, so dass die Liste primär der Klarstellung dient.

Irreführungsverbot: Gemäß § 5 Abs. 1 UWG handelt unlauter, wer eine irreführende geschäftliche Handlung vornimmt. Eine geschäftliche Handlung ist irreführend, wenn sie unwahre Angaben enthält oder sonstige zur Täuschung geeignete Angaben enthält. In den Beispielskatalog aufgenommen wurden u.a. irreführende Angaben über die Einhaltung eines Verhaltenskodexes, auf den sich der Unternehmer verbindlich verpflichtet hat, wenn er auf diese Bindung hinweist.

Wichtig für Kfz-Händler: Dieser Passus betrifft u.U. den Kfz-Internet-Kodex, zumindest dann, wenn man diesem zugestimmt hat und damit wirbt. Abmahnungen im Zusammenhang mit der Nichtangabe der Mietwageneigenschaft können sich nach Ansicht des BVfK nicht generell auf den Kodex stützen, zumal dieser nur den Hinweis auf die ggf. vorausgegangene „gewerbliche Nutzung“ verlangt. Dennoch ist Vorsicht geboten! Daher sollte Sicherheitshalber bereits in der Werbung auf die Mietwageneigenschaft hingewiesen werden, da dies von einigen Gerichten als „verkehrswesentliche Eigenschaft eingestuft wird.

Irreführung durch Unterlassen z.B. (verkehrs) wesentlicher Informationen: Unlauter handelt gemäß § 5a Abs. 2 UWG, wer die Entscheidungsfähigkeit von Ver-



Bild: ©Thorben-Wengert/PIXELLO

Das neue UWG: In Brüssel entworfen...

brauchern dadurch beeinflusst, dass er eine Information vorenthält, verheimlicht, verspätet oder intransparent bereitstellt, die im konkreten Fall unter Berücksichtigung aller Umstände einschließlich der Beschränkungen des Kommunikationsmittels wesentlich ist. (Hierauf beziehen sich die Mietwagen-Abmahnungen.)

Wichtig für Kfz-Händler: Das ist wirklich neu und brisant: Was früher im Kaufvertrag verlangt wurde, soll nun plötzlich auch bereits in der Werbung stehen. Wo beginnt das und wo endet es? Auch hier dürfte der Maßstab die übliche Erwartung sein – eine Definition, über die wir nun im Zusammenhang mit Mangel oder Verschleiß schon seit 8 Jahren diskutieren. Der BVfK empfiehlt daher zur Beherrschbarkeit dieser Anforderungen die Anwendung der auf Seite 26 dieses Heftes vorgestellten

BVfK-Gebrauchtwagenklassifizierung
(www.bvfk-gw-class.de).

Werbung mit Möglichkeit zum Geschäftsabschluss: Der § 5a Abs. 3 UWG regelt: Werden Waren oder Dienstleistungen unter Hinweis auf deren Merkmale und Preis in einer dem verwendeten Kommunikationsmittel angemessenen Weise

und Umfang so angeboten, dass ein durchschnittlicher Verbraucher das Geschäft abschließen kann (gilt nicht für reine „Aufmerksamkeitswerbung“), gelten nachfolgende Informationen als wesentlich, sofern sie sich nicht unmittelbar aus den Umständen ergeben.

- die Identität und Anschrift des Unternehmers, ggf. die Identität und Anschrift des Unternehmers, für den er handelt
- der Endpreis oder in Fällen, in denen ein solcher Preis aufgrund der Beschaffenheit der Ware und Dienstleistung nicht im Voraus berechnet werden kann, die Art der Preisberechnung sowie ggf. alle zusätzlichen Fracht-, Liefer- und Zustellkosten, oder in Fällen, in denen diese Kosten nicht im Voraus berechnet werden können, die Tatsache, dass solche zusätzlichen Kosten anfallen können
- Zahlungs-, Liefer- und Leistungsbedingungen sowie Verfahren zum Umgang mit Beschwerden, soweit sie von Erfordernissen der fachlichen Sorgfalt abweichen
- das Bestehen eines Rechts zum Rücktritt oder Widerruf.

Unzumutbare Belästigungen: § 7 UWG regelt: Eine geschäftliche Handlung, durch die ein Marktteilnehmer in unzumutbarer Weise belästigt wird, ist unzulässig. Dies gilt insbesondere für Werbung, obwohl erkennbar ist, dass der angesprochene Marktteilnehmer diese Werbung nicht wünscht (§ 7 Abs. 1 UWG). Bei der Prüfung der Unzumutbarkeit sind nicht nur die Interessen der betroffenen Marktteilnehmer zu berücksichtigen, sondern auch die Interessen der handelnden Unternehmer. Darüber hinaus sind die Interessen der Werbedienstleister sowie die Interessen der Adressaten, welche an nützlichen Informationen interessiert sind, sowie die Interessen der Mitbewerber zu berücksichtigen.

Werbung mittels Telefonanruf: Die Werbung mit einem Telefonanruf gegen einen Verbraucher ist ohne dessen Einwilligung oder gegenüber einem sonstigen Marktteilnehmer ohne dessen zumindest mutmaßliche Einwilligung stets unzulässig. Die Einwilligung des Verbrauchers muss allerdings nicht ausdrücklich erfolgen. Es genügt eine konkludente Einwilligung.

Werbung per Fax, E-Mail, SMS: Werbung unter Verwendung einer automatischen Anrufmaschine, eines Faxgerätes

oder elektronischer Post, SMS oder MMS ist ohne eine vorherige ausdrückliche Einwilligung des Adressaten – auch wenn er Unternehmer ist – unzulässig.

Eine unzumutbare Belästigung bei einer Werbung unter Verwendung elektronischer Post ist nicht anzunehmen, wenn

- ein Unternehmer im Zusammenhang mit dem Verkauf einer Ware oder Dienstleistung von dem Kunden dessen elektronische Postadresse erhalten hat
- der Unternehmer die Adresse zur Direktwerbung für eigene ähnliche Waren oder Dienstleistungen verwendet
- der Kunde der Verwendung nicht widersprochen hat
- der Kunde bei Erhebung der Adresse und bei jeder Verwendung klar und deutlich darauf hingewiesen wird, dass er der Verwendung jederzeit widersprechen kann, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Der Werbende muss die elektronische Postadresse „im Zusammenhang mit dem Verkauf einer Ware oder Dienstleistung“ erhalten haben. Dies setzt voraus, dass der Werbende die Adresse vom Kunden selbst, etwa auf Anfrage, oder aufgrund einer Bestellung per Email erhalten hat. Dass der Werbende sich die Adresse anderweitig (z. B. über einen Ad-

ressenhändler) beschafft hat, genügt definitiv nicht. Ferner muss ein sachlicher und zeitlicher Zusammenhang mit dem Verkauf einer Ware oder Dienstleistung gegeben sein. Das bedeutet, dass es zu einem Vertragsschluss gekommen sein muss.

Wichtig für Kfz-Händler: Auch dieser Punkt führte jüngst zu Abmahnungen – delikaterweise zwischen Autohändlern. Man sollte doch meinen, dass sich Kollegen zunächst



Bild: ©Rainer Sturm/PIXELIO

... in Berlin vollendet

einmal über Angebote freuen und im Falle, dass sie sich belästigt fühlen, eine kurze Nachricht schicken. Auch hier stellt sich die Frage ob Redlichkeit oder Abzocke die Motive sind.

Verwendung unwirksamer AGB: § 3 Abs. 2 UWG: Die Verwendung von unwirksamen AGB dürfte vermutlich als „Verstoß gegen die fachlichen Sorgfaltspflichten“ anzusehen sein.

Versicherungsvermittlung ist genehmigungspflichtig – Abmahngefahr Kurzzeitkennzeichen: Im Zuge der Umsetzung von EU-Recht wurde die bislang frei zugängliche Tätigkeit des Versicherungsvermittlers als erlaubnispflichtiges Gewerbe gemäß § 34 d Abs. 1 Gewerbeordnung (GewO) ausgestaltet. Zudem besteht eine Registrierungspflicht im Versicherungsvermittlerregister. Für bestimmte Versicherungsvermittler gibt es jedoch die Möglichkeit, sich von der Erlaubnispflicht auf Antrag befreien zu lassen (sog. produktakzessorische Vermittler). Hierzu zählen in der Regel auch die meisten vom Kfz-Händler im Rahmen des Autoverkaufs vermittelten Versicherungen, wenn diese als Ergänzung im Rahmen ihrer Haupttätigkeit zu sehen sind.

Wichtig für Kfz-Händler: Nicht alle Arten von Versicherungen, die der Kfz-Händler vermittelt, sind von der Ausnahme erfasst. Die Befreiung erfolgt nicht automatisch, sondern ist zu beantragen.

ca. 21.187

aktive und zufriedene Kfz-Händler arbeiten bereits mit uns

Absatzfinanzierung

- AutoDispoPlus
- RatenSchutzVersicherung
- CompleteEasy
- Complete
- Budgetfinanzierung
- Standardfinanzierung
- ProfitLink
- Access
- AutoFlex
- Santander Safe
- Santander AutoFlat

Leasing

- Gebrauchtwagenleasing
- Standardleasing
- Werkstattleasing
- PartnerLeasing
- Santander Leasing Protection

Händlerfinanzierung

- Lagerwagen-Versicherung
- P@rtnerPlus®
- Individuelle Finanzierungslösungen

Für alle Anforderungen rund um Ihr Autohaus



WERTE
 AUS IDEEN



So haben die Gerichte entschieden **AKTUELLE AUTORECHTSURTEILE**

OLG Karlsruhe: **Vorbehaltlose Bereitschaft zur kostenlosen Reparatur bedeutet Anerkenntnis der Mangelhaftigkeit**

Nachdem die Reparatur einer Softclose-Funktion eines PKW mehrfach gescheitert war, erklärte der Käufer den Rücktritt vom Vertrag. Der vom Gericht bestellte Sachverständige konnte nicht mehr klären, ob dieser Mangel bereits zum Zeitpunkt der Auslieferung bereits vorhanden war. Nach Auffassung des OLG Karlsruhe schade dies aber nicht, weil der Verkäufer durch vorbehaltlose und kostenlose Mangelbeseitigungsversuche einen anfänglichen Mangel anerkannt habe.

Ob ein Anerkenntnis der Nacherfüllungspflicht vorliege, sei nach den Umständen des Einzelfalls zu entscheiden. Dabei sei maßgeblich, ob der Verkäufer aus Sicht des Käufers nicht nur aus Kulanz oder zur gütlichen Beilegung eines Streits, sondern in dem Bewusstsein handle, zur Nacherfüllung verpflichtet zu sein.

Das OLG Karlsruhe ging von einem Anerkenntnis bezüglich der Mangelhaf-

tigkeit aus. Auf die Mängelrügen des Käufers sei jeweils ein „Garantie-Reparaturauftrag“ gefertigt worden. Es seien kostenlose, nicht unerhebliche Reparaturarbeiten ausgeführt worden. Der Verkäufer habe auch nicht zu erkennen gegeben, dass er nur aus Kulanz oder zur Vermeidung eines Streits handle. Außerdem hat der Verkäufer die durchgeführten Arbeiten gegenüber dem Fahrzeughersteller als Mangelbeseitigungsarbeiten in Rechnung gestellt. Damit sei der Verkäufer selbst von einem Sachmangel ausgegangen.

Dem Käufer sei durch das Anerkenntnis das gesamte Gewährleistungsprogramm eröffnet. Er müsse nicht den Nachweis führen, dass der Mangel bereits zum Zeitpunkt der Übergabe vorhanden gewesen ist.

Praxistipp von BVfK-Vertragsanwalt
Peter Rindsfus Rechtsanwalt, Hamburg:

Diese Entscheidung wird für das Kaufrecht von erheblicher Bedeutung sein, da sich daraus zu Gunsten des Käufers und zu Lasten des Verkäufers ergibt, dass, wenn Letzterer vorbehaltlos (kostenlos) Versuche der Mangelbeseitigung unternimmt, er damit gleichzeitig einen anfänglichen Mangel anerkennt. Lediglich wenn gegenüber dem Käufer deutlich zum Ausdruck gebracht wird, dass die durchzuführenden Arbeiten lediglich aus Gründen der Kulanz erbracht werden und keinerlei Anerkenntnis hinsichtlich möglicherweise vorhandener Gewährleistungsansprüche beinhalten, kann diese Vermutung ausgeräumt werden. Dies sollte gesondert und schriftlich erfolgen, denn diese Vermutung widerlegende Tatbestände im Rahmen von AGB, wären unwirksam und unbeachtlich.

OLG Karlsruhe 25.11.2008 (AZ 8 O 34/08)

LG Stuttgart: **Keine Kostenerstattung für Verteidigung gegen unberechtigte Abmahnung**

Ein zu wohl zu Unrecht Abgemahnter machte die Kosten der Inanspruchnahme seines Rechtsanwalts geltend, welche ihm zur Abwehr dieser Abmahnung entstanden waren. Nach Meinung des LG Stuttgart sei anerkannt, dass Beeinträchtigungen durch unberechtigte Abmahnungen solcher Verletzungshandlungen (hier Verstoß gegen die Verpackungsverordnung) in der Regel zumutbar seien und im Hinblick auf das Recht der Meinungsfrei-

heit des Abmahnenden hinzunehmen sind. BVfK-Vertragsanwalt Jan Rosenkranz meint, dass diesem Urteil nach herrschender Meinung eher nicht zu folgen ist, da dieses Urteil als „Persilschein“ für gewerbsmäßige Abmahner zu sehen wäre. Abmahnzocker können weiter massenhaft weiter Abmahnungen versenden ohne dem Risiko von Gegenkosten ausgesetzt zu sein, wenn die Abmahnung materiell oder aufgrund von Rechtsmißbräuch-

lichkeit ins Leere geht.

LG Stuttgart, Urteil vom 07.07.2009, AZ: 17 O 118/09

JETZT ANMELDEN!

8. BVfK Kongress 2010

24. September 2010

www.automobilverband.de

BGH: Garantie ersetzt Gewährleistung nicht Vorbehaltlose Zahlung der Selbstbeteiligung kein Verzicht gegenüber dem Verkäufer

Der Kläger (Verbraucher) hatte einen gebrauchten Mercedes mit 60.000 km von einem Händler erworben und innerhalb von sechs Monaten nach weiteren 12.000 km einen Getriebeschaden. Der Verkäufer hatte bei Abschluss des Kaufvertrages mit dem Kläger eine Gebrauchtwagengarantie abgeschlossen, welche die Reparaturkosten für den Getriebeschaden zu 70% getragen hat. Den Restbetrag von ca. 1.100 € musste der Kläger selbst bezahlen, was er nach Fertigstellung der Reparatur auch vorbehaltlos tat. Später verlangte er sein Geld zurück, weil er meinte, es handle sich um einen Fall der Gewährleistung und er hätte nicht zahlen müssen.

Der BGH gab ihm recht. Der Getriebeschaden nach 72.000 km bei einer durch einen Sachverständigen nachgewiesenen durchschnittlichen Haltbarkeit von derartigen Getrieben von 259.000 Kilometern(!) ließ sich - mangels anderer Feststellungen - lediglich auf einen erhöhten Verschleiß des Getriebes zurückführen und ist damit vom BGH als Sachmangel eingeordnet worden. Da dieser Sachmangel innerhalb von sechs Monaten nach Übergabe des Fahrzeugs

aufgetreten ist, greift die Beweislastumkehr nach § 476 BGB, wonach vermutet wird, dass der Mangel bereits bei Übergabe der Kaufsache vorhanden gewesen ist.

Soweit der Verkäufer sich darauf berufen hat, dass durch den Kläger die Kosten für die Re-



Nicht alles hält ewig. Händler müssen aufpassen, dass sie nicht zum Kostenträger für Verschleißreparaturen werden.

paratur „vorbehaltlos“ gezahlt worden sind und darin ein deklaratorisches bzw. ein tatsächliches Anerkenntnis zu sehen sei, ist dieses vom BGH abgelehnt worden.

Praxistipp: Der hiesige Fall setzt voraus, dass der Verkäufer gleichzeitig eine Garantie gibt und der Käufer zunächst auf Grundlage der gegebenen Garantie auch beim Verkäufer den Schaden beseitigen lässt. Häufig kommt es hingegen vor, dass eine Reparatur auf Basis der Garantie durchgeführt wird, wobei dann derjenige, der die Arbeiten durchführt, nicht identisch mit dem Verkäufer ist. Wenn in einem solchen Fall der Käufer von dem Verkäufer später eine Erstattung des im Rahmen der Garantie zu tragenden Selbstbehaltes verlangt, hat der Käufer bezüglich dieses Teils sämtliche Voraussetzungen der üblichen Gewährleistung, insbesondere die Aufforderung zur Nacherfüllung etc. nachzuweisen. Allein der Umstand, dass irgendeine Garantie in Anspruch genommen wurde, reicht für einen möglichen Erstattungsanspruch demnach nicht aus. Es muss genau geprüft werden, ob die Werkstatt, die den Schaden beseitigt hat auch gleichzeitig Verkäufer ist.

BGH VIII ZR 265/07 vom 11. November 2008

Peter Rindsfus Rechtsanwalt, Hamburg

BGH: Verkäufer muss über die Anzahl aller bekannten Vorbesitzer informieren

Der Verkäufer eines Gebrauchtwagens muss über die Anzahl aller ihm bekannter Vorbesitzer informieren – auch derjenigen, die nicht im Kfz-Brief (ZB II) eingetragen sind. Das hat der Bundesgerichtshof in Karlsruhe am 16.12.2009 entschieden.

Der Käufer hatte einen 15 Jahre alten Audi A6 mit einer angeblichen Laufleistung von 201.000 km für 4.500 € erworben. Nachdem sich mehrere Defekte eingestellt hatten, fand er heraus, dass das Auto bereits mehr als 340.000 km zurückgelegt hatte.

Dem Käufer stehen nun mehr als 6700 € Schadenersatz zu, da er den PKW durch Vermittlung eines Händlers gekauft hatte, ohne zu wissen, dass der Verkäufer das Fahrzeug von einem „fliegenden Zwischenhändler“, der nicht im Kraftfahrzeugbrief eingetragen war, erworben hatte. Ein Käufer dürfe ohne entsprechenden Hinweis davon ausgehen, dass er das Auto von dem letzten im Kfz-Brief aufgeführten Halter übernimmt, so die Karlsruher Richter. Habe der Verkäufer den Wagen dagegen selbst erst wenige Wochen vor dem Verkauf von einem „fliegenden Zwischen-

händler“ erworben, liege der Verdacht nahe, dass es zur Zeit des unbekanntem Besitzers zu Manipulationen gekommen sei. Dies gelte insbesondere für den Kilometerstand.

Im vorliegenden Fall lag der Verdacht, dass das Geschäft nicht ganz seriös sein könnte, besonders nah: Der „fliegende Zwischenhändler“ war auch dem Verkäufer und seinem Vermittler nur unter dem Namen „Ali“ bekannt. Hätte er dies gewusst, hätte er den Wagen nicht gekauft, argumentierte der Kläger. Laut Urteil wurde die vorvertragliche Aufklärungspflicht durch den Vermittler verletzt, womit er und der Verkäufer zum Schadenersatz verpflichtet sind.

Hinweis der BVFK-Rechtsabteilung:

Die nachvollziehbaren Motive des BGH, einem dubiosen GW-Händler und seinem Vermittler „Ali“ das Handwerk zu legen, führt bedauerlicherweise zu einem für alle Gebrauchtwagenhändler problematischen Ergebnis. Fast alle zum Verkauf stehenden Gebrauchtwagen waren zuvor nicht auf den Händler zugelassen. Selbst, wenn man nun davon ausgehen wür-

de, dass der BGH lediglich Transparenz dahingehend verlangt, dass davon auszugehen ist, dass der Händler das Fahrzeug vom letzten eingetragenen Halter erworben hat, entspricht das nicht der Wirklichkeit. Die Wege eines Gebrauchtwagens zum Händler sind vielfältig (Leasingbank, Versteigerung, Flottenfahrzeug) was ein Auto jedoch nicht automatisch schlechter werden lässt oder die Angaben ungenauer werden lässt. Man muss sich daher fragen, ob der Aufklärungspflicht in der Praxis überhaupt Rechnung getragen werden kann und welche Bedeutung das Urteil, welches der unterstützenswerten Bekämpfung unseriöser und krimineller Geschäftspraktiken dient, im seriösen Gebrauchtwagenhandel erlangen wird. Wichtig ist jedenfalls, dass der verkaufende Händler (in seinem Vertrag) ggf. darauf hinweist, das Fahrzeug nicht unmittelbar von dem in der Zulassungsbescheinigung eingetragenen Vorhalter erworben zu haben. Ob allerdings Name und Adresse des tatsächlichen Lieferanten des Händlers zu nennen sind, ist offen.

BGH: VIII ZR 38/09 vom 16. Dezember 2009

NUTZUNGSENTSCHÄDIGUNG: EUGH - HÜ BGH - HOTT?

Vielleicht erinnern Sie sich noch: Am 17. April 2008 hat der EuGH (C-404/06) entschieden, dass eine Verbraucherin für einen defekten Herd einer von ihr gekauften Küche für den Austausch gegen einen neuen Herd für die Dauer der Benutzung des alten Herdes keine Nutzungsentschädigung zu zahlen hat. Dieses Urteil, welches ausschließlich den Verbraucherschutz im Auge hat, führte insbesondere bei Autohändlern zu großer Besorgnis und Verwirrung, weil damit ein althergebrachter Grundsatz, nämlich die Erstattung der gefahrenen Kilometer - bei der Rücknahme von Fahrzeugen infolge von Kaufverträgen ins Wanken zu geraten schien.

Nunmehr hat am 16. September 2009 der BGH in seiner Entscheidung VIII ZR 243/08 entschieden, dass bei der Rückabwicklung eines Verbrauchsgüterkaufes dem Verkäufer für die an dem Kaufobjekt gezogenen Nutzungen eine Nutzungsentschädigung zusteht.

Auf den ersten Blick mag dies zur Verwirrung beitragen und ein Widerspruch sein. Bei genauerer Betrachtung beider Entscheidungen fällt allerdings ein wesentlicher Unterschied in der tatsächlichen Rechtslage beider Fälle auf.

Wie eingangs beschrieben, handelte es sich bei dem vom EuGH zu entscheidenden Fall um eine Küche und ein darin enthaltenes, defektes Ceran-Kochfeld. Dieses wurde

nach Ablauf von einigen Monaten ausgetauscht und der Küchenhersteller verlangte für die Benutzung des "alten" Ceran-Feldes eine Nutzungsentschädigung.

D.h. die juristische Grundkonstellation zwischen den Parteien - der Kaufvertrag - blieb grundsätzlich erhalten und bestehen. Die Käuferin verlangte lediglich hinsichtlich



Intensiv Nörgeln führt nicht immer zum kostenlosen Autofahren

eines Teils der von ihr gekauften Sache eine so genannte Nacherfüllung in Form einer Ersatzlieferung.

Der vom BGH entschiedene Fall bezieht sich auf einen gebrauchten BMW, der zum Preis von ca. 4.000 € als unfallfreies Fahrzeug veräußert wurde. Nachdem die Käuferin mit dem Fahrzeug 36.000 Kilometer gefahren war, stellte sich heraus, dass es doch einen Unfall hatte. Daraufhin ist die Käuferin von dem Vertrag zurückgetreten und verlangte Ihren Kaufpreis gegen Rückgabe des Fahrzeugs zurück. Genau hierin liegt der Unterschied zum Fall vom EuGH. Der zugrunde liegende Kaufvertrag wird in dem hiesigen Fall rückabgewickelt und damit "aufgelöst". In einem solchen Falle bedarf es wohl keines gesteigerten Verbraucherschutzes, da der Verbraucher im Ergebnis ja nicht im Genuss der Kaufsache verbleibt. In einem solchen Fall ist die Berechnung einer Nutzungsentschädigung für die zurückgelegten Kilometer mit dem Fahrzeug, gerechtfertigt und zulässig. Denn dieser Fall zielt darauf, dass der ursprünglich geschlossene Vertrag von beiden Parteien aufgelöst wird und dann jede Partei die von ihr erbrachten Leistungen zurückerstattet bekommen soll, um einen Zustand zu schaffen, als wenn nie ein Vertrag geschlossen worden wäre.

ferin mit dem Fahrzeug 36.000 Kilometer gefahren war, stellte sich heraus, dass es doch einen Unfall hatte. Daraufhin ist die Käuferin von dem Vertrag zurückgetreten und verlangte Ihren Kaufpreis gegen Rückgabe des Fahrzeugs zurück. Genau hierin liegt der Unterschied zum Fall vom EuGH. Der zugrunde liegende Kaufvertrag wird in dem hiesigen Fall rückabgewickelt und damit "aufgelöst". In einem solchen Falle bedarf es wohl keines gesteigerten Verbraucherschutzes, da der Verbraucher im Ergebnis ja nicht im Genuss der Kaufsache verbleibt. In einem solchen Fall ist die Berechnung einer Nutzungsentschädigung für die zurückgelegten Kilometer mit dem Fahrzeug, gerechtfertigt und zulässig. Denn dieser Fall zielt darauf, dass der ursprünglich geschlossene Vertrag von beiden Parteien aufgelöst wird und dann jede Partei die von ihr erbrachten Leistungen zurückerstattet bekommen soll, um einen Zustand zu schaffen, als wenn nie ein Vertrag geschlossen worden wäre.

Merke also:

Vertrag weg - Nutzungsentschädigung ja!

Vertrag bleibt erhalten - Nutzungsentschädigung nein!

Peter Rindsfus BVfK-Vertragsanwalt,
Hamburg, www.DerAutorechtler.de,
p.rindsfus@bvfk.de

VG Frankfurt:

Kein Vertrauen in Ministerversprechen bei Abwrackprämie

Am 18.03.2010 hat das Verwaltungsgericht in Frankfurt mit zwei Entscheidungen bestätigt, dass auch für Fahrzeuge, die bereits mehr als eine Zulassung hatten, kein Anspruch auf Umweltprämie besteht.

Das Gericht hat in diesen Entscheidungen alle denkbaren Konstellationen, insbesondere auch die für Kaufverträge, die zwischen der ersten Pressemeldung am 16.01.2009 und der nachträglich einschränkenden Pressemeldung vom 27.01.2009 abgeschlossen wurden, Rechnung getragen. Nach der bisherigen Auffassung des BVfK konnten und durften die Bürger nach der Pressemeldung vom 16.01.2009 einen gewissen Vertrauensschutz bezüglich der dortigen Aussagen der Politiker über die ersten Eckpunkte für die Voraussetzungen der Erlangung der Umweltprämie für sich in Anspruch nehmen. Leider sind alle Konstellationen zu Lasten

der Autokäufer entschieden worden. Hierbei wurde ausdrücklich erklärt, dass ein Vertrauensgrundsatz der Bürger auf einen solchen Inhalt, wie den der Pressemeldung des Bundeswirtschaftsministeriums vom 16.01.2009 und die dort genannten Eck-



Fehlerhaftes Regierungsversprechen: "Ab sofort gibt's 2.500 € für Neu- und Jahreswagen"

punkte zur Erlangung der Umweltprämie ausdrücklich nicht besteht.

Es sei lediglich Sinn der Presseerklärung gewesen, über einen Beschluss des Bundeskabinetts zu informieren, nicht aber damit einen rechtlichen Bindungswillen zum Ausdruck zu bringen, auf den Marktteilnehmer hätten vertrauen können.

Der BVfK fragt sich nun, wie man denn vor diesem Hintergrund zukünftig verfahren soll, wenn eine Verkündung von staatlicher Stelle erfolgt und dies auch noch „mit sofortiger Wirkung“. Hier drängt sich der Vergleich zu Schabowskis angeblich irrtümlicher Verkündung der Reisefreiheit am 9. November 1989 auf. Dennoch konnten sich die DDR-Bürger zumindest in diesem Fall auf die Worte ihrer Staatsvertreter verlassen.

(Verwaltungsgericht Frankfurt Aktenzeichen 1 K 3847/09.F und 1 K 3582/09.F)
Peter Rindsfus, Rechtsanwalt Hamburg

DIE WELT

Samstag, 10. April 2010

"Der Absatz bei Gebrauchtwagen hat sich deutlich erholt", sagt Ansgar Klein, Vorstand des Bundesverbandes freier Kfz-Händler

Gebrauchtwagen knapper und teurer

Nach Ende der Abwrackprämie gibt es einen Run auf gebrauchte Autos – Das treibt die Preise

Von Niklas Döll
 Bunte - Zugriffe, keine, schnell - nach gibt es Fachschlappen. Es ist erst ein paar Wochen her, da waren Autokäufer dank der Abwrackprämie nach einem Gebrauchtwagen zu erwerben. Nach Angaben der Marktforschung, Schwach sei die Absatzentwicklung so langsam wie zuvor. Viel mehr würden die Käufer nicht mehr, doch es Anfang Februar. Und die Experten hatten Recht. Nach dem Tief im vergangenen Jahr sieht der Gebrauchtwagenmarkt wieder hoffung an. Die Abwrackprämie hat den Angebot an neu schwächt, und nach Hand-



nicht mehr knappen", sagt ein VW-Manager. Das Kraftfahr-Bundesamt (KfV) verzeichnet für den März dieses Jahres rund 624.800 Bestellungen, also Umwälzungen von Fahrzeugen von Alt- auf Neubeitrag. Im Vorjahresmonat waren es 663.000, im März 2009 rund

Financial Times Deutschland

Donnerstag, 27. Mai 2010

"Das ist ein Schritt in die richtige Richtung, aber kein Grund zum Jubeln", sagte Ansgar Klein, Chef des Bundesverbandes freier Kfz-Händler (BVfK)

zünftigen Autokäufer. Abwrackprämie ein Segen, Gebrauchtwagen ein Demotivator. Die Statistik der Statistisches Bundesamt zeigt, dass der Markt für Gebrauchtwagen im März 2010 um 1,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr zugenommen hat. Doch ist der Trend, wie ein VW-Manager, "Vergleichen mit dem letzten Jahr, ist es ein Rückgang".

BVfK feiert Gründungsjubiläum
 Der Bundesverband freier Kfz-Händler (BVfK) hat am Dienstagabend in Wien einen Kreis seiner Gründung vor 100 Jahren gefeiert. "Hochdeutsch bezeichnet die Zahl 100 die Reifezeit des Unmöglichen", erklärte Vorsitzender Ansgar Klein in Bonn. Mit viel Musik, Cocktails und großen Investitionen sei es gelungen, den BVfK mit aktuell 400 Mitgliedern einen Autokäuferverband in Deutschland zu etablieren. Die große Jubiläumsgala findet im Rahmen des Jahreskongresses des freien Autokäufers am 9. und 10. September in Bonn statt. Ziel des Verbandes sei nicht nur die Unterstützung des Kunden im operativen Tagesgeschäft, sondern Klein, der Verweis auf das umfangreiche Programm der Mitgliedsorganisation - von der Rechtsberatung bis zum Sonderkonditionen bei Gewährleistungen. "Der BVfK ist der Dritte Mann im Team seiner Mitglieder", möchte Klein seine Rolle mit der Statistik, sondern betonen: "Der BVfK ist der Dritte Mann im Team seiner Mitglieder". Als künftige Aufgabenfelder nannte Klein die Förderung der rechtlichen Rahmenbedingungen, die "immer wieder für uns wichtig sind, um unsere Mitglieder vor Betrug zu schützen".

BGH-Richter definiert Bagatelldschäden
 Zwischen Unfall- und Bagatelldschäden gibt es eine klare Grenze. "Bagatelldschäden sind die Schäden, bei denen nur der Lack verletzt ist", sagte Wolfgang Bell, Vorsitzender Richter am Bundesgerichtshof, beim 3. Deutschen Autorechtstag am Freitag auf dem Petersberg bei Bonn. Entsprechend würde man unter Unfallschäden die Schäden verstehen, die keine Bagatelldschäden seien. Damit hat der BGH-Richter erstmals eine klare Grenze zwischen den Schäden gezogen und entsprechende Kriterien für die Bewertung von Bagatelldschäden aufgestellt. Eine Differenzierung von Unfallschäden lehnte Bell ab, "da kommt man ins Ungewisse".

kfz-betrieb ONLINE
 Freitag, 19. März 2010

AUTOHAUS online
 Mittwoch, 17. Februar 2010
 "Ziel des Verbands sei nach wie vor die Unterstützung des Handels im operativen Tagesgeschäft", betonte Ansgar Klein (BVfK)



VOX Automobil
 Drehtermin am 18. Mai 2010
 Ausstrahlungstermin: 10.07.2010

BGH-Richter zieht Bagatelldschaden-Grenze bei Gebrauchten
 Deutscher Autorechtstag: ADAC positioniert sich zur Sachmängelhaftung – Zusätzliche Informationspflichten bei Leasing

BVfK-Chef Klein: "Rechtung darf nicht der Händler zahlen"
 Frage, wenn ein Defekt an einem Fahrzeug als Mangel gilt und was der Hersteller, der das Fahrzeug...



Dienstag, 6. April 2010
 BVfK Chef Ansgar Klein sieht dies anders: "150.000 Kilometer störungsfreier Betrieb sind nicht möglich. Dies weiß auch der ADAC aus seinen eigenen Statistiken. Die Rechnung hierfür darf nicht der Händler zahlen."

Automobilwoche
 DIE BRANCHEN- UND WIRTSCHAFTSZEITUNG

FINANZMINISTERIUM KORRIGIERT RECHTSWIDRIGES VORGEHEN TEILWEISE

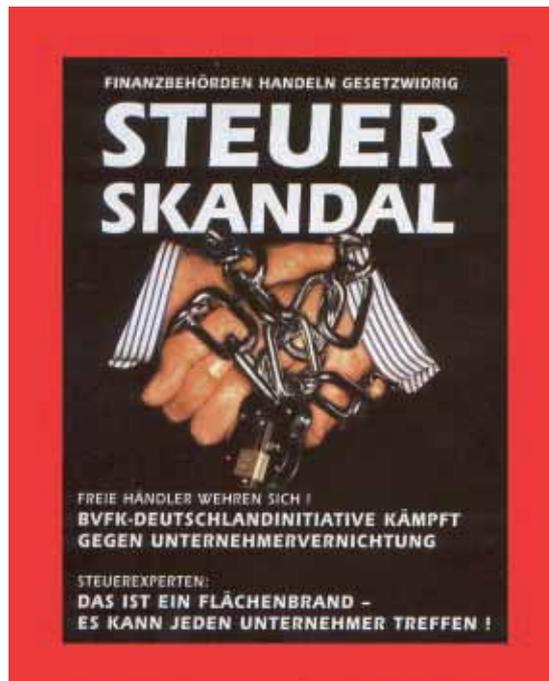
Neues BMF-Schreiben vom 5.5.2010 zur Steuerbefreiung für innergemeinschaftliche Lieferungen

Die Finanzverwaltung hat auf die höchst-richterliche Rechtsprechung reagiert und mit BMF-Schreiben vom 5.5.2010 – unter Aufhebung des Schreibens vom 6.1.2009 – die Regelungen zum Buch- und Belegnachweis angepasst. Im BMF-Schreiben berücksichtigt wurden die BFH-Urteile vom 12.5.2009, V R 65/06, DB 2009, S. 1740, sowie die Grundsätze der BFH-Urteile vom 23.4.2009, V R 84/07, DB 2009, 1851 und vom 28.5.2009, V R 23/08, DB 2009, 1856, die zeitgleich mit dem BMF-Schreiben nun im BStBl Teil II veröffentlicht werden. Die wesentlichen Änderungen für den Kfz-Handel im Überblick:

- Entscheidend für den Belegnachweis ist nun auch nach Auffassung der Finanzverwaltung, dass die Ware in das übrige Gemeinschaftsgebiet gelangt ist, **auch wenn der tatsächliche Bestimmungsort nicht den Angaben des Abnehmers entspricht**. Die Zuordnung der innergemeinschaftlichen Warenbewegung zur eigenen Lieferung muss sich aus der Empfangsbestätigung bzw. dem Verbringensnachweis ergeben. Die Berechtigung, den Gegenstand der Lieferung in den Fällen der Beförderung durch den Unternehmer oder den Abnehmer in Empfang nehmen zu dürfen bzw. beim liefernden Unternehmer abholen zu dürfen, ist durch geeignete Unterlagen wie etwa Auftragschein mit Abholnummer, Abholschein, Lieferschein nachzuweisen. Die Berechtigung muss jedoch nicht mehr für jeden einzelnen Liefergegenstand nachgewiesen werden. So ist nach Verwaltungsauffassung „regelmäßig“ ausreichend, dass sich die Berechtigung bei Lieferungen, die mehrere Gegenstände umfassen, oder bei Rechnungen, in denen einem Abnehmer gegenüber über mehrere Lieferungen abgerechnet wird, auf die jeweilige Lieferung bzw. auf die Sammelrechnung bezieht. Bei dauerhaften Liefervereinbarungen genügt ein Nachweis für den vereinbarten Leistungszeitraum.
- Eine **schriftliche Vollmacht** zählt **nicht generell** zu den Erfordernissen eines

ordnungsgemäßen Belegnachweises. Lediglich „beim Vorliegen konkreter Zweifel“ will die Finanzverwaltung ihre Vorlage verlangen.

- In **Abhofällen** muss der Nachweis über die Beauftragung des Abholenden und



über dessen Identität nicht mehr geführt werden. Die in § 17a Abs. 2 Nr. 4 UStDV geforderte Versicherung des Abnehmers, den Gegenstand in das übrige Gemeinschaftsgebiet zu befördern, muss nach nun neben der mit Datum versehenen Unterschrift des Abnehmers bzw. dessen Vertretungsberechtigten oder des unselbständigen Beauftragten (i.d.R. Angestellten) auch Namen und Anschrift des Abnehmers enthalten. Die Unterschrift muss jedoch ggf. einen Vergleich mit der Unterschrift auf der Passkopie ermöglichen.

- Gestrichen wurde beim Belegnachweis in **Versendungsfällen** der Rollfuhrschein und die Versandbestätigung des Lieferers als Möglichkeit des belegmäßigen Nachweises. Für den Fall der elektronischen Auftragserteilung an einen Kurierdienst erkennt die Finanzverwaltung dafür die Versandbestätigung einschließlich des Zustellnachweises als Versandbeleg an.

- Der **CMR-Frachtbrief** wird gleichwertig neben der sog. **weißen Spediteursbescheinigung** als Versandnachweis anerkannt.
- Der **CMR-Frachtbrief** ist auch dann als Versandnachweis anzuerkennen, wenn er nicht vollständig ausgefüllt ist. Eine **fehlende Empfangsbestätigung alleine in Feld 24 ist kein Grund, an der grenzüberschreitenden Warenbewegung zu zweifeln**. Bei Bestehen „ernstlicher Zweifel“ an der tatsächlichen Durchführung einer grenzüberschreitenden Warenbewegung kann die Finanzverwaltung allerdings bei Fehlen des Felds 24 „andere geeignete Unterlagen“ fordern.
- Der **Buchnachweis** ist bis zu dem Zeitpunkt zu führen, zu dem der Unternehmer die Umsatzsteuer-Voranmeldung abzugeben hat. Der Unternehmer kann fehlende oder fehlerhafte Aufzeichnungen eines rechtzeitig erbrachten Buchnachweises jedoch noch bis zum Schluss der letzten mündlichen Verhandlung vor dem Finanzgericht ergänzen oder berichtigen.r-Rundschreiben 2010/05

Fazit:

Seit der Veröffentlichung des BMFSchreibens zur Steuerbefreiung für innergemeinschaftliche Lieferungen vom



Januar 2003: Der Widerstand gegen Behördenwillkür formiert sich. Gründungsversammlung der Leistungsgruppe Steuerskandal im Bonner Königshof.

6.1.2009 wurden viele Regelungen als praxisuntauglich und überzogen kritisiert. Insbesondere fehlende Vollmachten und

nicht vollständig ausgefüllte Empfangsbestätigungen waren Gegenstand vieler Rechtsstreitigkeiten. Das nunmehr aktuelle BMF-Schreiben vom 5.5.2010, IV D 3 – S 7141/08/10001, abzurufen über die Homepage des Bundesfinanzministeriums, nimmt einige dieser Kritikpunkte auf und führt so zu einer (etwas) besseren Umsetzbarkeit der Anforderungen des Buch- und Belegnachweises in der Praxis.

Die Änderungen im BMF-Schreiben zum Buch- und Belegnachweis bei innergemeinschaftlichen Lieferungen sind insgesamt zu begrüßen, auch wenn nur die unvermeidbaren Anpassungen aufgrund der Rechtsprechung vorgenommen wurden. Insofern bleibt das BMF-Schreiben hinter den Erwartungen, wie auch den Notwendigkeiten zurück. Dennoch dürften die Änderungen für viele materielle und strafrechtliche Rechtsstreitigkeiten sowie für die tägliche Abwicklung hilfreich sein.

Nach wie vor ist jedoch vor einem sorglosen Umgang mit den Belegnachweis-

pflichten zu warnen und auf die rechtzeitige Erstellung des Buchnachweises zu achten, da die Finanzverwaltung in Zweifelsfällen die Möglichkeit hat, weitergehende Nachweise zu verlangen. Zudem muss bereits jetzt festgestellt werden, dass die Inhalte dieses BMF-Schreibens vielfach noch keine (positive) Auswirkung auf die Behördenpraxis genommen hat. Es ist daher immer wieder erforderlich, auf die Inhalte dieses BMF-Schreibens, wie auch auf die Spruchpraxis der Finanzgerichte und des EUGH hinzuweisen und ggf. einer rechtlichen Auseinandersetzung nicht zu widerstehen.

Quellen:

Flick Gocke Schaumburg www.fgs.de
 Bundesfinanzministerium
www.bundesfinanzministerium.de



Diese derzeit anhängigen Verfahren beim Bundesfinanzhof und dem Europäischen Gerichtshof lassen auf weitere Klärung hoffen:

- **BFH, XI R 10/09:** Unvollständig ausgefüllte CMR-Frachtbrief als Belegnachweis
- **BFH, XI R 11/09:** Umsatzsteuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung ohne Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Abnehmers
- **BFH, XI R 32/09:** Unvollständig ausgefüllter CMR-Frachtbrief und nachträglich beschaffte Empfangsbestätigung des Abnehmers als Belegbeweis
- **BFH, V R 3/10:** Gutgläubigkeitsschutzgesetz nach §6a Abs. 4 UStG bei ruhender Lieferung
- **BFH, V R 50/09:** Scheingeschäfte an vermeintliche Abnehmer, kollusives Zusammenwirken zur Verhinderung der Erwerbsbesteuerung im Bestimmungsland
- **EuGH, Rs. C-285/09:** Auswirkung kollusiven Zusammenwirkens von Lieferant und Abnehmer zur Vermeidung der Erwerbssteuerfreiheit im Bestimmungsland auf Umsatzsteuerfreiheit der innergemeinschaftlichen Lieferung

Der regionale Automarkt für Händler

aus dem
Rheinland
 und
Ruhrgebiet
 am Kiosk
 und
 im Internet

top-automobile
 Die „DATENBANK“ im Druckformat
GROSSE AUSWAHL
 regionaler Händlerangebote mit Index im Anhang
33% Ersparnis
119.- monatlich
Ford Fiesta 1.4i-16V Trend NEU 40.000,-
 >> Anzeigenberatung Ruhrgebiet
 Tel. 02327 - 9 60 93 00
 Fax 02327 - 9 60 94 93
 eMail: dvolkmer@quoka.com

Auto Handel RHEINLAND
 RHEINLAND
 jetzt NEU mit TOP-AUTOMOBILE
RIESEN-AUSWAHL
 regionaler Händleranzeigen in Ihrer Nähe!
QUOKA.de
 Seat Leon NEU 13.999,-
 nur 139,- monatlich
 Ford Focus NEU 13.500,-
 Ersparnis über 7.000,-
 nur 134,- monatlich
 >> Anzeigenberatung Rheinland
 Tel. 0228 - 92 61 67 03
 Fax 0228 - 92 61 67 29
 eMail: mhinz@quoka.com

LEASING OHNE SCHUFA – EINFALLSTOR ZUR ANZAHLUNGSABZOCKE?

Metropol Leasing aus Pinneberg und Allgemeine Giro 24 aus München stehen in der Kritik

"Auto-Leasing-ohne-Schufa" das lockt finanzschwache und unkritische Kunden. Es geht schnell und unkompliziert: Postwendend kommt die Leasingzusage und man ist nicht mal an ein spezielles Auto gebunden. Ebenso wenig scheint man sich wirklich für die Qualität, das Alter und den Preis zu interessieren. Schnell wird die geforderte Anzahlung i.H.v. meist 15% des Kaufpreises überwiesen und dann wendet sich plötzlich das Blatt. Nach Tagen des Schweigens werden nun doch weitere Unterlagen gefordert. Und es zieht sich und zieht sich. Das Objekt der Begierde will der Händler nicht weiter reservie-

ren. Irgendwann nach Wochen kündigt der Kunde dann entnervt den Leasingvertrag und wundert sich, dass seine Anzahlung einbehalten wird. Es wird vom eigens kreierte und jederzeit möglichen Rücktrittsrecht Gebrauch gemacht, kurz nachdem die Kunden die Leasing-Sonderzahlung überwiesen haben. Die Kunden müssen dann nicht nur zu Fuß gehen. Die Sonderzahlung wird gegebenenfalls einbehalten. BVfK-Juristen bewerten die rechtliche Situation als äußerst schwierig und raten generell zu gründlichem Studium der Leasingverträge und besonders der AGB.

ENDE EINES SCHNEEBALLSYSTEMS

Anzahlungsbetrüger zu sechs Jahren Haft verurteilt

Über 400 Kunden wurden betrogen mindestens 4,6 Mio. € dabei ergaunert. Das Schneeballsystem der EU-Car-Zentrale funktionierte wie auch seine Vorgänger zunächst einmal hervorragend. "Geiz ist geil" bei Verbrauchern und Ertragsgier bei leichtfüßigen Autohändlern machten das möglich, wovon der BVfK mal wieder von Anfang an gewarnt hatte. Selbst die Staatsanwaltschaft beschwerte sich über die Hartnäckigkeit der BVfK-Juristen und konnte erst mit Nachdruck dazu gebracht werden, den ECZ-Drahtziehern das Handwerk zu legen. Nun beendete das Landgericht Ravensburg das Leben im Luxus für den 34-jährigen Geschäftsführer und steckte ihn für sechs Jahre hinter Gitter.

(siehe auch MOTION 15 Seite 18
"Der BVfK deckt auf")

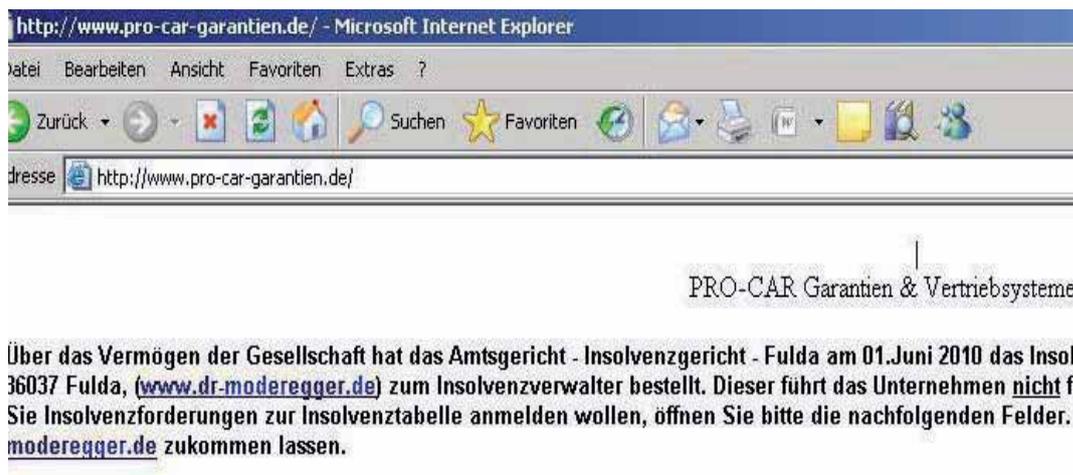
INSOLVENZVERFAHREN GEGEN PRO-CAR GARANTIE ERÖFFNET

FULDA, 1. Juni 2010 Über das Vermögen der PRO-CAR Garantien & Vertriebssysteme GmbH, Justus-Liebig-Straße 5, 36100 Petersberg (AG Fulda, HRB 1818), vertr. d.: Sabine Schunk, Hubertusstraße 2 a, 36041 Fulda, (Geschäftsführerin) ist das Insolvenzverfahren eröffnet worden. Zum vorläufigen Insolvenzverwalter ist Rechtsanwalt Dr. Martin Moderegger in Fulda bestellt.

Sabine Schunk ist bereits seit Jahren im „Garantie-Geschäft“ tätig. So soll sie mit einer ihrer Vorgängerfirmen, der GARANT24 nicht nur mit der BAFIN in Konflikt geraten sein. Gleichwohl gelang es ihr immer wieder im Branchenumfeld Anerkennung zu finden. So schaffte es die Pro-Car-Geschäftsführerin trotz sich häufender negativer Stimmen immer wieder auf prominente Bühnen und wurde sogar in einem Test über Garantieanbieter mit besseren Bewertungen be-

dacht, als renommierte Gesellschaften, die als echte Versicherung in Form einer Aktiengesellschaft mit entsprechendem Nachweis der Rücklagensicherheit auf-

ein Öladditiv koppeln. Dieses Konstrukt ermöglicht es den Anbietern, wie eine Versicherung aufzutreten, ohne jedoch der Kontrolle der BAFIN zu unterliegen,



warten. Dem BVfK liegen Informationen vor, dass sich nun noch etwa 10.000 Garantien ohne die versprochene Absicherung im Risiko befinden. Dies ist nun in kurzer Zeit die zweite größere Insolvenz im Segment der Garantieanbieter, die ihr Haltbarkeitsversprechen an-

welche u.a. die Rücklagen von Versicherern überwacht.

Der BVfK fordert die Garantieanbieter zum Nachweis ihrer Rücklagen, bzw. entsprechender Rückversicherungen auf.

CARSECURA unter Betrugsverdacht - ProCar insolvent GARANTIEANBEITER IM ZWIELICHT

Glanzvolle Versprechen, keine Sicherheiten

Man sagt, im Grunde genommen haben sie alle so angefangen, als Mitte der 70er Jahre des vergangenen Jahrhunderts der Gebrauchtwagenmarkt anfang, sich als selbständiger Ertragszweig und sich in Folge auch die Nachfrage nach einer Garantieabsicherung zur beiderseitigen Sicherheit begann zu entwickeln.

Doch die Einstiegshürde ins Versicherungsgeschäft war und ist hoch: Ein eigenes Bundesamt wacht darüber, dass alles ordentlich läuft. Rechtsform und Rücklagen werden streng kontrolliert.

Da entdeckten findige Juristen einen unverschlossenen und bequemen Nebeneingang zum lukrativen Garantie-Geschäft. Sie koppelten das Garantie-versprechen nicht an das Fahrzeug, bzw. bestimmte Bauteile, sondern an die angebliche Wunderwirkung eines Öladdivites, für eine bestimmte Haltbarkeit zu sorgen.

Ob das Additiv wirklich solche lebensverlängernden Fähigkeiten hatte, war egal. Letztendlich diente es als Vehikel und nicht selten wurden die Fläschchen mit nichts anderem, als normalem Motor- oder Getriebeöl befüllt. „Ich wünschte, ich könnte Öl in die Steuergeräte kippen“ meinte einst ein Garantieanbieter und meinte damit, dann auch endlich elektronische Bauteile „versichern“ zu können. Heute macht er dies trotzdem.

Hier wird deutlich: Die Grenzziehung ist nicht mehr vorhanden. Private Garantiegeber geben inzwischen häufig nicht nur keine Additive mehr zum Garantieheft, sondern „versichern“ alles, was nachgefragt wird und sind bestens bemüht, den Eindruck zu erwecken, sie seien ein staatlich kontrollierter Versicherer.

Diesen Eindruck zu erwecken ist mehr, als fragwürdig, denn es ist im Grunde genommen bei vielen Anbietern der erste Schritt zum späteren Betrug. Die jüngste „Insol-

venz“ (vermutlich sind die Herrschaften einfach auf und davon) der Carsecura dürfte ein Beispiel dafür sein. Glanz und Gloria mit vorgegaukeltem World-Wide-Imperium mit Schweizer Firmensitz. Inzwischen sollte man wissen: Nicht nur die Englische Limited ist ins Zwielicht geraten, auch die Schweizer Aktiengesellschaft ist oft Deckmantel betrügerischer Konstrukte, da sie sich hervorragend für intransparente Verschleierungen eignet. Auch bei den verschiedenen Skandalen um Phantomanbieter und Anzahlungs-beträger führte und verlor sich die Spur fast immer in die, bzw. in der Schweiz.

In diesem düster-



Unzählige Verluste säumen ihren Weg:

- Embic GmbH (insolvent),
- M-BIC (insolvent),
- SGS Garantiesysteme GmbH (insolvent),
- Carsecura (verschwunden),
- Pro-Car (insolvent),
- WestStarCar (insolvent)...

Internet nichts recherchieren ließ – nicht mal die Gesellschaftsform oder die verantwortlichen Personen. Selbst solche Kritik aus der Händlerschaft wie „Zahlen zu oft nichts, wollen vielfach nur kassieren!“ hielt die Redaktion nicht davon ab, die MPR-Garantie (wohl eine Einzelfirma) in die Liste aufzunehmen und mit Platz 14 zu belohnen. Recht weit nach vorne auf Platz

10 schaffte es auch die Pro-Car GmbH aus Fulda, gegen die nun lt. Auskunft des Insolvenzverwalters zum zweiten Mal innerhalb von 6 Monaten ein Insolvenzverfahren angeordnet wurde. Diese und andere brisante Informationen zur Firma der „engagierten“ Sabine Schunk lassen sich ebenfalls leicht im Internet recherchieren.

Alles in Allem: Ein unter staatlicher Kontrolle stehender Garantieversicherer stellt keine Sicherheit für problemlose Zusammenarbeit dar, doch er bietet zumindest die Sicherheit, das notwendige Geld zur Befriedigung berechtigter Ansprüche auch tatsächlich bevorratet zu haben.

Dies ist der eine Anspruch an die mehr oder weniger privaten Garantieanbieter: **Unterwerft zumindest Eure Rücklagenbildung einer unabhängigen Kontrolle.**

undurchsichtigen Millieu tummeln sich fast mehr Schwarze Schafe, als seriöse Geschäftsleute und es stellt sich die Frage, warum es hier keine Selbstreinigungskräfte gibt, die dafür sorgen, dass sich die Seriösen von den Schmutzfingern deutlich abtrennen.

Doch dieses Bedürfnis zur Differenzierung scheint auch insgesamt kaum ausgeprägt zu sein. So testete Anfang des Jahres der Düsseldorfer Branchen-Newsletter „markt intern“ 18 Garantieanbieter und warf ebenfalls alle in einen Topf: Ob Versicherer mit stattlich kontrollierter Rücklage oder solche mit - oder sogar ohne GmbH, wie etwa die Mapfre Warranty Additan, über die sich auf Anheib im

Der dringende Appell an die Autohändler: „Trau - schau wem!“ Am Ende habt Ihr das in mehrfacher Form im Hause, was Ihr loswerden wolltet: Den Ärger mit Euren Kunden und deren Anwälten, wie auch die Reklamationskosten. Vielfach offenbaren bereits die AGB der Garantieanbieter die Hintertürchen, die man sich zur Steuerung, also Senkung der Schadensquote eingebaut hat. Der BVfK bietet solchen Garantieanbietern, die sich von unseriösen Mitbewerbern abgrenzen wollen, Hilfestellung bei der Entwicklung eines Qualitätsmanagements an.

Kontakt: rechtsabteilung@bvfk.de

DAS BVfK-BERATERNETZWERK

Von der richtungswisenden Ersteinschätzung bis zum erfolgreichen Ausfechten von Gerichtsverfahren. Für Mitglieder ist die Ersteinschätzung beliebig oft im Mitgliedsbeitrag enthalten.



BVfK-VERTRAGSANWALT MARKUS KOHL:

Im Sachmängelhaftungsrecht sind strukturelle Nachteile für den Fahrzeughandel angelegt. In soweit sehe ich es als eine gelungene Aufgabe des BVfK-Anwaltsnetzwerks an, einen gewissen Ausgleich durch die spezialisierte Beratung der Mitglieder sowie den Druck auf die Gerichte zu einem gründlichen Arbeiten zu schaffen.

ZENTRALE ANLAUFSTELLE

BVfK-Rechtsabteilung

Bundeskanzlerplatz/Reuterstr. 241
D-53113 Bonn
Fon 0228 - 85 40 921 • Fax 0228 - 85 40 928
rechtsabteilung@bvfk.de • www.bvfk.de

PLZ 0:

Anwaltskanzlei Hammermann & Ehlers

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

Anwaltskanzlei Dr. Schulte – Prof. Schönrrath & Schmid

Erich-Zeigner-Allee 20 • D-04229 Leipzig
Fon 0341-585920 • Fax 0341-5859230
schmid@lawplus.de • www.lawplus.de

Rechtsanwalt Dietmar Rudloff

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

PLZ 1:

Rechtsanwälte Gülpel & Garay

Kurfürstendamm 62 • D-10707 Berlin
Fon 030-31809784 • Fax 030-31809785
Hebbelstraße 37 • D-14469 Potsdam
Fon 0331-900073 / 71 • Fax 0331-900072
guelpen@guelpen-garay.de
www.guelpen-garay.de

Rechtsanwältin Fandel

Platz der Freiheit 7 a • D-19053 Schwerin
Fon 0385-795601 • Fax 0385-7587843
info@die-verteidiger.de • www.die-verteidiger.de

PLZ 2:

Rechtsanwalt Peter Rindsfus

Eppendorfer Weg 204 • D-20251 Hamburg
Fon 040-4210720 • Fax 040-42107211
RA-rindsfus@ra-rindsfus.de
www.ra-rindsfus.de

Rechtsanwalt Jan Rosenkranz

Eppendorfer Weg 204 • D-20251 Hamburg
Fon 040-4210720 • Fax 040-42107211
jan-rosenkranz@web.de

Rechtsanwalt Günther Dwars

Alfredstraße 39 • D-20535 Hamburg
Fon 040-257177 • Fax 040-2505186
info@ra-dwars.de • www.ra-dwars.de

Rechtsanwalt Holger Rochow

Schloßmühlendamm 16 • D-21073 Hamburg
Fon 040-771987 • Fax 040-774793
ra.rochow@gmx.de • www.rae-rochow.de

Bötcher – Parbs – Wandel

Notar und Rechtsanwälte
Wilhadistraße 1 • D-28195 Bremen
Fon 0421-222600 • Fax 0421-2226066
boettcherparbswandel@t-online.de
http://www.bremer-anwaltskanzlei.de/

PLZ 3:

Rechtsanwaltskanzlei Hupfeld

Wittmar Straße 18 • D-34471 Volkmarsen
Fon 05693-9187990 • Fax 05693-9187992
ra-hupfeld@t-online.de

Rechtsanwalt Andre Schäfer

Wilhelmstraße 1 • D-35315 Homberg/Ohm
Fon 06633-643409 • Fax 06633-64310
homberg@schaefer-mann.de
www.rechtsanwaltskanzlei-schaefer.de

Anwaltskanzlei Klement

Lumdastraße 2 • D-35457 Lollar
Fon 06406-8308080 • Fax 06406-8308086
klement@anwaltskanzlei-klement.de
www.anwaltskanzlei-klement.de

PLZ 4:

Kanzlei Dr. Schulte, Prof. Schönrrath & Schmidt

Kaiser-Wilhelm-Ring 17 • D-40545 Düsseldorf
Fon 0211-5586400 • Fax 0211-5586410
ahnert@lawplus.de • www.lawplus.de

Anwaltsbüro Kottirre

Bismarckstr. 99 • D-41542 Dormagen (Nievenheim)
Fon 02133-929770 • Fax 02133-929771
info@kottirre.de • www.kottirre.de

Rechtsanwälte Lodde & Jannack

Arndtstraße 30 • D-44135 Dortmund
Fon 0231-9678870 • Fax 0231-7248518
info@do-anwalt.de • www.do-anwalt.de

Rechtsanwalt Werheit

Kreuzstraße 33 • D-44139 Dortmund
Fon 0231-4760125 • Fax 0231-4760126
rechtsanwalt_werheit@dokom.net
www.recht-in-dortmund.de

Rechtsanwalt Dr. Mezger – Dahlbüding – Schäfer

Huyssenallee 11 • D-45128 Essen
Fon 0201-201630 • Fax 0201-2016333
bister@rechtsanwaelte-mezger.de
www.rechtsanwaelte-mezger.de

Rechtsanwälte und Notare Lütkehaus

Rüttenscheider Stern 5 • D-45130 Essen
Fon 0201-82 00 50 • Fax 0201-234243
steding@rano.de • www.rano.de

PLZ 5:

Rechtsanwalt Daniel Zorn

An den Obstgärten 50 • D-53343 Wachtberg
Fon 0228-321580 • Fax 0228-328917
mail@kanzlei-zorn.de • www.kanzlei-zorn.de

Rechtsanwaltskanzlei Engelberg

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

Rechtsanwalt Schulz

Hangweg 31 • D-53757 Sankt Augustin
Fon 02241-331268 • Fax 02241-331268

Rechtsanwalt Ulrich Kahlenborn

Kölner Straße 65 • D-53902 Bad Münstereifel
Fon 02253-95450 • Fax 02253-954522
geduldig-kahlenborn@gmx.de
www.geduldig-kahlenborn.de

Krapp & Labus Rechtsanwälte

Weißliliegasse 10 • D-55116 Mainz
Fon 06131-225245 • Fax 06131-230352
krapp@rae-krapp.de • www.rae-krapp.de

Hake & von Bucholz

Partnerschaftsgesellschaft
Münsterstraße 5 • D-59065 Hamm
Fon 02381-688300 • Fax 02381-688301
info@ghake-vonbuchholz.de
www.hake-vonbuchholz.de

Rechtsanwalt Uwe Janzen

Ostenallee 100 • D-59071 Hamm
Fon 02381-13035 • Fax 02381-28116
janzenura@aol.com • www.RA-Janzen.de

PLZ 6:

Rechtsanwalt Markus Kohl

Ludwigstraße 10 • D-63920 Großheubach
Fon 09371-959030 • Fax 09371-959031
info@ra-kohl.de • www.rechtsanwalt-kohl.de

Rechtsanwalt Dr. Martin Hackenberg

Taunusstraße 5 • D-65183 Wiesbaden
Fon 0611-45020946 • Fax 0611-45020947
info@hackenberg-legal.com
www.hackenberg-legal.com

Rechtsanwälte Ames & Schramm, Klicker, pp.

Poststraße 3 • D-66557 Illingen
Fon 06825-2250 • Fax 06825-42041
RAe.Ames.Schramm@t-online.de
www.rechtsanwaelte-ames.de

Rechtsanwälte Gruber – Biegert

Siegmund-Schuckert-Straße 17 • D-68199 Mannheim
Fon 0621-415099 • Fax 0621-416770
kanzlei@rae-mannheim.de • www.rae-mannheim.de

Rechtsanwaltskanzlei Wettstein

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

PLZ 7:

Anwaltskanzlei Stirnweiß, Stege, Martinovic & Coll

Kirchheimer Str. 94-96 • D-70619 Stuttgart
Fon 0711-45999730 • Fax 0711-4780346
info@stcoll.de • www.stcoll.de

Rechtsanwaltskanzlei Müller – Sitzenstuhl - Heinecke

Nordring 1 • D-76829 Landau
Fon 06341-92850 • Fax 06341-928592
kanzlei@kms-ld.de • www.kms-ld.de

Anwaltskanzlei Grusseck

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

PLZ 8:

Rechtsanwaltspartnerschaft Nehl & Baier

Rosental 10 • D-80331 München
Fon 089-18929180 • Fax 089-18929189
info@nehlundbaier.de • www.nehlundbaier.de

Anwaltskanzlei Dittenheber & Werner

Pettenkofersstraße 44 • D-80336 München
Fon 089-54344830 • Fax 089-54344833
kanzlei@fragwerner.de • www.fragwerner.de

PLZ 9:

Rechtsanwälte Wittmann & Schmitt

Leipziger Platz 21 • D-90491 Nürnberg
Fon 0911 506465-0 • Fax 0911 506465-27
info@rae-nuernberg.com
www.rae-nuernberg.com

Rechtsanwälte FEHN & Kollegen

Friedrich-Stein-Str.7 • D-97421 Schweinfurt
Fon 09721-17170 • Fax 09721-171717
kanzlei@fehn-kollegen.de • www.fehn-kollegen.de

Rechtsanwälte Steuerberater Lomberg, Christmann & Kollegen

Schlösserstr. 7 • D-99084 Erfurt
Fon 0361-555290 • Fax 0361-5552999
kanzlei@ra-lomberg.de • www.ra-lomberg.de

Die Jagdsaison ist eröffnet. Zur Pirsch auf unser Fahrzeug-Portal.



Sie sind Händler von Gebrauchtfahrzeugen und suchen ständig professionell gewartete, scheckheftgepflegte Autos? Dann ist unser elektronischer Marktplatz Ihr Revier. Hier finden Sie – zum Festpreis oder per Auktion – Top-Gebrauchte aus dem DeTeFleetServices Fuhrpark. Schnell, sicher und doch ganz bequem.

Waidmanns Heil – sofort anmelden unter:

www.detefleetservices-auktion.de

Und so funktioniert's:

- Sie registrieren sich online
- Sie bekommen einen Freischaltcode
- Sie steigern online mit
- Sie erhalten nach Zahlung Ihr Fahrzeug

Interessiert?

Weitere Infos unter:

www.detefleetservices.de

kontakt@detefleetservices.de

Telefon: +49 228 90240 14200

DeTeFleetServices

Mobilität erfahren.

BRINGEN SIE IHRE AUTOS GANZ NACH OBEN.

MIT DEM AS24 TOP-INSERAT[©].



AUTO

SCOUT 24

HIER IST ALLES AUTO.

Seien Sie die Nummer 1! Mit dem AS24 Top-Inserat[©] steht Ihr Fahrzeug ganz oben auf der Ergebnisseite – passend zur Suche, aber unabhängig vom Preis. So sieht der Interessent Ihr Angebot auf den ersten Blick. Und Sie erhöhen deutlich Ihre Verkaufschancen. Rufen Sie uns gleich an unter:

+49-(0)89 • 450 990-8595

