

Geldwerter Vorteil

BGH-URTEILE – Drei höchstrichterliche Urteile stärken die Händler im Ersatzteilgeschäft und beim Abbuchungsverfahren. VON DORIS PLATE

LESEN SIE HIER ...

Der Bundesgerichtshof hat die Position der Händler mit drei Urteilen gestärkt.

1. In zwei Entscheidungen machte er klar, dass der Hersteller bei Vertragsbeendigung auch Ersatzteile zurücknehmen muss, die für den Wiederverkauf vorgesehen waren.
2. In einem anderen Urteil sah er das in den Händlerverträgen oftmals vorgesehene Abbuchungsverfahren als Benachteiligung des Vertragspartners an. Der ZDK empfiehlt deswegen, alle vorformulierten Verträge dahingehend zu überprüfen und ggf. Änderungen auf Einzugsermächtigungen einzufordern.

Ein Autohersteller muss bei Beendigung des Vertrages auch die Ersatzteile zurücknehmen, die der Autohändler nur für den Wiederverkauf auf Lager hatte. So steht es in zwei von Rechtsanwalt Uwe Heymann von der Kanzlei Hau, Heymann, Busch erstrittenen Urteilen des Bundesgerichtshofs (BGH) (AZ: VIII ZR 91/08 und VIII ZR 93/08).

Hintergrund: Die Händler hatten Teilerückkaufsansprüche geltend gemacht für Ersatzteile, die nicht nur dem Werkstattgeschäft unterlagen, sondern auch auf Lager genommen wurden, nachdem in den Vorjahren ein umfangreiches Teilewiederverkaufsgeschäft (sowohl an Unterhändler als auch an freie Werkstätten und Tankstellen) aufgebaut wurde. Nachdem der Hersteller dieses Geschäft selbst in die Hände genommen hat, waren die vorherigen Teilehändler nur noch teilweise als regionales Stützpunktlager (RSL) tätig.

Teilegeschäft auf Basis des Händlervertrages

Nachdem die Vorinstanzen (Landgericht Frankfurt/Main bzw. Oberlandesgericht Frankfurt/Main) eine Rücknahmeverpflichtung des Herstellers noch mit dem Argument verneint hatten, dass nach Neuformulierung der Händlerverträge wegen der neuen Gruppenfreistellungsverordnung das Unternehmen als Vertragshändler und autorisierte Werkstatt weiter gearbeitet habe und das Teilehandelsgeschäft nicht dem vormaligen Händlervertrag unterlegen habe, sieht der Bundesgerichtshof

diese Argumentation des Herstellers und der Vorinstanzen als völlig irrelevant an.

Der BGH stellt allein darauf ab, dass der Händlervertrag beendet wurde und im beendeten Vertrag eine Rücknahmeverpflichtung vertraglich festgelegt war. Das Teilehandelsgeschäft habe nicht „neben diesem Vertrag“ gestanden, sondern sei auf Basis des vormaligen Händlervertrages abgewickelt worden.

Die Fortführung eines Händler- bzw. Werkstattvertrages sei im Übrigen irrelevant. Entsprechend hat der BGH den Rücknahmeanspruch in vollem Umfang bejaht und differenziert auch nicht nach dem Zweck, für den diese Teile angeschafft wurden.

Dieses Urteil hat grundlegende Bedeutung für die Händler, die in Zukunft aus einer Kraftfahrzeug-Vertriebsorganisation ausscheiden und sich während der Zusammenarbeit mit dem Teilevertrieb neben dem Werkstattgeschäft beschäftigt haben.

Vom Abbuchungsverfahren zur Einzugsermächtigung

Händler, die sich über ungerechtfertigte oder voreilige Abbuchungen ihres Herstellers ärgern, können verlangen, dass ihr Vertragspartner zukünftig auf das Einzugsermächtigungserfahren umsteigt. So steht es in einem anderen BGH-Urteil (AZ VIII ZR 96/07).

Im vorliegenden Fall aus dem Tankstellenbereich hatte der BGH entschieden, dass Klauseln in den AGB, die das Abbuchungsverfahren vorsehen, den Vertragspartner unangemessen benachteiligen. Beim Abbuchungsverfahren kann der Belastete anders als beim Einzugsermächtungsverfahren den Betrag nämlich nicht mehr zurückholen. Dies sei ein schwerwiegender Eingriff in die wirtschaftliche Dispositionsfreiheit des Zahlungspflichtigen.

Laut ZDK lässt sich dieses Urteil auf Händler- und Serviceverträge übertragen. Der Verband rät, alle vorformulierten Verträge dahingehend zu überprüfen und ggf. Änderungen auf Einzugsermächtigungen einzufordern. ■



VW Original-Teile-Lager in Kassel. Ein Autohersteller muss bei Beendigung des Vertrages auch Ersatzteile zurücknehmen, die der Händler nur für den Wiederverkauf auf Lager hatte.

For Better Decisions

Wichtigen Termin
notieren:
puls Automobilkongress
16. März 2010

Herstellermarke versus Händlermarke

Neue Strategien für den Automobilverkauf

6. puls Automobilkongress

am 16. März 2010 im Maybach-Museum in Neumarkt bei Nürnberg

Referenten (u. a.): **Rudolf Wohlfarth**, Vorsitzender der Geschäftsführung Emil Frey Gruppe
Uwe Feser, Geschäftsleitung Feser Graf Gruppe
Kurt Kröger, Geschäftsführender Gesellschafter Ernst Dello GmbH & Co. KG
Michael Klaus, Executive Director, Sales, Marketing & Aftersales Opel Germany
Jan-Henrik Lafrentz, Vertriebsvorstand Seat
Michael-Julius Renz, Leiter Vertrieb Deutschland Audi AG
Dr. Norbert Brändli, Worldwide Managing Director Automotive Microsoft

Moderation: **Prof. Hannes Brachat**, Herausgeber Autohaus

Anmeldung über Tel. 0911 / 9535-400 oder unter www.puls-navigation.de

