

EINE INFORMATION DES FACHVERBANDES GARAGEN, TANKSTELLEN, SERVICEUNTERNEHMUNGEN

GTSnews



Vorwort



Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen, liebe Mitglieder,

ich möchte die Gelegenheit nutzen, mich bei allen, die mich noch nicht kennen vorzustellen und zeitgleich eine neue Ausgabe unserer GTS-News zu präsentieren. Mein Name ist Rebecca Kirchbaumer und ich freue mich sehr, dass ich seit Mitte Juni die Funktion der Obfrau des Fachverbandes Garagen, Tankstellen - und Serviceunternehmen übernehmen durfte. Die Interessenvertretung unserer Branche ist eine besonders spannende, aber auch sehr herausfordernde Aufgabe mit äußerst vielfältigen Aufgaben. Als langjährige Funktionärin in verschiedenen Wirtschaftskammerfunktionen aber auch als leidenschaftliche Unternehmerin freue ich mich auf die kommenden Herausforderungen und eine gute Zusammenarbeit mit Ihnen allen.

Ein paar Schwerpunkte meiner zukünftigen Arbeit möchte ich kurz ansprechen. Das Thema Einwegpfand ist aktuell ein großes Thema im Fachverband und wir erhalten eine Vielzahl negativer Rückmeldungen in Bezug auf die Rückvergütung des Pfands bzw. der gesamten Abwicklung. Hier gibt es sicher einen großen Handlungsbedarf. Da die Regierung plant Kleinstbetriebe von der Rücknahmepflicht von bepfandeten Einweggetränkeverpackungen auszunehmen, setzen wir uns dafür ein, dass diese Ausnahme auch für Tankstellenbetreiber gilt.

Auch in Bezug auf nikotinhaltige Produkte wie z.B. Pouches gibt es aktuell wenig Positives zu berichten. Die von der Regierung angekündigte Modernisierung des Tabakmonopols muss kritisch hinterfragt werden. Nikotinhaltige Produkte wie z.B. Pouches müssten dann zukünftig beim Tabaktrafikanten bezogen werden, eine klare Schlechterstellung unserer Branche, gegen die wir uns klar aussprechen.

Aber auch die Situation unserer Tankstellenpächter, die Weiterentwicklung der Parkgaragenbranche und natürlich neue Angebote für Serviceunternehmen werden stark in meinem Fokus stehen. Gerade für Serviceunternehmen und Waschanlagenbetreiber wird der Sommer noch Überraschungen bringen. ■

**Ich wünsche Ihnen bis dahin alles Gute und einen schönen Sommer,
Ihre Rebecca Kirchbaumer**



© dieFotografen

Interview mit Frau Löffler-Hofer

Michaela Löffler-Hofer GmbH, 1210 Wien

Wie lange betreiben Sie Ihre Waschanlage bereits?

Nachdem meine Eltern 1971 ins Tankstellengeschäft eingestiegen sind, wurde 1991 mit der Eröffnung der SB-Anlage in der Triester Straße der Grundstein zum Umstieg ins Waschgeschäft begonnen. 2007 habe ich das Unternehmen komplett übernommen. Den Standort in Wien 21 gibt es nun seit 2008.

Welchen Herausforderungen muss sich die Branche aktuell stellen? Wo liegen die größten Probleme für die Betreiber?

Nachdem sich das klassische Tankstellengeschäft aufgrund der alternativen Antriebstechniken ändert, ändert sich das Konsumverhalten der Autobesitzer und somit muss sich auch die Branche ändern und neue Ideen kreieren.

Wie positioniert man sich am besten in diesem stark umkämpften Markt und wie grenzt man sich zur Konkurrenz ab?

Es konzentriert sich immer mehr auf Standorte die mehr als nur eine „simple Wäsche“ bieten. Dienstleistungen mit Qualität und breitem Angebot sind gefragt, damit der Kunde individuell seine Wünsche und Bedürfnisse frei wählen kann.

Inwiefern hat sich die Branche in den letzten Jahren verändert bzw. welche neuen Entwicklungen gibt es?

Die Kunden verbinden das „Autowaschen“ nicht mehr mit einem Besuch an der Tankstelle, sondern Sie pflegen Ihr Auto bewusster und dies geschieht immer mehr getrennt von eventuellem „tanken“. Zusätzlich benötigen E-Autos keine klassischen Tankstellen und somit entsteht hier ein komplett neuer Markt.

Der Fachverband hat eine Imagekampagne gestartet. Aus diesem Anlass hat in Ihrer Waschanlage im 21. Wiener Gemeindebezirk ein Videodreh stattgefunden. Welche Rolle hat Social Media in der Branche bzw. in Ihrem Unternehmen?

Grundsätzlich ist es wichtig, den Unterschied zwischen einer Waschstraße und einer Portalanlage zu erklären. Hier ist natürlich mit Social Media eine Möglichkeit gegeben, dies in verschiedenen Videos zu zeigen und zu erklären, welche Möglichkeit es gibt.

Wie wichtig ist den Kunden ein umweltfreundlicher Waschvorgang? Kann mit Ökologisierung Werbung gemacht werden oder ist dieser Aspekt für den größten Teil der Endverbraucher nur am Rande interessant?

Dem Kunden ist das Endergebnis das Wichtigste. Wie der Betreiber seine Anlage Ökologisch betreibt, ist dem Kunden meist gar nicht bewusst, da z.B. die Wasseraufbereitungsanlage oder PV-Anlage für den Kunden gar nicht zu sehen ist.

Welche sind die wichtigsten Zielgruppen für die Waschanlagenbranche? Welche Personengruppen gehören zu den treuesten Kunden?

Jeder KFZ-Besitzer ist als Zielgruppe wichtig, denn auch ein Kunde der nur hin und wieder kommt ist genauso zu behandeln, wie ein Kunde der wöchentlich kommt. Hier machen wir keinen Unterschied. Natürlich haben wir „Treueprogramme“, aber die kann jeder Kunde nutzen. Die treuesten Kunden sind jene, die mit der Qualität der Dienstleistungen zufrieden sind und da ist es auch egal ob diese einen kurzen Anreiseweg haben oder quer durch Wien fahren müssen.

Zu guter Letzt: Gibt es eine lustige, nette Anekdote aus Ihrem Arbeitsalltag von der Sie berichten möchten?

Bei unserer Eröffnungsfeier in Wien 21. Haben wir mit „der lackschonenden Textilreinigung“ geworben und ein Kunde hat uns seine (Textil)Wäsche zum Reinigen gebracht. Seine Frage hierzu: Wann kann ich meine Wäsche wieder abholen? ■

Wer ist Rebecca Kirchbaumer?

Unsere neue Fachverbandsobfrau stellt sich vor!

Rebecca Kirchbaumer wurde 1974 in Innsbruck geboren. Nach dem Besuch der Volksschule und der Hauptschule absolvierte sie eine Schule für wirtschaftliche Frauenberuf (heute HBLA). Anschließend erlernte sie den Beruf der Herrenkleidermacherin, den sie mit dem Gesellenbrief erfolgreich abschloss. Zusätzlich absolvierte sie eine zweite Lehre zur Bürokauffrau – ebenfalls mit erfolgreich abgelegter Abschlussprüfung.

Darüber hinaus erweiterte sie ihr kaufmännisches Know-how durch den Abschluss der Unternehmerprüfung, der Konzessionsprüfung sowie der Lehrlingsausbilderprüfung – eine fundierte Grundlage für ihre spätere unternehmerische Tätigkeit.

Schon früh wurde ihr klar, dass sie ihre berufliche Zukunft nicht im klassischen Angestelltenverhältnis sah. Sie strebte nach Selbstständigkeit, unternehmerischer Freiheit und einem breiten Entscheidungsspielraum. 2004 fasste sie den Entschluss, Unternehmerin zu werden.

Seither führt sie erfolgreich mehrere Tankstellen und betrieb bis vor Kurzem zusätzlich ein KFZ-Serviceunternehmen – in einer traditionell männerdominierten, technischen Branche. Damit ist Rebecca Kirchbaumer ein starkes Vorbild für viele junge Frauen und zeigt, dass unternehmerischer Erfolg auch abseits klassischer „Frauenberufe“ möglich ist.

Mit fachlicher Kompetenz, Durchsetzungsvermögen und viel Empathie beweist sie, dass man auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten erfolgreich ein Unternehmen führen kann – insbesondere im Bereich Tankstellenbetrieb.

Auch politisch war Rebecca Kirchbaumer aktiv: Von 2017 bis 2024 war sie Abgeordnete zum Nationalrat für die Österreichische Volkspartei (ÖVP). Ihr besonderes Engagement galt den kleinen und mittleren Unternehmen, die einen zentralen Beitrag zur Beschäftigung und zum Wirtschaftswachstum in Österreich leisten.

Seit 2010 engagiert sie sich in der Wirtschaftskammer Tirol in verschiedenen Funktionen – unter anderem als Obfrau der Fachgruppe Garagen-, Tankstellen- und Serviceunternehmungen sowie als Spartenobfrau für Transport und Verkehr (bis 2025). Seit 2015 ist sie auch im Fachverband auf Bundesebene aktiv und leitet dort das Kollektivvertragsverhandlungsteam.

Nach mehreren Jahren als Stellvertreterin von Fachverbandsobmann Klaus Brunnbauer übernimmt sie nun dessen Funktion – Rebecca Kirchbaumer ist die neue Fachverbandsobfrau.

Wir freuen uns sehr auf die zukünftige Zusammenarbeit! ■

© dieFotografen



Nutzen Sie das Beratungsangebot Ihrer Fachgruppe:

Burgenland	M christoph.kobliha@wkbgl.at	T +43 5 90907 3520
Wien	M gts@wkw.at	T +43 1 514503572
Niederösterreich	M verkehr.fachgruppen2@wknoe.at	T +43 2742 85119511
Oberösterreich	M gts@wkoee.at	T +43 5 90909 4512
Steiermark	M gts@wkstmk.at	T +43 316 601 610
Kärnten	M rita.wimmer@wkk.or.at	T +43 5 90 904 506
Salzburg	M tankstellen@wks.at	T +43 662 88 88 289
Tirol	M nadine.cramer@wktiro.at	T +43 5 90 905 1402
Vorarlberg	M duenser.christina@wkv.at	T +43 5522 305 257



Asterix beim Obersten Gerichtshof

„Wir befinden uns im Jahre 2022 n. Chr. Alle OMV-Pächter und Pächterinnen haben Lieferverträge mit dem neu vorgegebenen Systemlieferanten abgeschlossen ... Alle Pächter? Nein! Eine unbeugsame Pächterin hört nicht auf, dem Drängen Widerstand zu leisten. Und das Leben ist nicht leicht für die Konzernmitarbeiter ...“

Zu Jahresbeginn 2024 wurde an dieser Stelle von einem Gerichtsverfahren über eine fristlose Vertragsauflösung berichtet (GTS News 1/2024), welche die OMV deswegen ausgesprochen hatte, weil sich eine einzige Pächterin geweigert hatte, einen umfangreichen Belieferungsvertrag mit dem von der OMV neu vorgegebenen Systemlieferanten abzuschließen, sodass seitens dieses Lieferanten keine Lieferungen an sie erfolgten.

Obwohl sich meine Mandantin also weiterhin nur vom langjährigen Systemlieferanten beliefern lassen konnte, versuchte meine Mandantin bestmöglich das Warenangebot an jenes der anderen OMV Tankstellen anzupassen. Die äußere Erscheinung war jedenfalls so gut wie ident.

Es war der OMV zwar durchaus zuzugestehen, die Zusammenarbeit mit einer nicht systemkonformen Pächterin nicht fortsetzen zu wollen. Doch war die OMV aus diesem Grund zu einer fristlosen Vertragsauflösung berechtigt?

Fristlose Vertragsauflösung

Ein fristlose Vertragsauflösung ist nur dann rechtmäßig, wenn hierfür ein „wichtiger Grund“ vorliegt. Ein wichtiger Grund ist dann anzunehmen, wenn dem auflösenden Vertragspartner die Fortsetzung des Vertrages bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist nicht zumutbar ist. Dies kann bei Verletzung einer wichtigen Vertragsbestimmung der Fall sein. Die OMV argumentierte die Rechtmäßigkeit der fristlosen Auflösung damit, dass sich meine Mandantin laut Franchisevertrag verpflichtet hatte, die Shopwaren nur von empfohlenen Lieferanten zu beziehen, und sie gegen diese Bestimmung vorstoßen hätte.

Die zentrale Frage des Verfahrens war daher, ob diese ausschließliche Bezugsverpflichtung so weit reichte, dass meine Mandantin gezwungen gewesen wäre, mit einem Drittunternehmen einen Vertrag gegen ihren Willen zu schließen.

Der Ausgleichsanspruch entfällt selbst bei Vorliegen eines wichtigen Grundes nur dann, wenn den Handelsvertreter an diesem Grund auch ein Verschulden trifft. Wie in der Ausgabe 1/2024 berichtet, hatte das Erstgericht der Klage auf Ausgleichsanspruch dem Grunde nach stattgegeben, wobei es offenließ, ob die fristlose Vertragsauflösung auch rechtswidrig war oder nur ein Verschulden meiner Mandantin zu verneinen sei.

Statistische Erfolgchancen: 15%

Die OMV erhob gegen diese Entscheidung Berufung und tatsächlich gab das Oberlandesgericht Wien dem Antrag auf Abweisung der Klage mit der Begründung statt, dass die OMV zum Wechsel des Systemlieferanten berechtigt war und der neue Vertrag meine Mandantin allenfalls geringfügig schlechter gestellt hätte. Der Klägerin sei, so das Berufungsgericht, jedenfalls insofern eine Vertragsverletzung gegenüber der beklagten Partei anzulasten, als dass sie durch die Nichtunterfertigung dieses Warenlieferungsvertrages nicht ihrer Verpflichtung nachkommen konnte, nur bei dem von der Beklagten empfohlenen Lieferanten Ware zu beziehen.

Dabei war es sich seiner Rechtsmeinung so sicher, dass es die ordentliche Revision an den Obersten Gerichtshof nicht zuließ. Trotz dieses Ausspruches war der weitere Rechtsgang an den Obersten Gerichtshof möglich, allerdings nur als „außerordentliche“ Revision. Die statistische Wahrscheinlichkeit, dass sich der Oberste Gerichtshof von der Zulassung einer außerordentlichen Revision überzeugen lässt, beträgt lediglich rund 15%.

Ausgleichsansprüche und Schadenersatz

Der Oberste Gerichtshof ließ die Revision nicht nur zu, sondern gab ihr auch inhaltlich recht und stellt das der Klage stattgebende Ersturteil wieder her. Weiters stellte der Oberste Gerichtshof in Ergänzung des Ersturteils klar, dass die Nichtunterfertigung des Liefervertrages keinen wichtigen Grund für die fristlose Vertragsauflösung darstellte, sodass die fristlose Vertragsauflösung rechtswidrig erfolgt war und meiner Mandantin nicht nur Ausgleichsansprüche, sondern auch Schadenersatzansprüche für die Dauer der ordentlichen Kündigungsfrist zustehen. ■

Dr. Susanne Kuen, LL.M.

Rechtsanwältin & Mediatorin
www.ra-kuen.at
office@ra-kuen.at
T +43 1 5263897



© Weinwurm