



Update Gewährleistung (b2c)

Jahrestagung der 2Radhändler Österreich
25. Februar 2025



MMag. Stefan Adametz, LL.M. MBA
Rechtsanwalt

Aufbau des Vortrags

- **Überblick Gewährleistung:**
 - Mangelbegriff
 - Gewährleistungsbehelfe
 - Fristen
 - Aktualisierungspflicht
 - Händlerregress
 - Garantie
 - Sonstige Fragen
- **Aktuelle Judikatur**



Verbrauchergewährleistungsgesetz („VGG“) – Ein Kurzüberblick

- **Gilt seit 01.01.2022** (also für Verträge, die seit 01.01. abgeschlossen wurden bzw. digitale Leistungen, die seit 01.01. bereitgestellt werden)
- Geänderte Fristen
- Mangelbegriff: Der Unternehmer haftet (verschuldensunabhängig) dafür, dass
 - die Ware keinen Mangel aufweist also
 - die **vertraglich vereinbarten** Eigenschaften (subjektive Anforderungen an die Vertragsmäßigkeit) aufweist und
 - den **gewöhnlich vorausgesetzten** Eigenschaften (objektive Anforderungen an die Vertragsmäßigkeit) entspricht.
 - die Aktualisierungspflicht erfüllt wird.
- Aktualisierungspflicht bei Verträgen über digitale Leistungen und **Waren mit digitalen Elementen** (gilt b2b und b2c)
- Geänderte Bestimmungen beim Händlerregress

Der Mangelbegriff beim Warenkauf b2c

Vertraglich vereinbarte Eigenschaften (= „subjektive Anforderungen an die Vertragsmäßigkeit“)

Die Ware muss die vertraglich vereinbarten Eigenschaften aufweisen; das bedeutet, die Ware muss

- ihrer Beschreibung im Vertrag entsprechen.
- die Art, Menge, Qualität, Funktionalität, Kompatibilität, Interoperabilität und sonstigen Merkmale aufweisen, die sich aus dem Vertrag ergeben.
- sich für einen bestimmten, vom Verbraucher angestrebten Zweck eignen, den der Verbraucher dem Unternehmer spätestens bei Vertragsabschluss zur Kenntnis gebracht hat und dem der Unternehmer zugestimmt hat.
- den Anforderungen des Vertrags entsprechend mit Zubehör und Anleitungen – einschließlich solchen zur Montage oder Installation – ausgestattet sein.
- wie im Vertrag bestimmt, aktualisiert werden (bei Waren mit digitalen Elementen).

Der Mangelbegriff beim Warenkauf b2c

Gewöhnlich vorausgesetzte Eigenschaften (= „**objektive Anforderungen an die Vertragsmäßigkeit**“)

Die Ware muss **die gewöhnlich vorausgesetzten Eigenschaften** aufweisen; das bedeutet, die Ware muss

- für die Zwecke geeignet sein, für die derartige Waren **üblicherweise** verwendet werden.
- Sofern der Unternehmer dem Verbraucher vor Vertragsabschluss eine Warenprobe oder ein Warenmuster zur Verfügung gestellt hat, der Qualität und der Beschreibung dieser Probe oder dieses Musters entsprechen.
- mit **jenem Zubehör** – einschließlich Verpackung, Montage- oder Installationsanleitungen und anderen Anleitungen – ausgestattet sein, dessen Erhalt der Verbraucher **vernünftigerweise erwarten** kann.
- die Menge, Qualität, Haltbarkeit, Funktionalität, Kompatibilität, Zugänglichkeit, Kontinuität, Sicherheit und sonstigen Merkmale aufweisen, die bei derartigen Waren **üblich sind** und die der Verbraucher aufgrund der Art der Ware und unter Berücksichtigung von öffentlichen Erklärungen (insbesondere Werbung/Etikett), die vom Unternehmer oder einem seiner Vormänner oder in deren Auftrag, abgegeben wurde, **erwarten** kann.

Der Mangelbegriff beim Warenkauf b2c

Gewöhnlich vorausgesetzte Eigenschaften (= „**objektive Anforderungen an die Vertragsmäßigkeit**“)

ABER:

Abweichungen bei den „objektiv erforderlichen Eigenschaften“ einer Ware sind zulässig,

- wenn der Verbraucher bei Vertragsabschluss der **Abweichung ausdrücklich und gesondert zustimmt**,
- nachdem er von dieser Abweichung **eigens in Kenntnis gesetzt wurde**.

Eine Abweichungsvereinbarung ist somit zulässig. **ABER:** Der Händler sollte eine solche Abweichung samt Bestätigung der Kenntnisnahme gesondert vom Kunden unterschreiben lassen (bzw. im Online-Shop kann die Zustimmung des Käufers mittels eigener Checkbox eingeholt werden). Eine Zustimmung b2c im Rahmen von AGB ist hingegen unzulässig.

Konkrete Durchführung (b2b/b2c)

Die Gewährleistungsbehelfe beim Warenkauf

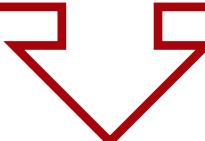
1. Stufe (Primäre Gewährleistungsbehelfe zur Herstellung des mangelfreien Zustandes)

Verbesserung /Reparatur) (inkl. Ein- und Ausbau)

oder

Austausch (inkl. Ein- und Ausbau)

- Wenn für den Unternehmer die Herstellung des mangelfreien Zustandes **unmöglich** oder **unverhältnismäßig** ist
- Wenn der Mangel wiederholt nicht / nicht (vertrags-)konform / nicht fristgerecht behoben wurde
- Wenn mit **erheblichen** Unannehmlichkeiten für den Kunden verbunden oder nicht in angemessener Frist möglich
- Wenn schwerwiegender Mangel (Vertrauensverlust) vorliegt oder die Mangelbehebung verweigert wird
- Bei Verstoß gegen Nebenpflichten bei Mangelbehebung (z.B. Ausbau, Montage) (b2c)



2. Stufe (Sekundäre Gewährleistungsbehelfe)

Preisminderung

oder

Vertragsauflösung

Fristen

Gewährleistungsfrist

Gewährleistungsfrist = Der Zeitraum, in welchem der Mangel erkennbar sein bzw. hervorkommen muss.



2 Jahre

Übergabe der Ware
Bereitstellung der einmaligen digitalen Leistung

Alle Mängel, die danach hervorkommen, sind von der Gewährleistung nicht umfasst

Gilt **b2b** und **b2c**.

Verjährungsfrist =

Der Zeitraum, in welchem der Käufer vom Händler Gewährleistung für Mängel die innerhalb der Gewährleistungsfrist hervorgekommen sind, gerichtlich geltend machen kann.



Übergabe der Ware
Bereitstellung der einmaligen digitalen Leistung

Alle Mängel, die danach
hervorkommen, sind von der
Gewährleistung nicht umfasst

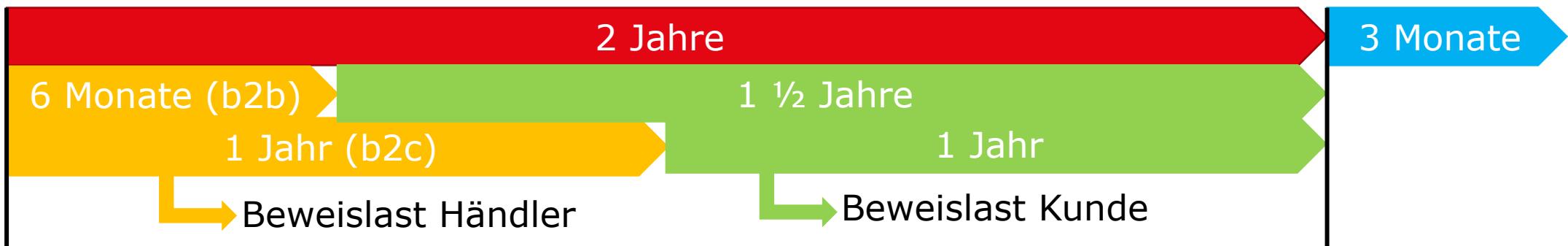
Gilt **b2b** und **b2c**.

Fristen

Vermutungsfrist

Vermutungsfrist =

Zeitraum, in welchem vermutet wird, dass der Mangel im Zeitpunkt der Übergabe bereits vorhanden war und der Händler beweisen muss, dass das Produkt mangelfrei war.



Ein Jahr Beweislastumkehr gilt **nur (!) b2c. B2b** ist die Beweislastumkehr **weiterhin 6 Monate**.

Ausschluss/Einschränkung Gewährleistung

- Gewährleistung kann bei neuen Produkten gegenüber Konsumenten nicht zeitlich beschränkt oder inhaltlich eingeschränkt werden (b2c).
- Bei **gebrauchten Waren / Fahrzeugen** hingegen kann die **Gewährleistungsfrist b2c** vertraglich auf **ein Jahr verkürzt** werden, sofern das im Einzelnen mit dem Konsumenten ausverhandelt wird. Das bedeutet, dass der **Konsument der Verkürzung zustimmen** muss. Bei gebrauchten Autos ist eine solche Verkürzung allerdings nur dann wirksam, wenn seit dem Tag der ersten Zulassung mehr als ein Jahr verstrichen ist. Eine Verkürzung in AGB ist unzulässig.
- **Verkürzung** der **Verjährungsfrist** oder der **Vermutungsfrist** ist **b2c** hingegen **unzulässig**.
- **ABER:** Abweichungen bei den „objektiv erforderlichen Eigenschaften einer Ware“ sind zulässig, wenn der Verbraucher bei Vertragsabschluss der **Abweichung ausdrücklich und gesondert zustimmt**, nachdem er von dieser Abweichung eigens in Kenntnis gesetzt wurde. Eine Abweichungsvereinbarung ist somit zulässig.
- **B2b** können sämtliche Fristen, also sowohl die Gewährleistungs- als auch die Verjährungsfrist grundsätzlich **beliebig** eingeschränkt werden. Grenze der Einschränkung bildet allerdings wie auch bisher die sogenannte Sittenwidrigkeit. So darf beispielsweise die Gewährleistung für Neuwaren auch b2b nicht komplett ausgeschlossen werden.

Aktualisierungspflicht

- Aktualisierungspflicht umfasst Verträge über digitale Leistungen und **Waren mit digitalen Elementen** (z.B. Navigationsgerät, aber auch Motorräder mit Bordcomputer oder Infotainmentsystem).
- Aktualisierungspflicht gilt b2b und b2c.
- Aktualisierungen sind zur Verfügung zu stellen, wenn sie zur Aufrechterhaltung der Mängelfreiheit während des Aktualisierungszeitraums erforderlich sind.
- Der Kunde hat allerdings nur Anspruch auf „updates“ aber nicht auf „upgrades“.
- Händler muss Kunden über Aktualisierungen von sich aus informieren.
- Kunden sind nicht zur Aktualisierung verpflichtet; aber mögliche Nachteile dadurch berechtigen nicht zur Gewährleistung.
- **ACHTUNG:** Aktualisierungspflicht gilt auch bei gebrauchten Motorrädern und sonstigen Kfz!

Aktualisierungspflicht

Ausschluss

- Aktualisierungspflicht kann **vertraglich ausgeschlossen** oder **eingeschränkt** werden; sowohl b2b als auch b2c.
- **B2c** muss Verbraucher **über Abweichung eigens in Kenntnis** gesetzt werden und **ausdrücklich** sowie **gesondert** zustimmen. **B2b** ist die Abweichung bzw. der Ausschluss in AGB möglich.
- B2c: Verpflichtung zur Bereitstellung der neuesten bei Vertragsabschluss verfügbaren Version -> Ausschluss auch b2c im Rahmen der AGB zulässig

Zeitraum

- Bei einmaliger oder mehrmaliger Bereitstellung: Solange der Kunde die Aktualisierung aufgrund der Art und des Zwecks der Ware vernünftigerweise erwarten kann.
- Bei fortlaufender Dienstleistung (befristet oder unbefristet) müssen Updates während des gesamten Bereitstellungszeitraums zur Verfügung gestellt werden.
- Bei Waren mit digitalen Elementen besteht die Aktualisierungspflicht für mindestens zwei Jahre nach Übergabe.

- Ansprüche gegenüber seinem Vormann hat nur der Händler, der einem Verbraucher Gewähr geleistet hat (Beschränkung auf Unternehmer-Verbraucher-Geschäfte).
- Man kann nur gegen den unmittelbaren Vormann in der Kette vorgehen (aber nur wenn dieser Unternehmer ist).
- absolute Verjährungsfrist von fünf Jahren.
- Relative Verjährungsfrist von **3 Monaten**: dh der Rückgriffsanspruch verjährt drei Monate nach der eigenen Gewährleistungserfüllung.
- **Volles Regressrecht**: Vormann muss sämtliche aus der Gewährleistungspflicht entstandenen Nachteile ersetzen; damit ist nicht nur der Aufwand für Verbesserung und Austausch umfasst, sondern auch Nachteile, die der Händler im Zusammenhang mit Preisminderung oder Vertragsauflösung erleidet.
- Auch die **Aus-, Um- und Einbaukosten** müssen ersetzt werden.
- Ausschluss/Beschränkung des Rückgriffsrechts nur mehr wenn **im Einzelnen ausgehandelt und nicht gröblich benachteiligend**.

Garantie

- **Garantie** = eine freiwillig vereinbarte Haftungsübernahme (im Gegensatz zu einer gesetzlichen Verpflichtung)
- Die Garantie kann vom Garantiegeber bei Umfang und Dauer beliebig ausgestaltet und auch an bestimmte Vorgaben gebunden werden.
- Die Garantie muss dem Verbraucher spätestens bei Übergabe der Sachen auf einem dauerhaften Datenträger zur Verfügung gestellt werden.
- Die Garantie selbst muss klar und verständlich sein, den Namen und die Anschrift desjenigen, der die Garantie gibt enthalten, die Garantiebestimmungen enthalten, und auch das Vorgehen im Garantiefall darstellen.
- Es muss auf die gesetzliche Gewährleistung des Übergebers, sowie darauf hingewiesen werden, dass die gesetzliche Gewährleistung durch die Garantie nicht eingeschränkt wird.
- Bei Haltbarkeitsgarantien des Herstellers, also, wenn der Hersteller versichert, dass ein Produkt einen bestimmten Zeitraum funktionstüchtig bleibt, hat der Verbraucher während dieses Zeitraums einen unmittelbaren Anspruch gegen den Hersteller auf Verbesserung oder Austausch des Produkts.
- Unternehmer ist an den Garantieinhalt und die Werbeaussagen zur Garantie selbst gebunden.

Gewährleistung & Reparatur

- Gewährleistungsbestimmungen gelten auch bei reinen Reparaturleistungen
- Reparaturleistungen unterliegen allerdings nicht dem VGG sondern dem ABGB (sowohl b2c als auch b2b) bzw. dem KSchG (b2c)
- Verjährungsfrist von 3 Monaten
- Bei der Gewährleistungserfüllung keine Unterschiede
- Aber: Reparatur im Zusammenhang mit Gewährleistung kann neue Gewährleistungsfrist auslösen

Verschleißteile & Gewährleistung

- Keine separaten Bestimmungen
- Auch für sogenannte Verschleißteile gelten die allgemeinen Gewährleistungsbestimmungen (-> zB pauschaler Ausschluss der Gewährleistung für Verschleißteile ist verboten)
- VGG-Fisten und Bestimmungen gelten auch für Verschleißteile
- Entscheidend, ob Mangel bei Übergabe vorhanden war oder ob es sich um „normale“ Abnutzung handelt
- „normale“ Abnutzung richtet sich nach der Verkehrssitte und dem technischem Standard (Aber: Auch neuer Mangelbegriff muss berücksichtigt werden)
- BSP: Reifen, Batterie

Aktuelle Judikatur und Ausblick

Gewährleistungsthemen, mit denen sich der OGH / Oberlandesgerichte im letzten Jahr beschäftigt haben:

- Zahlreiche Urteile im Zusammenhang mit unzulässiger Abschalteinrichtung in Dieselmotor eines Pkw
- Gewährleistungsverzicht (zB bei Kauf bei Auktionshaus) erfasst grundsätzlich „geheime“ und „gewöhnlich vorausgesetzte“ Eigenschaften, nicht aber das Fehlen ausdrücklich/schlüssig zugesicherter Eigenschaften
- Eine mit einem Sicherheitsrisiko verbundene Mängelhaftigkeit stellt einen „schwerer Mangel“ dar und rechtfertigt die Annahme eines Vertrauensverlustes und berechtigt zum sofortigen Umstieg auf die 2. Stufe der Gewährleistungsbehelfe.
- Angebot auf Verbesserung (zB Softwareupdate) nach Ablauf der Gewährleistungfrist kann als Verzicht auf die Verjährungseinrede aufgefasst werden.
- Ein erfolgloser Verbesserungsversuch des Übergebers nach Ablauf der Gewährleistungfrist ist idR als schlüssiges Anerkenntnis des Gewährleistungsanspruchs mit Verzicht auf die Verjährungseinrede zu verstehen.
- Konkludente Anerkennung eines Mangels durch Verbesserungsversuch eines Gebrauchtfahrzeugs

Aktuelle Judikatur und Ausblick

Gewährleistungsthemen, mit denen sich der EuGH / OGH / Oberlandesgerichte im letzten Jahr beschäftigt haben:

- Eine Vereinbarung, die Fahrzeughalter verpflichtet, Reparaturen nur bei zugelassenen Vertretern durchzuführen und Originalteile zu verwenden, um die Gewährleistung zu erhalten, kann eine Wettbewerbsbeschränkung iSd Art 101 Abs 1 AEUV darstellen (EuGH 5. 12. 2024 „KIA Auto“)
- Mangelnde Reichweite bei Elektroautos ist ein Mangel (OLG)
- Aber: Es verkehrsüblich, dass kalte Temperaturen (ab -5° C) und die Verwendung von Nebenverbrauchern (zB Licht, Heizung) bei Elektroautos zu einem Reichweitenverlust von bis zu 30 % oder 50 % führen. Verkäufer muss den Käufer des Elektroautos über allgemeine Hinweise hinaus nicht konkret über die Größenordnung des Reichweitenverlustes bei Kälte und Verwendung von Nebenverbrauchern aufklären.
- Keine Gewährleistung für verlängerte Ladezeit eines Elektroautos nach Software-Update (weil Kauf 2016 und keine Anwendbarkeit des VGG)
- Beim Kauf eines Gebrauchtwagens von einem gewerblichen Fahrzeughändler geht die Rsp von der schlüssigen Zusicherung eines verkehrs- und betriebssicheren Zustandes aus. Bei einem Privatverkauf ist eine schlüssige Zusicherung nur bei besonderen Umständen anzunehmen.

Aktuelle Judikatur und Ausblick

Gewährleistungsthemen, mit denen sich der OGH / Oberlandesgerichte im letzten Jahr **NICHT beschäftigt haben:**

- Aktualisierungspflicht
- Auslegung des Begriffs „Waren mit digitalen Elementen“ oder der Dauer der Aktualisierungspflicht
- Auslegung im Zusammenhang mit gewöhnlich vorausgesetzten Eigenschaften (insb. (i) welche Qualität, Haltbarkeit, Funktionalität, Kompatibilität, Zugänglichkeit, Kontinuität, Sicherheit und sonstige Merkmale, die bei der Ware üblich sind und die der Verbraucher erwarten kann oder (ii) welches Zubehör vernünftigerweise erwartbar wäre)
- Händlerregress: Gültigkeit der Vereinbarung, Beispiele für Gegenleistung zum Ausschluss der gröblichen Benachteiligung

Achtung:

- Recht auf Reparatur– Fahrzeuge sind allerdings davon ausgenommen; Zubehör nicht

FRAGEN?





Update Kartellrecht – das „Büchl“ bzw. Peugeot-Urteil

Jahrestagung der 2Radhändler Österreich
25. Februar 2025

MMag. Stefan Adametz, LL.M. MBA

Rechtsanwalt



Das „Büchl-Urteil“

- Entscheidung des OGH (**16 Ok 4/20d**) in der Rechtssache Büchl GmbH gegen die Peugeot Austria GmbH
- Umgangssprachlich auch „**Büchl-Urteil**“ genannt
- Kern: Kartellrechtliche Bewertung von Vertrags- und Marktpraktiken in der Autobranche
- Fokus: Beziehung zwischen Importeur/Hersteller und Händlern
- Das Büchl-Urteil ist eine richtungsweisende Entscheidung im österreichischen Kartellrecht. Konkret geht es um die Frage, wie weit Hersteller oder Generalimporteure gehen dürfen, wenn sie Vertriebs- und Werkstättenverträge gestalten – und wo für Händler Schluss mit Willkür sein muss.

Marktmachtmisbrauch – Rechtliches

Marktbeherrschung = Wenn ein Anbieter (z. B. ein Generalimporteur) sehr viel Macht auf einem Markt hat d.h. wenn ein Unternehmen unabhängig von Wettbewerbern und anderen Marktkräften seine Preis-, Vertriebs- und Produktionsvorstellungen am Markt durchsetzen kann.

Unternehmen mit marktbeherrschender (auch: beherrschender) Stellung ist es verboten, ihre Marktmacht zu missbrauchen

Missbrauch = Wenn diese Macht dazu eingesetzt wird, Kunden/Händler ungleich zu behandeln oder zu benachteiligen bzw. andere Unternehmen am Markt zu behindern (insbesondere Konkurrenten) oder auszubeuten (z.B. abhängige Vertragspartner).

Beispiele von Missbrauch:

- Erschwerter Zugang zu Ersatzteilen
- Schlechtere Konditionen ohne sachlichen Grund
- Willkürliche Kündigung oder Nicht-Aufnahme von Händlern

Auch wenn ein Unternehmen das Kriterium der objektiven Marktbeherrschung nicht erfüllt, kann es im Verhältnis zu seinen Kunden/Lieferanten trotzdem eine beherrschende Marktstellung einnehmen (zB wenn die abhängigen Unternehmen zur Vermeidung schwerwiegender betriebswirtschaftlicher Nachteile auf die Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung angewiesen sind).²⁴

Sachverhalt

- Büchl GmbH war (ist) etablierter Händler- und Werkstättenbetrieb für Fahrzeuge der Marken Peugeot, Citroen und Opel.
- Die Peugeot Österreich GmbH ist die österreichische Generalimporteurin für Neufahrzeuge und Originalersatzteile der Marke Peugeot.
- Die Peugeot Österreich GmbH und die Büchl GmbH haben sowohl einen Neuwagen- als auch einen Werkstattvertrag abgeschlossen.
- Die Büchl GmbH machte im Bereich Neuwagen rund 68% und im Bereich Werkstatt rund 60% Umsatz mit Fahrzeugen der Marke Peugeot. Wäre der Vertrieb mit Peugeot weggefallen, hätte die Büchl GmbH rund 2/3 der Kunden verloren; außerdem hatte die Büchl GmbH umfangreiche Investitionen getätigt.
- Die Büchl GmbH beantragte die Abstellung des Missbrauchs der marktbeherrschenden Stellung der Antragsgegnerin im Neuwagenvertrieb und Werkstättenbetrieb und prangerte mehrere missbräuchliche Praktiken an, darunter die Einschränkung der Preissetzungsfreiheit, die Koppelung von Prämienzahlungen an Kundenzufriedenheitsumfragen, überhöhte Verkaufsziele, missbräuchlich niedrige Abgabepreise, ein unzureichendes Refundierungssystem für Garantie- und Gewährleistungsarbeiten sowie die Überwälzung von Kosten für Kontrollmaßnahmen.

Hintergrund - Chronologie

- **April 2016:** Bundeswettbewerbsbehörde erlässt Positionspapier zu missbräuchlichen Verhaltensweisen im Kfz-Bereich
- **Oktober 2018:** Büchl GmbH bringt Antrag auf „Abstellung“ beim Kartellgericht gegen die Peugeot Austria GmbH wegen des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung ein
- **Mai 2020:** das Kartellgericht entscheidet dass Peugeot gegen das Verbot des Marktmachtmissbrauchs in mehreren Punkten verstoßen hat und trägt Peugeot auf, die praktizierten Handlungsweisen einzustellen.
- **Februar 2021:** Kartellobergericht (OGH) entscheidet über den Rekurs und gibt diesem teilweise Folge, wobei die wesentlichen Punkte der Entscheidung des Kartellgerichts bestätigt werden. Der OGH trägt Peugeot auf, die Zu widerhandlungen binnen drei Monaten abzustellen.
- **Juni 2023:** Bundeswettbewerbsbehörde („BWB“) stellt den Antrag auf angemessene Geldbuße auf Grundlage der im Individualverfahren rechtskräftig festgestellten Verstöße.
- **September 2024:** Das Kartellgericht verhängt eine Geldbuße iHv EUR 15 Millionen aufgrund des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung durch Peugeot im Zeitraum von 2017 bis 2021.

Ergebnis

Im Neuwagenvertrieb verstieß Peugeot gegen das Kartellgesetz wegen

- der Koppelung von Prämienzahlungen mit dem bestehenden und tatsächlich praktizierten System der Kundenzufriedenheitsumfragen;
- der Spannenreduktionen durch Vorgabe bewusst überhöhter Verkaufsziele mittels Erhöhung des Zielwerts in einem über die allgemeine Schätzung der Absatzentwicklung hinausgehenden Ausmaß trotz Herabsetzung der Verkaufsziele für Vorjahre im vertraglich vorgesehenen Sachverständigen-Schiedsverfahren;
- der Praktizierung missbräuchlich niedriger Abgabepreise am Endkundenmarkt durch im wirtschaftlichen Mehrheitseigentum von Peugeot stehende Händlerbetriebe. Insbesondere wenn deren Verluste von Peugeot abgedeckt wurden, während Peugeot gleichzeitig gegenüber der Büchl GmbH Preise verrechnet und Rabattkonditionen gewährt hatte, die es der Büchl GmbH unmöglich machten, diese niedrigen Endkundenpreise anzubieten;

Im Werkstättenbetrieb verstieß Peugeot gegen das Kartellgesetz wegen

- der Verpflichtung zur Durchführung von Garantie und Gewährleistungsarbeiten mit von Peugeot gestellten Bedingungen, insbesondere einem auch für die Büchl GmbH aufwändigen Kontrollsysteem, die diese Arbeiten für die Büchl GmbH wirtschaftlich unrentabel machten;
- der Abwicklung von Garantie- und Gewährleistungsaufträgen mit nicht kostendeckenden Stundensätzen sowie nicht kostendeckenden Refundierungen bei Ersatzteilen.

Weiters verstieß das Unternehmen Peugeot gegen das Kartellgesetz aufgrund der Überwälzung von Kosten für Mystery Shopping, Mystery Leads und Standardkriterien-Audits auf die Büchl GmbH, insbesondere durch die kalkulatorische Einbeziehung dieser Kosten in die Schulungspauschale;

Auswirkungen auf die österreichische KfZ-Branche

Kernaussagen des OGH – Was wurde entschieden?

1. Faire (objektive) und transparente Kriterien bei der Auswahl und Behandlung von Händlern
2. Keine willkürliche Benachteiligung: Gleiche Voraussetzungen = gleiche Konditionen
3. Zugang zu wichtigen Ressourcen (z. B. Originalersatzteile, Diagnose-Software) darf nicht grundlos verweigert werden (-> keine ungerechtfertigte Behinderung)
4. Einhaltung der EU-Vorgaben (z. B. Kfz-GVO)

Daraus folgt für das Verhältnis Händler/Hersteller:

1. Mehr Verlässlichkeit bei Verträgen
2. Zugang zu kritischen Ressourcen und fairen Konditionen
3. Gestärkte Verhandlungsposition gegenüber Großimporteuren/Herstellern
4. Geringeres Risiko willkürlicher Sanktionen oder Ausgrenzung

Auswirkungen auf das Tagesgeschäft/Vorteile aus dem Urteil

- Mehr Sicherheit: Klare Spielregeln im Händlervertrag
- Chancengleichheit: Vermeidbare Diskriminierungen sind verboten (Benachteiligungsverbot)
- Besserer Marktzugang: Zulassungs- und Qualitätskriterien müssen objektiv begründet sein
- Erweiterte Rechtsposition: Händler können auf das Urteil verweisen, um unfaire Praktiken anzuprangern

Nach dem Büchl-Urteil ist es für Hersteller/importeure schwieriger geworden, einzelne Händler grundlos auszuschließen oder schlechter zu stellen als andere Händler.

Diese Entscheidung verschafft Händlern neue Möglichkeiten, sich gegen unfaire Praktiken zu wehren und ihr Geschäft auszubauen.

Klare und nachvollziehbare Verträge

- Händlerverträge müssen transparente Kriterien enthalten
- Aufnahme- und Kündigungsgründe dürfen nicht willkürlich sein

Beispiel: Wenn Händler alle geforderten Markenstandards erfüllen, kann der Importeur den Händler nicht einfach kündigen, um „Platz“ für einen anderen Händler zu schaffen

- Hersteller müssen die Kriterien für Boni, Rabatte etc. offenlegen
- **Vorteil:** Langfristige Planung - Händler können besser kalkulieren, da weniger Gefahr willkürlicher Vertragsauflösungen besteht

To do: Ein erster wichtiger Schritt ist, den Händlervertrag genau unter die Lupe zu nehmen: Welche Gründe für eine Kündigung sind tatsächlich enthalten? Welche Anforderungen müssen erfüllt werden, um Händler zu bleiben oder zu werden? Das Urteil schützt – soweit verallgemeinerbar – vor überraschenden, unfairen Entscheidungen des Vertragspartners

Einfacherer Zugang zu Ersatzteilen & Tools

- Hersteller/Importeure müssen Marktteilnehmer fair beliefern
- Händler können Original-Ersatzteile und Software nicht ohne berechtigten Grund verweigert bekommen
- Gleichbehandlung: Keine ungerechtfertigten Preisunterschiede oder Lieferpriorisierungen

Bisher gab es in manchen Fällen die Praxis, dass unabhängige Händler oder Werkstätten teils schlechter oder gar nicht mit Originalteilen beliefert wurden. Seit der Büchl-Entscheidung haben diese eine deutlich stärkere Basis dagegen anzugehen, wenn sie sachlich alle Voraussetzungen erfüllen.

Bessere Verhandlungsposition

- Durch das Urteil können Händler Vertragsklauseln hinterfragen
Verhandlungsargument: „Bitte legen Sie Ihre Kriterien offen. Wir wollen faire Konditionen.“
- Hersteller können sich nicht mehr ohne Weiteres auf „unternehmerische Freiheit“ berufen, wenn sie Händler benachteiligen

Die Botschaft an viele Händler ist: Sie dürfen jetzt selbstbewusster auftreten.

Wenn Händler an gewisse Punkte in ihren Verträgen stoßen, die ihnen unfair vorkommen, sollten sie sich – unter Verweis auf das Büchl-Urteil – die Entscheidungsprozesse erklären lassen. Oft reicht diese Argumentation schon, um Zugeständnisse zu erreichen.

Im Ergebnis könnten neue Händler- und Werkstattbetriebe so leichter ins Markenvertriebssystem kommen.

1. Vertragscheck:

- Vertrag durchleuchten: Prüfen Sie Kündigungsgründe, Bonussysteme, Lieferbedingungen/Lieferzeiten, Zulassungskriterien für neue Vertragspartner (zB Standortbedingungen, Investitionen etc) und Standards im Service- Werkstättenbereich (Ersatzteilverfügbarkeit, technische Informationen, Diagnosetools) genau.
- Transparenz einfordern: Fragen Sie aktiv nach, wie sich Rabatte oder Bonuszahlungen zusammensetzen.
- Rechtsberatung: Wenn etwas unklar oder scheinbar unfair ist, kann eine kurze Beratung Klarheit schaffen.

To do: Sehen Sie in Ihrem Händlervertrag nach: Gibt es dort Klauseln, die Sie bislang nie hinterfragt haben? Oft hat man Verträge jahrelang akzeptiert. Nun lohnt es sich, genauer hinzuschauen und ggf. eine Anpassung einzufordern.

2. Dokumentation & Kommunikation:

- E-Mail-Verkehr aufbewahren: Wenn Ersatzteile oder Software verweigert werden, halten Sie das schriftlich fest.
- Dialog suchen: Sprechen Sie Ihren Ansprechpartner beim Importeur/Hersteller auf eventuelle Unstimmigkeiten direkt an.
- Netzwerk pflegen: Auch der Austausch mit anderen Händlern kann helfen, Gemeinsamkeiten zu erkennen und Lösungen zu finden (Aber Achtung: Keine Absprachen zB zu Preisen).

To do: Im Streit ist alles eine Beweisfrage -Ohne Dokumentation Ihrer Anliegen fehlen Ihnen später wichtige Nachweise. Bewahren Sie daher Kommunikation und Unterlagen gut auf.

3. Qualität & Eigeninitiative

- Auch als Händler müssen Sie Qualitätsanforderungen erfüllen
- Schulungen, Markenauftritt, Kundenservice – diese Punkte sind meist Teil des Händlervertrags
- Sensibilisierung auf kartellrechtliche Compliance!
- Das Büchl-Urteil schützt nicht vor echten Leistungsdefiziten, sondern vor willkürlichen Entscheidungen

Wichtig: Das Urteil bedeutet nicht, dass man sich an „nichts“ mehr halten muss. Im Gegenteil: Wenn der Hersteller realistische Qualitätsvorgaben hat, müssen Händler diese natürlich erfüllen. Aber wenn die Händler das tun, stehen die (rechtlichen) Chancen gut, dass sie „fair“ behandelt werden müssen.

Zusammenfassung – die Vorteile für Händler

1. Mehr Verlässlichkeit bei Verträgen
2. Zugang zu kritischen Ressourcen und fairen Konditionen
3. Gestärkte Verhandlungsposition gegenüber Großimporteuren
4. Geringeres Risiko willkürlicher Sanktionen oder Ausgrenzung

Fazit: Das Büchl-Urteil ist ein wesentlicher Schritt für mehr Fairness im Kfz-Handel. Es schafft klare Leitplanken, an die sich Hersteller und Importeure halten müssen. Händler können diese Leitplanken aktiv nutzen, um gerechte Konditionen einzufordern.

FRAGEN?





Kontakt



MMag. Stefan Adametz, LL.M., MBA

Rechtsanwalt

Als Experte für Bank-/Anlegerrecht, Compliance und Wirtschaftsrecht (mit Schwerpunkt Handel/Vertrieb/ Vertragsrecht/ AGB/ Produkt/Lieferkette) sowie E-Commerce und Prozessführung berate ich große wie kleinere Unternehmen und „Start-Ups“. Ich bin Autor zahlreicher Publikationen und halte regelmäßig Vorträge zu wirtschaftsrelevanten Themen.

Rechtsanwalt Stefan Adametz

A – 1190 Wien
Willi-Forst-Weg 4
T +43 (1) 4868200-13

office@adametz.at
www.adametz.at



<http://linkedin.com/in/stefan-adametz-11649698>



Disclaimer: Please note that this presentation does not constitute specific legal advise and we cannot accept any responsibility for the content, including its completeness, up-to-datedness or fitness for any general or special purpose.

Die Präsentation stellt lediglich einen Auszug aus den Gewährleistungs- und Kartellrechtsbestimmungen dar. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit und Ausschließlichkeit der Inhalte gestellt. Jegliche Haftung des Erstellers der Präsentation ist ausgeschlossen. Die Präsentation und der Vortrag ersetzen außerdem keine individuelle juristische Beratung. Präsentation und der Vortrag sind unverbindlich.