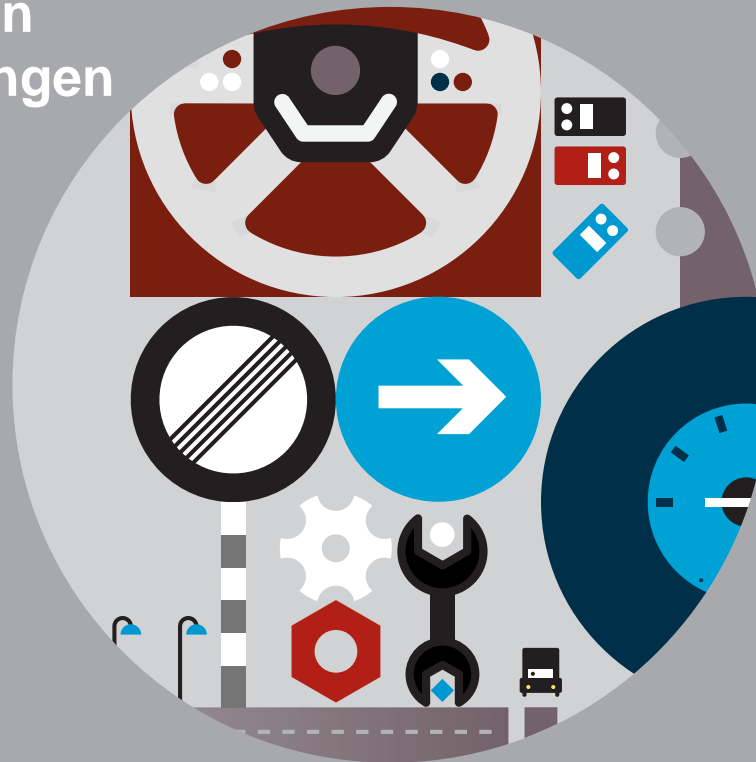


SystemPARTNERSCHAFT?



Ein Blick aus rechtlicher Perspektive auf die aktuellen Hersteller-Händler-Beziehungen



Rechtsanwalt Uwe Brossette
Autohaus Sommerakademie, Telfs
26. August 2015

SystemPARTNERSCHAFT?

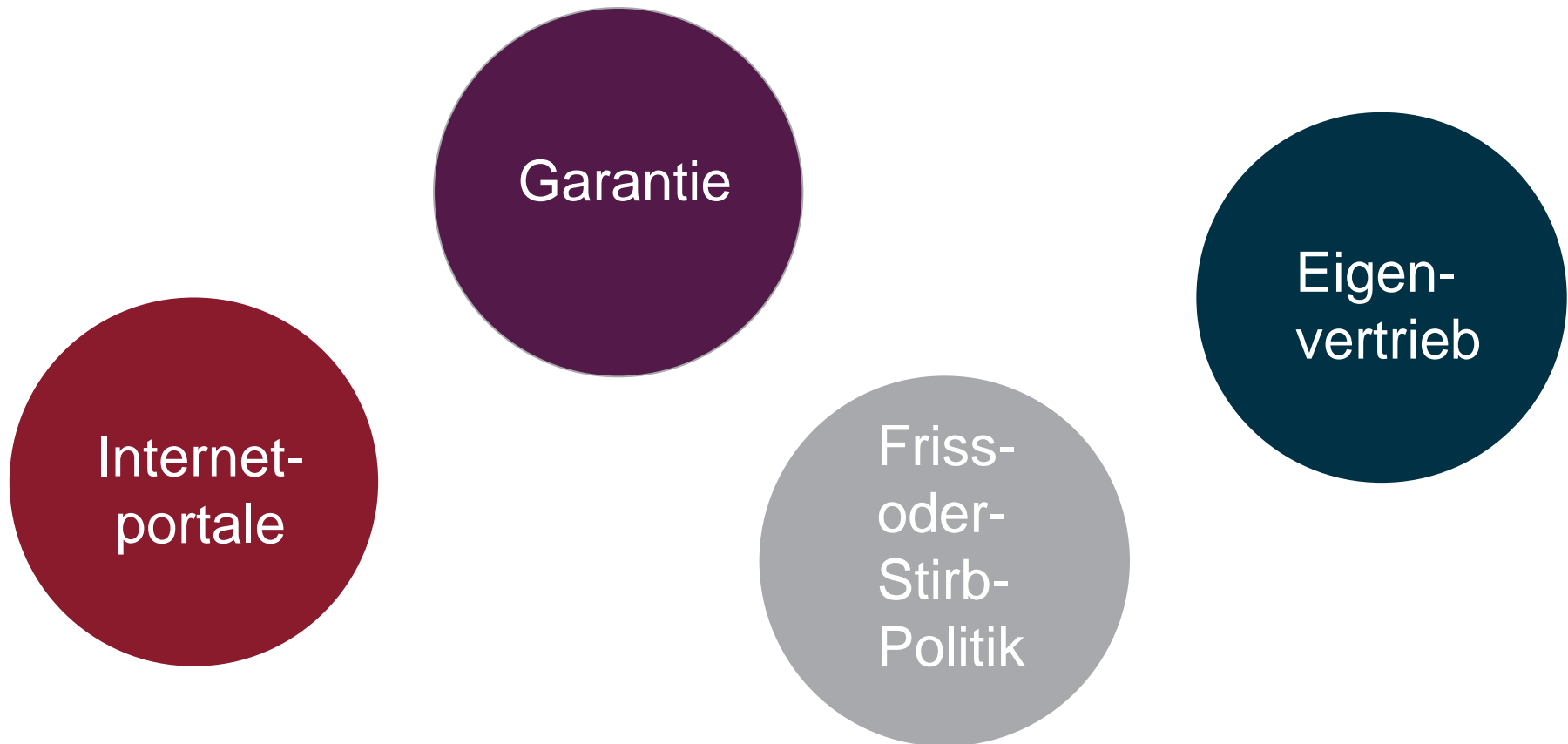
Idealerweise müssten die Ziele von Hersteller und Händler identisch sein:

- Topzufriedene Kunden,
 - die vom **Produkt**, dem **Kaufprozess** und dem **Kundendienst** begeistert sind und deshalb der Marke treu bleiben
- Hohe Absatzmengen an Fahrzeugen, Finanzdienstleistungen, Servicezeiten und Ersatzteilen
- Return on Investment
- Kontinuität in der Zusammenarbeit
- Langfristige Sicherung der Unternehmen

SystemPARTNERSCHAFT?

Die Realität sieht aber leider anders aus!

Wo hakt es aktuell besonders?



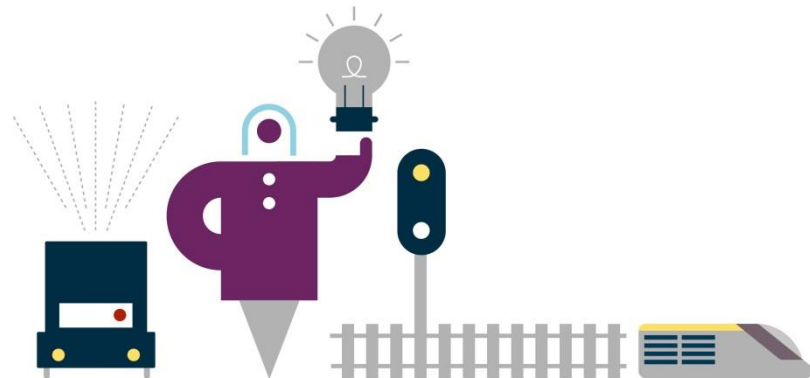
Schutz des selektiven Systems

- Welche Rolle spielen die Internetportale im selektiven Vertrieb?
- Woher kommen die enorm günstigen Fahrzeuge, über die der reguläre Händler so nicht verfügt?
- Wie schafft es Autohaus24.de, an solche Rabatte zu kommen?



Internet-
portale

Schutz des selektiven Systems



- Quantitative Selektion
 - Hersteller
 - sucht sich seine Vertriebspartner aus
 - beschränkt deren Anzahl
 - **und beliefert nur diese Händler**
 - Händler
 - verkauft die Vertragsprodukte nur an Endkunden, **nicht an freie Wiederverkäufer**

Schutz des selektiven Systems

- Der Hersteller kann
 - sein **quantitatives selektives Vertriebssystem** im Rahmen der Vertikal-GVO frei gestalten
 - **allein darüber entscheiden**,
 - wen er zum Vertrieb autorisieren will
 - ob sein Händler weitere Unterhändler oder Vermittler einsetzen darf

Einige Beispiele

- Volkswagen Konzern (VW Pkw, VW Nutzfahrzeuge, Audi, Skoda, Artikel 2 Ziffer 5) :
 - Zum Abschluss von **Unterhändlerverträgen** für Vertragsprodukte ist der Händler **nicht berechtigt**.
 - Der Einsatz eines **ständigen Vermittlers** zum Vertrieb neuer Kraftfahrzeuge der Marke [...] ist dem Händler **nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung** der [...] AG gestattet.
 - Die [...] AG wird die Erteilung der Zustimmung nur bei Vorliegen sachlich gerechtfertigter Gründe verweigern, insbesondere bei der Nichterfüllung der in der entsprechenden Richtlinie festgelegten Standards.

Einige Beispiele

- Fiat-Händlervertrag (Ziffer 28.1):
 - Sämtliche **Ernennungen** von Unterhändlern erfolgen durch den **Abschluss eines dreiseitigen Vertrags** zwischen dem Haupthändler, dem Unterhändler und Fiat (...).
 - **Handelsvertreter** für Vertragsfahrzeuge darf der Haupthändler demgegenüber **nicht einsetzen**.“
- Ziffer 1 definiert:
 - Handelsvertreter ist eine selbständige Person, die **vom Händler mit der Suche nach Kunden beauftragt** ist.

Einige Beispiele

- BMW-Händlervertrag (Ziffer 1.4):
 - *Es ist dem Händler nicht gestattet, neue BMW Fahrzeuge (...) an von BMW für deren Vertrieb nicht autorisierte Wiederverkäufer zu veräußern.*
 - *Die **Beauftragung von Handelsvertretern**, die Kunden für den Händler finden, ist dem Händler **nicht gestattet**.*

Einige Beispiele

- Volvo (Artikel 2 Abs. 1)
 - Volvo hat sich dafür entschieden, ein **selektives Vertriebssystem** zu etablieren, das heißt, dass **Vertragshändler** und Vertragswerkstätten (unter anderem) **danach ausgewählt** und zugelassen werden, ob sie die Volvo **Händlerstandards erfüllen**.

Schutz des selektiven Systems

Kurz gesagt:

- Die **Entscheidung** über die Zulassung von Vertriebspartnern zum selektiven Vertriebsnetz trifft **ausschließlich der Hersteller**
- Die Zusammenarbeit mit ständigen Vermittler ist
 - entweder **ausdrücklich ausgeschlossen**
 - oder bedarf der vorherigen **schriftlichen Zustimmung** des Herstellers/Importeurs

Schutz des selektiven Systems

ABER: Nicht von dem ausschließlichen Zulassungsrecht erfasst:

- Vermittler, die im Kundenauftrag agieren
 - = "EU-Vermittler"
 - Hersteller kann insoweit lediglich verlangen,
 - dass der Vermittler vor Abschluss des Kaufvertrages vom Kunden schriftlich bevollmächtigt wurde
 - Händler die Vollmacht auf Anforderung vorlegt

Für wen vermitteln die Internet-Plattformen? Für die Kunden oder für die Händler?

Agieren die Internetplattformen als EU-Vermittler?

(d.h. als Vermittler im Kundenauftrag)?

Oder agieren die Internetplattformen (auch) als Vermittler des Händlers?



Kostenlose Beratung unter:
030 - 5444 544 6
(zum Ortstarif aus dem dt. Festnetz)

Start | Marken | Neuwagen | Konfigurator | Leasing | Finanzierung | Gewerbekunden

Gebrauchtwagenankauf | Services | Über Uns

Wir vermitteln Neuwagen mit hohen Rabatten.

»So funktioniert autohaus24.de



**INDIVIDUELL NACH IHREN WÜNSCHEN
KONFIGURIERT.**

Marke wählen



Modell wählen



Jetzt Neuwagen konfigurieren ▶



GÜNSTIG UND SOFORT.

Über **4140** sofort verfügbare Neuwagen, Tageszulassungen,
Jahreswagen und Gebrauchtwagen



Unsere Marken



**URLAUBSPRÄMIE
für Gewerbekunden**

1 2 3 4 5



Nur bis 23. August verfügbar:

Sichern Sie sich bis zu

2.000 € Urlaubsprämie!

Wir vermitteln Sie an den günstigsten Autohändler!

Sie konfigurieren Ihren Wunsch-Neuwagen.

»So funktioniert autohaus24.de

Start > Volkswagen Neuwagen

Volkswagen Neuwagen



2.000 € Abwrackprämie
Volkswagen Golf

BIS 27. AUGUST
VERLÄNGERT!



Angebote entdecken ▶

1. Marke ✓

2. Modell

3. Fahrzeugtyp

4. Varianten

5. Motor

6. Farbe & Ausstattung

7. Ihr Rabatt

Der
Renault GRAND SCÉNIC Limited

ab 179 € mH
5 Jahre Garantie

MEHR ERFAHREN >

Volkswagen –
Deutschlands größter

Neuwagen Konfigurator: Wählen Sie Ihr Volkswagen Modell

Preise anzeigen für:

☐ Privatkunden

☒ Gewerbekunden

Volkswagen Golf



Herstellerlistenpreis (UVP)

statt **14.832,- €**

ab nur **10.906,- €**

Weiter
Fahrzeugtyp wählen





Kostenlose Beratung unter:
030 - 5444 544 6
(zum Ortstarif aus dem dt. Festnetz)

[Start](#) | [Marken](#) | [Neuwagen](#) | [Konfigurator](#) | [Leasing](#) | [Finanzierung](#) | [Gewerbekunden](#)

[Gebrauchtwagenankauf](#) | [Services](#) | [Über Uns](#)

1. Marke ✓ 2. Modell ✓ 3. Fahrzeugtyp ✓ 4. Varianten 5. Motor 6. Farbe & Ausstattung 7. Ihr Rabatt

Volkswagen Golf Kompaktwagen

Trendline

[Barkauf](#) [Finanzierung](#) [Leasing](#)

← Jetzt auch Finanzierung & Leasing



Beispielfahrzeug

Herstellerlistenpreis (UVP)	14.832,- €
Ihr Rabatt	4.411,- €
zzgl. Überführungskosten	485,- €
autohaus24.de Preis	10.906,- €

Alle Angaben exkl. MwSt.

Ihr Rabatt

4.411,- €

☐ Privat ☒ Gewerblich



[Zurück](#)

Weiter
zum Motor



Wählen Sie Ihre Ausstattungsvariante

Springe zu: | [3-türig](#) | [5-türig](#) |

3-türig



Beispielfahrzeug

Herstellerlistenpreis (UVP)	14.832,- €
Aktueller Rabatt	4.411,- €
zzgl. Überführungskosten	485,- €
autohaus24.de Preis	10.906,- €

Alle Angaben exkl. MwSt.

Ihr garantierter Rabatt

4.411,- €



Ihr maximal möglicher Rabatt
bis zu

4.831,- €



**Wir ermitteln Ihren maximal möglichen Rabatt.
Fragen Sie jetzt an!**



Ihre Vorteile

- ✓ Sie erhalten Ihre Konfiguration per E-Mail
- ✓ Wir ermitteln für Sie den maximal möglichen Rabatt.
- ✓ Unsere Serviceleistungen bleiben für Sie kostenlos und unverbindlich.

Noch unsicher? Fragen Sie jetzt an. Sie können ihre Konfiguration später noch ändern.



☐ Herr ☐ Frau

Vorname

Nachname

E-Mail

Telefonnummer

- ☐ Ich habe die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelesen und stimme diesen zu.
- ☐ Für die umfassende Abklärung der Rabattmöglichkeiten und weitergehende Beratung zu meinem Autokauf, bin ich mit einem Anruf eines autohaus24 Neuwagen-Experten einverstanden.


Jetzt kostenlos und unverbindlich anfragen



(1) Die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen (nachstehend "AGB") von autohaus24.de, betrieben durch die autohaus24 GmbH – ein Gemeinschaftsprojekt der Sixt SE und Axel Springer Auto Verlag GmbH – Zugspitzstraße 1 in 82049 Pullach, gelten für jegliche Angebote und Vermittlungen, die über Internetportale von autohaus24.de, Werbemaßnahmen und Kooperationen von autohaus24.de oder über sonstige Kontakte zwischen Kunden und autohaus24.de angebahnt werden. Als Kunde werden Personen bezeichnet, die mit autohaus24.de über die genannten Kanäle kommunizieren.

(2) Die Geltung anderer Bedingungen der Kunden ist ausgeschlossen, auch wenn autohaus24.de ihnen nicht ausdrücklich widersprochen hat.


§ 2 Vermittlungsauftrag



(1) autohaus24.de wird durch den Kunden mit der Kaufvertragsvermittlung zwischen dem Kunden und einem Händler beauftragt. autohaus24.de stellt zu diesem Zweck dem Kunden eine Internet-Plattform zur Verfügung, in die er seinen Fahrzeugwunsch mit seiner Ausstattungskonfiguration eingeben kann. Mit Übersendung der Konfiguration an autohaus24.de kommt ein Beratungsverhältnis zwischen dem Kunden und autohaus24.de zustande. Sowohl der Kunde als auch autohaus24.de können dieses Beratungsverhältnis jederzeit kostenfrei beenden.

(2) autohaus24.de hat den Anspruch, für Kunden günstige Angebote zu ermitteln. Rabatte können auch von persönlichen Voraussetzungen abhängen. Deshalb ist es erforderlich, dass autohaus24.de die spezifischen Rabattvoraussetzungen des Kunden und sonstige Details der Fahrzeugbestellung in einem persönlichen, telefonischen Beratungsgespräch mit ihm klärt. Daher muss der Kunde mit Übermittlung seiner Fahrzeugkonfiguration auch seine Telefonnummer angeben. Andernfalls kann keine Bearbeitung durch autohaus24.de erfolgen. autohaus24.de wird die Telefonnummer des Kunden nur zu Beratungszwecken und zur

§ 6 Kauf-, Finanzierungs-, Leasing-, Versicherungsverträge und Zahlung



(1) Der Kunde erhält ein freibleibendes Kaufvertragsangebot zu seinem im Vermittlungsauftrag beschriebenen Fahrzeug vom ausliefernden Händler. Der Kaufvertrag kommt erst zustande, wenn sowohl der Kunde als auch der Händler den Vertrag unterschrieben haben. Im Falle von Zusatzdienstleistungen wie z.B. Leasing, Finanzierung und Versicherung erhält der Kunde ggfs. zusätzliche Vertragsunterlagen des autohaus24.de Partner-Dienstleisters. Entsprechend kommt ein Vertrag über eine der genannten Zusatzdienstleistungen erst mit Unterzeichnung des betreffenden Vertrages durch den Kunden und den betreffenden Dienstleister zustande. In keinem Fall wird autohaus24.de Partei dieser Verträge. autohaus24.de trägt keine Verantwortung für Inhalt und Ausführung der jeweiligen Verträge.

(2) Der Kaufpreis wird einschließlich Überführungs-, Werksabholungs- und Lieferkosten unmittelbar vor Fahrzeugübernahme fällig. Die Zahlung erfolgt direkt an den ausliefernden Händler. Bei Finanzierungs- und Leasingverträgen erfolgt die Zahlung wie mit dem jeweiligen Finanzdienstleister in dessen Verträgen vereinbart.

§ 7 Haftung

(1) autohaus24.de ist reiner Vermittler und haftet nicht für Annahme, Nichtannahme, nicht vollständige, falsche oder verspätete Annahme eines Vermittlungsauftrages durch den Händler und auch nicht für die Verträge mit Finanz- oder Versicherungsdienstleistern und allen sich daraus ergebenden Folgen.

(2) Sämtliche Angelegenheiten aus Verträgen zwischen dem Kunden und Händlern, Herstellern, Finanz- und Versicherungsdienstleistern liegen nicht in der Haftung von autohaus24.de. Insbesondere haftet autohaus24.de nicht für die Erfüllung von Verträgen durch Händler, Hersteller sowie Finanz- und Versicherungsdienstleister und auch nicht für die Beschaffenheit des Fahrzeuges.

(3) Ausgeschlossen ist neben der Haftung von autohaus24.de insbesondere auch die persönliche Haftung der

- ✓ autohaus24.de ist ADAC Testsieger
- ✓ Deutsche Vertragshändler
- ✓ Kauf, Finanzierung oder Leasing
- ✓ Volle Herstellergarantie
- ✓ Keine Vermittlungsgebühren



- Keine Vermittlungsgebühren
- Geschultes und kompetentes Servicepersonal
- Kooperation ausschließlich mit geprüften Vertragshändlern
- Unabhängiger Neuwagenvermittler
- autohaus24.de ist ein Joint-Venture der Sixt Autovermietung und autobild.de
- Volle Herstellergarantie und freie Werkstattwahl für unsere Kunden
- Keine Vorkasse
- Kauf, Finanzierung oder Leasing
- Sehr gute Kundenbewertungen und TÜV-Gütesiegel

Stellen Sie sich jetzt ihr ganz **persönliches Wunschfahrzeug** zusammen: [Zum Auto Konfigurator](#)

Wie läuft eine Neuwagenvermittlung ab?

So kommen Sie in nur 10 Schritten zu Ihrem Neuwagen:

1. Wählen Sie ihr gewünschtes Fahrzeugmodell aus
2. Stellen Sie sich die Ausstattung mit Hilfe des Konfigurators zusammen
3. Wählen Sie zwischen Privat- und Geschäftskunde
4. Wählen Sie aus zahlreichen Rabattmöglichkeiten
5. Legen Sie den für Sie günstigsten Abholungsort fest
6. Geben Sie Ihre bevorzugte Zahlungsart an (Bar, Finanzierung oder Leasing) und versenden Sie Ihre unverbindliche Anfrage
7. Sie erhalten ihr individuelles Vermittlungs-Angebot
8. Senden Sie uns den unterschriebenen Vermittlungsauftrag zu
9. autohaus24.de vermittelt Sie an einen seiner Top-Vertragshändler
10. Sie schließen als Kunde den Kaufvertrag direkt mit dem Händler ab.

Neuwagenkategorien

[Sonderangebote](#) [Cabrio](#)

[Elektroauto](#) [Familienauto](#)

[Geländewagen](#) [Kastenwagen](#)

[Kleintransporter](#) [Kleinwagen](#)

[Kombi](#) [Kompaktwagen](#)

[Nutzfahrzeuge](#) [Sportwagen](#) [SUV](#)

[Van](#)

Wir vermitteln Sie an den günstigsten Autohändler!

Sie konfigurieren Ihren Wunsch-Neuwagen.

» So funktioniert autohaus24.de

Start > Partnerhändler von autohaus24.de werden lohnt sich!

Neuwagen- Konfigurator

Marke wählen

Modell wählen

Fahrzeugtyp wählen

Neuwagen konfigurieren ▶

Partnerhändler von autohaus24.de werden lohnt sich!

Über unsere Online-Plattform haben Sie als Neuwagenhändler die Möglichkeit Ihre Umsätze zu steigern

Als Online-Portal für Neuwagenvermittlung bietet autohaus24.de seinen Kunden die Möglichkeit die Preise ihres Wunschfahrzeugs bequem von zu Hause aus zu vergleichen und sich ein unverbindliches Angebot zusenden zu lassen.

Das freundliche Servicepersonal von **autohaus24.de** übernimmt danach das komplette Verkaufsgespräch und berät den Kunden in allen Fragen und finanziellen Angelegenheiten rund um sein Wunschfahrzeug. Im Kaufprozess kann der Kunde aus einer Vielzahl von Rabatten unserer **deutschen Vertragshändler** wählen. autohaus24.de bringt Autohaus und Neuwagenkäufer zuverlässig zusammen und sorgt für einen reibungslosen Ablauf von der Angebotserstellung bis zu unterschriebenen **Vermittlungsauftrag**.

Sie als Händler übernehmen dann nur noch die **Vertragsabwicklung** und Auslieferung des Neuwagens

Hierbei entstehen Ihnen Vermittlungsgebühren erst bei fertig abgewickelten Verkäufen. Möchten auch Sie zur Reihe unserer kompetenten Vertragshändler gehören und so neue Käufer für ihre Markenfahrzeuge gewinnen?

Haben Sie Fragen?

Wir beraten Sie gerne persönlich

Marke wählen ▼

Modell wählen ▼

Fahrzeugtyp wählen ▼

Neuwagen konfigurieren ►

Haben Sie Fragen?

Wir beraten Sie gerne persönlich

030 - 5444 544 6

(zum Ortstarif aus dem dt. Festnetz)

info@autohaus24.de



Dr. Carolin Gabor
Geschäftsführerin

Geschäftszeiten

steigern

Als Online-Portal für **Neuwagenvermittlung** bietet autohaus24.de seinen Kunden die Möglichkeit die Preise ihres Wunschfahrzeugs bequem von zu Hause aus zu vergleichen und sich ein unverbindliches Angebot zusenden zu lassen.

Das freundliche Servicepersonal von **autohaus24.de** übernimmt danach das komplette Verkaufsgespräch und berät den Kunden in allen Fragen und finanziellen Angelegenheiten rund um sein Wunschfahrzeug. Im Kaufprozess kann der Kunde aus einer Vielzahl von Rabatten unserer **deutschen Vertragshändler** wählen. autohaus24.de bringt Autohaus und Neuwagenkäufer zuverlässig zusammen und sorgt für einen reibungslosen Ablauf von der Angebotserstellung bis zu unterschriebenen **Vermittlungsauftrag**.

Sie als Händler übernehmen dann nur noch die **Vertragsabwicklung** und Auslieferung des Neuwagens

Hierbei entstehen Ihnen Vermittlungsgebühren erst bei fertig abgewickelten Verkäufen.

Möchten auch Sie zur Reihe unserer kompetenten Vertragshändler gehören und so neue Käufer für ihre Markenfahrzeuge gewinnen?

Ihre Vorteile

- Tausende potenzielle Auto-Käufer – steigern Sie jetzt Ihren Umsatz und gewinnen Sie ständig neue Kunden!
- Kein Salesaufwand für Sie.
- Vermittlungsgebühren nur bei Verkäufen.

Investieren Sie nicht in teure Werbekampagnen und steigern Sie jetzt Ihre Verkaufszahlen mit autohaus24.de! Sie erreichen unsere **freundlichen Ansprechpartner** kostenlos aus dem deutschen Festnetz unter 0800 1237498

Montag bis Freitag: 8.00 bis 20.00 Uhr; Samstag 9.00 bis 16.00 Uhr

oder per E-Mail unter haendler@autohaus24.de

Vertragliche Regelungen im Hintergrund

Zwischen Autohaus24.de und dem "Partnerhändler" wird ein Vertrag geschlossen. Titel des Vertrags:

VERMITTLUNGSVERTRAG

- In der Präambel des Vertrages steht im dritten Absatz:

"Der Händler verpflichtet sich, von autohaus24.de vermittelten Nutzern Rabatte bezogen auf den Bruttolistenpreis des jeweiligen Fahrzeuges zu gewähren."

Vertragliche Regelungen im Hintergrund

"Hierbei *erklärt der Händler* gegenüber *autohaus24.de* in Abhängigkeit von Fahrzeugmarke und –modell *verbindlich*, welchen maximalen Prozentsatz an Rabatt bezogen auf den Bruttolistenpreis *er sich* dem vermittelten Nutzer *zu gewähren verpflichtet*.

Über die *Höhe des* dem vermittelten Nutzer vom Händler zu gewährenden *Rabatts* bis zur Grenze des maximalen Rabatts *trifft autohaus24.de eine eigene Entscheidung*.

***Diese ist für den Händler *bindend*.*"**

Vertragliche Regelungen im Hintergrund

- Unter der Überschrift „Vertragsgegenstand“ regelt § 1 Absatz 1:
"Gegenstand dieses Vertrages ist die **entgeltliche Vermittlung von Geschäften, insbesondere von Kaufverträgen über Kraftfahrzeuge, zwischen Händler und Nutzern des Portals autohaus24.de.**"
 - Unter § 3 „Pflichten und Leistungen des Händlers“ Absatz 2 ist vereinbart:
"Der Händler **garantiert**, dass er mit dem vermittelten Nutzer **keine weiteren Verhandlungen über die Vertragskonditionen** führen, insbesondere keine weiteren Preisnachlässe oder sonstige Sonderkonditionen gewähren wird."
-

Vertragliche Regelungen im Hintergrund

- Schließlich bestimmt § 4 Absatz 1:

"autohaus24.de steht gegenüber dem Händler für alle von ihr nach Maßgabe dieses Vertrages vermittelten Geschäfte ein Provisionsanspruch zu.

Voraussetzung für den Provisionsanspruch ist, dass der Geschäftsabschluss ohne Rücksicht auf den Zeitpunkt der Ausführung des Geschäfts durch den Händler während der Laufzeit des bestehenden Vermittlungsvertrages erfolgt."

Schlussfolgerungen

- Führt autohaus24.de einem Händler einen Neuwagen-Kunden zu, handelt es sich um ein **Vermittlungsgeschäft**
 - Da die Plattform mit dem Händler vertraglich verbunden ist, steht sie im Lager des Händlers und ist damit sein **ständiger Vermittler**
 - Dass auch der **Kunde** einen **Vermittlungsauftrag** erteilt hat, spielt im Verhältnis Hersteller-Händler keine Rolle
 - Hierfür ist ausschließlich entscheidend, dass jedenfalls auch der Händler eine privilegierte Beziehung zum Plattformbetreiber unterhält, die die **entgeltliche Vermittlung von Kunden an den Händler** zum Gegenstand hat
-

Schlussfolgerungen

- Ohne die Zustimmung des Herstellers ist die ständige Vermittlung vertraglich verboten
- Ein Händler, der mit autohaus24.de zusammenarbeitet, verstößt also gegen seinen Händlervertrag
- Erhält ein Hersteller davon Kenntnis, ist er **verpflichtet**, den betroffenen Händler zur Unterlassung aufzufordern
- Tut er dies nicht, sondern duldet er das vertragswidrige Verhalten des Händlers, hat dies rechtliche Folgen

▶ Hersteller muss handeln!

Schlussfolgerungen

- **Schadenersatzpflicht gegenüber den anderen vertragstreuen Händler**
 - Hersteller muss den Zustand wiederherzustellen, der ohne die schädigende Duldung bestanden hat (= Naturalrestitution)
 - D.h. dem Vertragsverletzer dessen vertragswidriges Tun untersagen und ggf. kündigen
- **Gleichbehandlungspflicht**
 - Schreitet der Hersteller nicht gegen Vertragsverletzer ein, sondern billigt deren Tun, haben die vertragstreuen Händler ebenfalls Anspruch auf Einsatz von ständigen Vermittlern ohne Zustimmung

▶ "Ende" der quantitativen Selektion

Internet-Richtlinien der Hersteller – ein weiterer Ausweg?

Ford, Opel, Peugeot/Citroen reglementieren neuerdings den Internetauftritt der Händler und knüpfen u.a. Bonusbestandteile an Online-Vorgaben

Geht das?



Bundeskartellamt

Garantiewerke

- Hersteller **muss** Durchführung von Garantiearbeiten für alle in Europa verkauften Neuwagen sicherstellen
- Vertragswerkstätten erbringen diese Arbeiten im Auftrag des Herstellers
- Werkstätten müssen Arbeiten weisungsgemäß durchführen
- Vergütung?



Garantievergütung

Does One Size fit All?



Garantieabwicklung

- Gesetzliches Leitbild: § 478 Abs. 2 BGB (Unternehmerregress):
 - (2) *Der Unternehmer kann beim Verkauf einer neu hergestellten Sache von seinem Lieferanten **Ersatz der Aufwendungen verlangen, die der Unternehmer im Verhältnis zum Verbraucher nach § 439 Abs. 2 zu tragen hatte**, ...*
- § 439 Abs. 2 BGB
 - (2) *Der Verkäufer hat die zum Zwecke der Nacherfüllung erforderlichen Aufwendungen, insbesondere **Transport-, Wege-, Arbeits- und Materialkosten** zu tragen.*

Garantieabwicklung

- Ziffer 5.2.5 Mercedes Kundendienstvertrag:
 - *"Für die von Daimler im Voraus genehmigten Gewährleistungsarbeiten erhält AUTORISIERTER SERVICEPARTNER von Daimler eine **Gewährleistungsvergütung**.*
 - *Vergütet wird auf der Lohnseite der durchschnittliche, nach Umsatzanteilen **gewichtete Kundenverrechnungssatz** von AUTORISIERTER SERVICEPARTNER, den er Daimler kalenderhalbjährlich im Voraus mitteilt und nachweist.*
 - *Auf Verlangen von Daimler auf Basis nachvollziehbarer sachlicher Gründe (z.B. Anstieg des Garantie- und Kulanzvolumens) gewährt AUTORISIERTER SERVICEPARTNER Daimler einen zu vereinbarenden **Nachlass**."*

Garantieabwicklung

- Ähnlich sieht es z.B. bei VW aus:
 - Maßgeblich ist hier der Lohnverrechnungssatz 2 (lt. *Handbuch Gewährleistung*)
 - komplizierte Ermittlung anhand mitgeteilter Einzelwerte
 - Ergebnis: konsolidierter Durchschnittswert
 - Aber: Ist das verbindlich? Insbesondere wenn die tatsächlichen Kosten viel höher sind als die Durchschnittsvergütung?
 - **Nein!!! § 478 Abs. 4 BGB**
 - Vertragliche Abweichung von den tatsächlichen Kosten nur möglich, wenn der Händler einen gleichwertigen Ausgleich erhält
-


Garantieprüfung

- **Vorsicht auch bei Garantieprüfungen!!**

- Oftmals werden Punkte bemängelt, die im Garantiehandbuch etc. gar nicht geregelt sind
 - Einseitig mitgeteilte Änderungen in der Abwicklung werden nicht ohne weiteres Vertragsbestandteil
 - Einzelne festgestellte Fehler werden bisweilen ohne Zustimmung des Händlers hochgerechnet und daraus ein hoher Rückforderungsbetrag errechnet, der sofort abgebucht wird
 - Vertragssanktionen werden selbst dann verhängt, wenn den Händler keine Schuld trifft
-

Friss-oder-Stirb-Netzpolitik

- Erzwungene Vertragsänderungen
- Kündigungen
- Zwangsfusionen einerseits
- Verhinderung von Liebeshochzeiten andererseits



Friss-oder-
Stirb-Politik

Friss-oder-Stirb-Netzpolitik

Beispiel: Audi mag die ständige Vermittler nicht mehr

- Audi selbst hat aber keine Vertragsbeziehung zu den ständigen Vermittlern, sondern nur die Händler
 - Da die Zustimmung bedingungslos erteilt wurde, kann Audi die Vermittler nicht einseitig loswerden
 - Die Händler werden "gebeten", die Verträge mit den Vermittlern zu beenden
 - Verlust einer wichtigen Einnahmequelle
 - Existenzbedrohung für die Vermittlerbetriebe
 - Über kurz oder lang geht wohl kein Weg daran vorbei, dem "Wunsch" zu entsprechen
 - Und dann?
-

Friss-oder-Stirb-Netzpolitik

To-Do's für die Händler:

- Nicht blindlings den Vermittlern kündigen, weil große finanzielle Risiken bestehen
 - Ausgleichsanspruchszahlung nach § 89b HGB, die ausschließlich (!) der Händler zahlen muss
 - Entfallendes Geschäft
- Mit Audi über Zahlungen verhandeln

Für Händler und ständigen Vermittler:

- Das Gespräch mit dem Partner suchen
 - Zukünftige Zusammenarbeit (ggf. EU-Vermittler) erörtern
-

Vertragsaufhebungen und Kündigungen

Aufhebungsvereinbarungen

- Manche Hersteller bevorzugen einvernehmliche Vertragsbeendigungen
 - Das bietet Chancen:
 - Prüfen Sie den angebotenen Vertragstext sehr genau!!!
 - Oftmals sind die Bedingungen sehr verbesserungsbedürftig
 - Grundsatz: Es muss mindestens das gelten, was bei einer ordentlichen Kündigung der Vertrag hergibt
 - Vorsicht bei der Freigabe der Kundendaten und dem Infoschreiben an die Kunden
-

Vertragsaufhebungen und Kündigungen

Netzkündigung

- = außerordentliche Kündigung! Begründungszwang!!
- Sehr hohe Anforderungen, schaffen viele Hersteller nicht
- Wenn Begründung mangelhaft, Schadensersatzansprüche!!

Ordentliche Kündigung

- Bei einigen Marken: Immer noch Begründungszwang!!
 - Ausgleichsanspruch und Lagerrückgabeanspruch prüfen, und ggf. rechtzeitig geltend machen (Frist: 12 Monate nach Vertragsende)
 - Sehr wichtig: das letzte Vertragsjahr anspruchsoptimierend gestalten
-

Kooperationen und Betriebsverkäufe

Kooperationen und Betriebsverkäufe bergen sowohl Chancen als auch Risiken für den Handel

- Änderung der Gesellschafterstruktur ist regelmäßig zustimmungspflichtig
 - Hersteller machen ihre Zustimmung oftmals von nicht ganz astreinen Zugeständnissen (Investitionen) abhängig
 - **ABER:** Vielfach kann Zustimmung lt. Vertrag nur aus sachlich gerechtfertigten Gründen verweigert werden
 - Verhandlungsspielraum nutzen!!!
 - **VORSICHT** bei unbedachten Zusammenführung von Betriebsnummern!!
 - **UNTERSTÜTZUNG** des Herstellers bei Bewertungsdifferenzen einfordern!!
-

Eigenvertrieb der Hersteller

- Mobility-Konzepte
- Online-Vertrieb der Hersteller



Eigenvertrieb der Hersteller

- Mobility- und Onlinevertriebskonzepte der Hersteller schießen zurzeit wie Pilze aus dem Boden
- Wie sehen die händlervertraglichen Regelungen zum Eigenvertrieb der Hersteller aus?

Eigenvertrieb der Hersteller

BMW-Händlervertrag

- *"5.1 BMW behält sich vor, selbst unmittelbar oder mittelbar neue BMW Fahrzeuge und Original BMW Teile zu verkaufen an*
 - a) Endverbraucher, soweit dies durch Einzelhandelsbetriebe von BMW oder ihr verbundener Unternehmen geschieht*
 - b) Endverbraucher, soweit dies über das Internet geschieht***
 - c) [...]*
 - *5.2 [...] Soweit der Absatz des Händlers aufgrund einer Direktverkaufstätigkeit von BMW nach Ziffer 5.1 b [...] ohne Einschaltung des Händlers **im Einzelfall nachweislich** beeinträchtigt wird und ihm hierdurch **nachweislich Gewinn entgeht**, kann der Händler von BMW einen angemessenen Ausgleich verlangen"*
-

Eigenvertrieb der Hersteller

Ford-Händlervertrag

- **Art. 4 Ziff. 4:** *"Die Gesellschaft behält sich im Rahmen der sich aus Anlage 2 ergebenden Einzelheiten das Recht vor, Fahrzeuge der Gesellschaft unmittelbar an Endverbraucher [...] zu veräußern, ohne dass der Gesellschaft daraus eine Verbindlichkeit gegenüber dem Händler entsteht."*
 - **Anlage 2:** *"Die Gesellschaft behält sich vor, Fahrzeuge der Gesellschaft an folgende Kundenkategorien direkt zu verkaufen: [Bundes- und Landesbehörden, Streitkräfte, Ford-Mitarbeiter, mit Ford verbundene Unternehmen, Journalisten und weitere genau bezeichnete Unternehmen]"*
 - **Einzelkunden fehlen in der Auflistung**
-

Eigenvertrieb der Hersteller

Ähnlich ist es bei Peugeot

- **Art. 7** "*Der Importeur behält sich – unbeschadet des Rechts zum Vertrieb über eigene Tochtergesellschaften – das Recht vor, die von ihm vertriebenen Produkte unmittelbar oder mittelbar durch hierauf spezialisierte Unternehmen zu verkaufen: [...]*"
- **Einzelkunden werden nicht genannt**

Eigenvertrieb

Was folgt daraus?

- Hersteller können also nicht ohne weiteres eigene Direktvertriebskonzepte im Einzelkundengeschäft einführen
 - weder für Internetvertrieb
 - noch für Mobility-Konzepte
- Ausweitung der Vertriebsmöglichkeiten nur mit Zustimmung der Händler!
- **VORSICHT** vor "untergejubelter" Erklärung (VW-Leasing-Fall)

▶ Vertragsänderung erforderlich! Händlerverbände sind gefordert!

Fazit

- Die grundsätzlichen Interessen der Hersteller und Händler sind ziemlich deckungsgleich. Aber auf dem Weg dahin toben verschiedene Partikularinteressen
 - Es ist daher enorm wichtig
 - für die Händlerverbände:
 - die Interessen der Handelsorganisation schon bei den Vertragsverhandlungen im Blick zu halten und möglichst durchzusetzen
 - den einzelnen Händler:
 - sich im Hintergrund beraten zu lassen
 - nicht alles sofort zu akzeptieren
 - **Dann kann die Zukunft kommen**
-

SystemPARTNERSCHAFT der Hersteller und Händler



**Ich danke Ihnen für Ihre
Aufmerksamkeit**

Ihr Ansprechpartner



Uwe Brossette

Rechtsanwalt

T +49 221 5108 4068

F +49 221 5108 4069

uwe.brossette@osborneclarke.com