

# Auswirkungen der neuen GVO auf neue Serviceverträge

Dr. Tim Vogels, Köln

## Überblick

- I. GVO zwischen gestern und morgen
- II. Auswirkungen auf neue Serviceverträge
- III. Was passiert während der Kündigungsfrist?
- IV. Was passiert nach Ablauf der Kündigungsfrist?

## I. GVO zwischen gestern und morgen

- Ausgangssituation – Situation früher
  - Kombination Vertrieb und Service
  - Lockerung der Markenexklusivität durch die GVO 1475/95 und GVO 1400/2002
  - große Anzahl von Händlerbetrieben

- **Automobilvertrieb bis heute**
  - Trennung Vertrieb und Service
  - Mehrmarkenvertrieb
  - Bildung größerer Autohandelsketten
  - Reduzierung der Händleranzahl

- **Automobilvertrieb morgen**
  - GVO 461/2010
    - Inkrafttreten: 1. Juni 2010
    - Laufzeit: 31. Mai 2023
  - Unterschiedlicher Regelungsbeginn
    - Vertrieb: Verlängerung der Regelungen GVO 1400/2002 bis zum 31. Mai 2013, danach gelten die Regelungen der Schirm-GVO 330/2010
    - Service: Regelungen der GVO 461/2010 gelten unmittelbar

## II. Auswirkungen auf neue Serviceverträge

1. Fortgeltung der bisherigen Verträge  
Bestehende Verträge werden durch die GVO 461/2010 nicht unwirksam
2. Änderungsbedarf bei der Einführung neuer Verträge  
Aufgrund der geringen Unterschiede zwischen der GVO 1400/2002 und der GVO 461/2010 im Bereich des Service bedarf es keiner Änderung

### 3. Änderungen im Detail

- Zugang zu Ersatzteilen  
Beschränkung des Verkaufs an freie Werkstätten stellt einen Verstoß gegen eine Kernbeschränkung dar
- Zugang zu Reparatur- und Wartungsinformationen (Euro 5 und 6)
- Verhinderung des Missbrauchs von Garantieverprechen  
Kunde muss die Möglichkeit haben, Wartungen und Instandsetzungen auch bei freien Werkstätten durchführen zu lassen
- Wegfall der Mindestkündigungsfrist und des Begründungszwanges

### III. Was passiert während der Kündigungsfrist?

#### 1. Abnahmeverpflichtung

a) Grundsatz = wechselseitige Verpflichtungen bleiben bis zum Ablauf der Kündigungsfrist bestehen

b) Ausnahme = Wegfall der Geschäftsgrundlage wegen veränderter Bedingungen

Hier: Einstellung des Vertriebs von Neuwagen in Europa

**ATGEBER RECHT**

Kredit dem Pleitegeier über dem Kopf eines Händlers, zahlt mit Pech auch dessen Kunden drauf

**Autokauf**

# Vorsicht, Pleitegeier!

Rauschen Händler oder Werkstatt in die Pleite, kann es auch für Kunden eng werden

■ Mägere Margen, hohe Kosten, schwankende Konjunktur: Der Neuwagenverkauf ist schon lange keine Lizenz zum Gelddrucken mehr. Im Gegenteil: Viele Händler fahren ständig am Rande der Pleite, und Woche für Woche gehen Unternehmen in die Insolvenz. Schlimm für die Beschäftigten des Betriebs – aber auch für dessen Kunden gefährlich. Wichtig zu wissen:

- Eine Neuwagenbestellung wird durch eine Insolvenz nicht automatisch hinfällig. Denn der Insolvenzverwalter kann sich auch entschließen, das Unternehmen weiterzuführen, um es zu retten.
- Liefert der Betrieb den Wagen noch aus, muss der Besteller ihn auch abholen.
- Vorsicht bei Anzahlungen oder Inzahlunggabe eines Gebrauchtwagens. Denn geht der Händler vor der Lieferung des neuen Autos oder Zubehörs pleite und wird sein Betrieb abgewickelt, muss sich der Kunde beim Insolvenzverwalter in die Schlangen stellen. Denn der Hersteller des Händlers steht üblicherweise nicht für dessen Verpflichtungen ein.
- Beim Neuwagen und Gebrauchtwagen also Zug um Zug handeln, keine Anzahlungen leisten und auch einen Gebrauchtwagen nicht vorzeitig im Zahlung geben.

ROB

**VOM MARKT VERSCHWUNDEN**

■ Es war ein Untergang in Raten: 1994 wurde Rover von BMW übernommen, 2000 wieder abgegeben – und im April 2005 ging bei den Engländern das Licht aus. Zurück blieben Zehntausende von verunsicherten Kunden, viele mit ertöschenen Garantieansprüchen. Doch im neuen Markt hat die Ersatzteilversorgung fehlend, denn sie wurde von Zulieferern übernommen. Anders sieht es beim japanischen Kleinwagenbauer Daihatsu aus. Der ist auf seinem Heimatmarkt wirtschaftlich gesund, will sich aber wegen dauerhafter Verluste ab 2013 aus ganz Europa zurückziehen. In Deutschland lag der Marktanteil von Daihatsu mit rund 370 Händlern zuletzt bei nur 0,2 Prozent. Daihatsu produziert seine Wagen nicht in Europa, sondern importiert sie aus Asien. Der Hersteller will jedoch auch nach dem Verkaufsstopp weiter Ersatzteile und Service anbieten sowie für die Garantie einstehen. Das könnte über die 730 deutschen Händler von Toyota laufen, da Daihatsu zum Konzern gehört und viele Toyota-Händler bereits Daihatsu als Zweitmarke verkaufen.

**MODELLE OHNE ZUKUNFT**

■ Renault Avantage, Smart Roadster und Smart Forfour, Rover 75: eingestellt wegen Erfolglosigkeit oder Hersteller pleite. Jüngstes Opfer: der Wankelprotier RX-8. Mazda hat den Verkauf des Modells auf dem deutschen Markt Ende 2010 eingestellt – der Sportwagen mit Kreiskolbenmotor scheiterte an der Abgasnorm Euro 5. Noch 2009 bekam der Sportler mit dem ungewöhnlichen, gegenläufig öffnenden Türen eine Überarbeitung spendiert. Garantieansprüche Service und Teileversorgung bleiben jedoch gesichert, so dass der Wagen als Gebrauchtwagen für Liebhaber nicht automatisch ausscheidet. Das entspricht auch der Selbstverpflichtung der Hersteller, spezifische, wichtige Ersatzteile noch zehn Jahre nach der Modelleinstellung liefern zu können. Außer dem gilt: Auch wer ein eingestelltes Modell gebraucht kauft, hat die gesetzlichen Gewährleistungsansprüche zu ihm Auto-Abwickler.

**Mazda RX-8**

**Smart Forfour**

**Rover 75**

www.autobild.de - Nr. 7 - 18. Februar 2011

### III. Was passiert während der Kündigungsfrist?

- c) Auswirkung:
  - Fahrzeuge
    - Hinweispflicht bei Verkauf entsprechend der Rechtsprechung zu Auslaufmodellen
    - Anpassung der abgeschlossenen JVP aufgrund des geänderten Käuferverhaltens
    - Einschränkung der Bevorratungspflichten hinsichtlich Lager- und Vorführwagen
  - Ersatzteile
    - ohne Sicherstellung der Erfüllung der nachvertraglichen Rücknahmeansprüche eingeschränkte Bevorratungspflicht als Schadensminderung
    - Erklärung im Schreiben vom 27.1.2011 nicht ausreichend

### **III. Was passiert während der Kündigungsfrist?**

#### **2. Sachmangel-/Garantieansprüche**

- a) Sachmangel
  - Händler ist als Verkäufer dem Kunden gegenüber verpflichtet, Sachmängel zu beseitigen
  - Händler hat als Käufer seinerseits gem. § 478 BGB einen Regreßanspruch

### III. Was passiert während der Kündigungsfrist?

- b) Garantie
    - Daihatsu übernimmt gegenüber dem Käufer eine 3-jährige Fahrzeuggarantie und eine Durchrostungsgarantie von 8 Jahren
    - Gem. § 8 garantiert Daihatsu die Mängelfreiheit **über** den Händler
- Folge: Bei Wegfall von Daihatsu bestehen ggf. Ansprüche des Kunden gegen den Händler, der das Garantieverprechen übermittelt hat

## IV. Was passiert nach Ablauf der Kündigungsfrist?

### 1. Belieferung

#### a) Fahrzeuge

§ 15 Ziffer 1 des Vertrages sieht ein Rücktrittsrecht für Verkäufe vor, die nicht kundenbelegt sind

#### b) Ersatzteile

DAIHATSU hat sich in § 15 Ziffer 3 des Vertrages verpflichtet, den Händler weiter mit Teilen für die Durchführung von Sachmängelbeseitigungs- und Garantieansprüchen zu beliefern

## **IV. Was passiert nach Ablauf der Kündigungsfrist?**

### 2. Rückgabe von Vertragsware

- a) Fahrzeuge
  - § 16 Ziffer 1.1 des Vertrages
  - unverkaufte Lagerwagen mit Neuwagen-eigenschaft werden zurückgenommen, wenn sie weniger als 12 Monate vor Beendigung des Vertrages fakturiert worden sind
  - Rückkaufpreis entspricht dem Netto-Einstandspreis

## IV. Was passiert nach Ablauf der Kündigungsfrist?

- b) Ersatzteile
  - § 16 Ziffer 1.2 des Vertrages
  - neu, ungebraucht und unbeschädigt
  - originalverpackt
  - keine Kleinstteile und 5 €
  - kein Zubehör
  - keine Fehldisposition (Verweis auf Grundausstattung
  - Rückkaufpreis=Händlerereinkauf – 10%

## IV. Was passiert nach Ablauf der Kündigungsfrist?

Sonderfall: Rücknahme bei Abschluß eines Werkstattvertrages

- **BGH** – Urt. v. 18.7.2007, WM 2007, 2078:
- Rückgabeanspruch entfällt nicht, wenn der ehemalige Vertragshändler im Anschluß an den Händlervertrag für den Hersteller als Service-Partner tätig bleibt.

## IV. Was passiert nach Ablauf der Kündigungsfrist?

### 3. Ausgleichsanspruch

#### a) Ausgleichsanspruch dem Grund nach Einstellung des Vertriebs

- Grundsatz: Kein Vorteil des Herstellers mehr
- Ausnahme: Bei Geschäftsveräußerung kann auch ein ausgleichspflichtiger Vorteil bestehen

Selbst bei einer Geschäftsveräußerung im Konzern ohne Entgelt für den Kundenstamm kann ein Ausgleichsanspruch gegeben sein

- b) Ausgleichsanspruch der Höhe nach
- Maßgeblich ist der mit Stammkunden erzielte Rohertrag
  - Stammkunde ist, wer im letzten Vertragsjahr ein Fahrzeug erworben hat und in den 4 zuvorliegenden Vertragsjahren oder aber im letzten Vertragsjahr mehrere Fahrzeuge
  - Bei atypischen Verlauf des letzten Vertragsjahres = anderer Zeitraum möglich

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Dr. Tim O. Vogels

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Telefon: +49 221 979987-46

Fax: +49 221 979987-50

[tim.vogels@dr-vogels.eu](mailto:tim.vogels@dr-vogels.eu)

[www.dr-vogels.eu](http://www.dr-vogels.eu)