

Vertragshändlerrecht im Fahrzeughandel

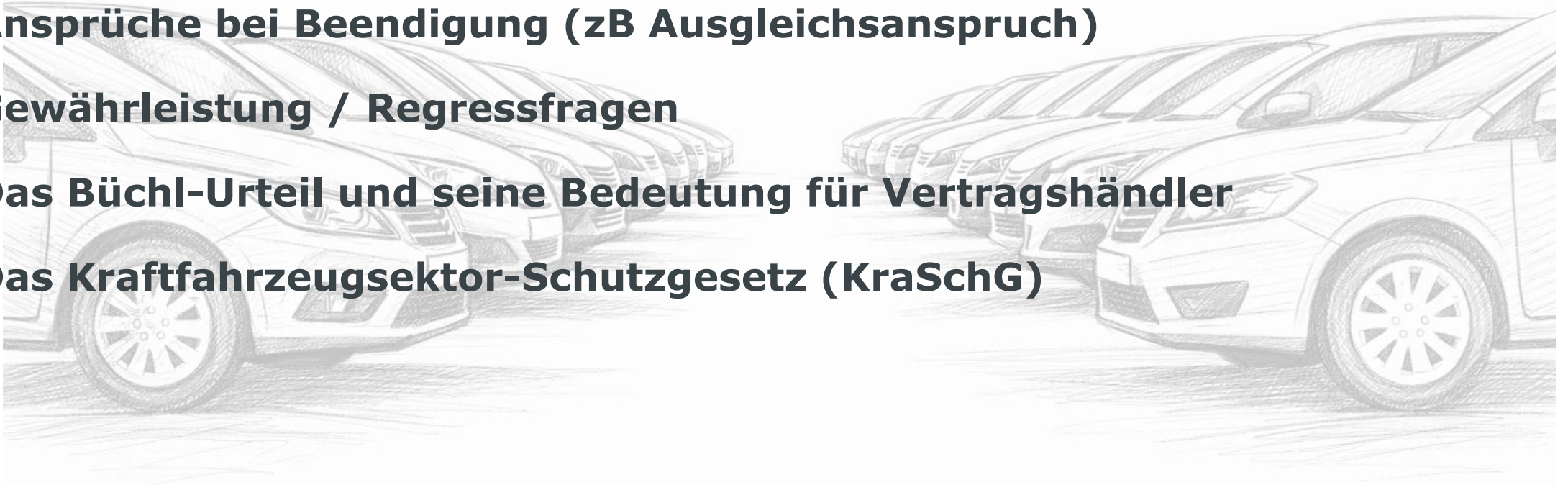
Webinar am 12.03.2026

MMag. Stefan Adametz, LL.M. MBA
Rechtsanwalt, Wien



Inhalt

- **Der Vertriebsvertrag - Rechte und Pflichten**
- **Ansprüche bei Beendigung (zB Ausgleichsanspruch)**
- **Gewährleistung / Regressfragen**
- **Das Büchl-Urteil und seine Bedeutung für Vertragshändler**
- **Das Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz (KraSchG)**



Vertriebsvertrag - Grundlagen

Handelsvertreter (zB Agenturmodell)

- Vermittelt Geschäfte für Dritte (Hersteller)
- Kein eigenes Lager- / Preisrisiko
- Hersteller setzt Preis
- Erhält Provision je Geschäft
- Kundenkontakt oft bei Hersteller
- § 24 HVertrG direkt anwendbar
- Keine Gewährleistungsverpflichtungen gegenüber Kunden

Eigenhändler (zB Direktvertrieb)

- Kauft Waren auf eigene Rechnung
- Trägt volles wirtschaftliches Risiko
- Setzt eigene Preise
- Volle Lager- und Preisverantwortung
- Voller Kundenkontakt
- § 24 HVertrG analog anwendbar
- Gewährleistungsverpflichtung

Praxistipp:

- Verträge schriftlich abschließen
- Keine mündlichen Zusatzvereinbarungen
- Klauseln auf Zulässigkeit prüfen
- Bei Unklarheiten nachfragen
- Prüfen, ob und welche AGB vereinbart sind

Pflichten Vertragshändler u.a.

Pflichten ergeben sich aus dem Vertrag und – soweit einschlägig – aus dem Gesetz (HVertrG analog und ABGB): zB

- Abnahmepflicht - Kauf der Vertragsprodukte auf eigene Rechnung, Lagerhaltung
- Mindestumsatz / Absatzziele
- CI-Verpflichtungen – Einhaltung von Showroom-, Ausstattungs- und Markenvorgaben
- Exklusivitätspflicht – kein Vertrieb von Konkurrenzprodukten (wenn vereinbart)
- Informationspflicht – Markt- und Kundenmeldungen an den Hersteller
- Weisungsbefolgung – Einhaltung „angemessener“ Vorgaben des Herstellers
- Kundenstammübertragung – Herausgabe von Kundendaten bei Vertragsende
- Investitionspflichten – Durchführung von Investitionen auf Verlangen des Herstellers
- Geheimhaltung – Wahrung von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen

Pflichten Handelsvertreter (§ 5ff HVertG) u.a.

- Vermittlungs-/Abschlusspflicht – fortlaufendes Bemühen um neue Geschäfte und Ausbau bestehender Verbindungen;
- Interessenwahrungspflicht – einseitige Wahrnehmung der Interessen des Herstellers/Importeurs mit der Sorgfalt eines ordentlichen Unternehmers;
- Mitteilungspflicht – unverzügliche Information über abgeschlossene Geschäfte und alle relevanten Marktinformationen;
- Weisungsbefolgungspflicht – Befolgung angemessener Weisungen (nicht: Weisungen zur Arbeitszeit/Arbeitsumfang, da diese die Qualifikation der Selbstständigkeit gefährden);
- Verbot der Annahme von Belohnungen – kein Annehmen von Zuwendungen Dritter ohne Zustimmung des Unternehmers (§ 7 HVertrG);
- Wettbewerbsverbot – kein Tätigwerden für Konkurrenten während des aufrechten Vertragsverhältnisses (kein nachvertragliches Wettbewerbsverbot möglich!);
- Verwahrungs- und Herausgabepflicht – sorgfältige Verwahrung von Unterlagen; Herausgabe von Kundenlisten nach Vertragsende auch ohne ausdrückliche Vereinbarung;
- Verschwiegenheitspflicht – Wahrung von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen.

Pflichten Importeur/Hersteller als Vertragspartner u.a.

Vertragspartner ist
Handelsvertreter

- Provisionszahlung und korrekte Abrechnung – quartalsweise Abrechnung (§ 14 HVertrG), Kosten trägt der Unternehmer
- Buchauszug und Bucheinsicht – auf Verlangen des Handelsvertreters; Kosten trägt ebenfalls der Unternehmer
- Unterstützungspflicht – Zurverfügungstellung aller erforderlichen Unterlagen (Preislisten, Werbematerial, Kundenlisten etc.) unentgeltlich und laufend aktualisiert
- Informationspflichten – über Absatzpolitik, Produktentwicklungen, Umsatzerwartungen, Annahme oder Ablehnung vermitteltler Geschäfte
- Treuepflicht - Unterlassen von allem, was den Handelsvertreter ungerechtfertigt benachteiligt (z.B. Preisunterbietung, Abwerbung von Untervertretern, Weitergabe von Konditionen an Mitbewerber)

Vertragspartner
ist
Vertragshändler

- Verschwiegenheitspflicht
- Unterstützungspflicht (§ 6 HVertrG analog) - Hersteller hat den Händler bei der Ausübung seiner Tätigkeit zu unterstützen
- Informationspflichten (§ 6 Abs 2 HVertrG analog)
- Treuepflicht zB kein wettbewerbswidriges Verhalten, keine Weitergabe von Konditionen
- Lieferpflicht & Preisfreiheit

Einseitige Vertragsänderung

- Einseitige Vertragsänderungen sind grundsätzlich unzulässig. Vertrag darf nur geändert werden, wenn beide Vertragspartner zustimmen („einvernehmlich“).
- Der Hersteller kann sich in Händlerverträgen aber einseitige Änderungsrechte vorbehalten – etwa bezüglich CI-Standards, Servicevorgaben oder Zielen. Diese sind aber nur wirksam, wenn sie:
 - im Einzelnen ausverhandelt wurden (keine überraschenden Klauseln in AGB),
 - auf sachlich gerechtfertigten Gründen beruhen,
 - die Interessen des Händlers angemessen berücksichtigen,
 - mit ausreichender („angemessener“) Vorlaufzeit angekündigt werden, und
 - dem Händler im Fall unzumutbarer Änderungen ein außerordentliches Kündigungsrecht belassen.

Gilt auch für Bezugspreise, falls variables System vereinbart bzw. im Vertrag eine entsprechende Systematik vereinbart ist.

Grenzen: Sittenwidrigkeit, Marktmachtmissbrauch, Treuepflicht

Tipp: Jede angekündigte Änderung schriftlich kommentieren – und Widerspruch dokumentieren!

Kündigung

Ordentliche Kündigung

- Schriftform (meist vertraglich vorgesehen)
- Gesetzliche Mindestfristen einhalten
- Stichtag beachten (Halbjahres-/Jahresende)
- Fristversäumnis → automatische Verlängerung

Außerordentliche Kündigung

- Nur aus wichtigem Grund
- Muss zeitnahe zum dem Ereignis ausgesprochen werden, das sie auslöst
- Sofortige Wirkung möglich
- Beweis des wichtigen Grundes erforderlich
- Ungerechtfertigte Kündigung → Schadenersatz

Ansprüche bei Kündigung von Händlerverträgen durch den Vertragspartner

- Ausgleichsanspruch (§ 24 HVertG analog)
- Investitionskostenersatz (§ 454 UGB)
- Schadenersatzrechtliche Ansprüche im Falle von Vertrags- oder Gesetzesverletzungen
- Ansprüche auf Rückverkauf der Vertragswaren

Aber Achtung: Bei Kündigung durch den Händler können Ansprüche erlöschen.

Ausgleichsanspruch

- Voraussetzung für den Ausgleichsanspruch ist, dass
 - der Vertrag ausgleichswahrend beendet wurde (zB durch Kündigung des Herstellers) und
 - der Handelsvertreter neue Kunden zugeführt oder bestehende Geschäftsverbindungen wesentlich erweitert hat,
 - zu erwarten ist, dass auch nach der Beendigung der Tätigkeit durch den Handelsvertreter Vorteile für den Unternehmer erwachsen,
 - die Zahlung des Ausgleichsanspruches unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit den betreffenden Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.
- Der Ausgleichsanspruch beträgt höchstens eine Jahresvergütung (Durchschnitt der letzten fünf Jahre).
- Der Anspruch muss außerdem innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses beim Vertragspartner geltend gemacht werden; die gerichtliche Geltendmachung muss innerhalb von 3 Jahren nach Beendigung erfolgen.
- Gesetzliche Bestimmungen zu dem Anspruch sind zwingend, d.h. sie können vertraglich auch nicht zu Lasten des Vertragshändlers abgeändert oder ausgeschlossen werden.

Investitionersatz

- Ersatz von Investitionen, die diese Unternehmer nach dem Vertrag für ein einheitliches Vertriebssystem tätigen mussten, sofern diese Investitionen bei Vertragsbeendigung weder amortisiert noch angemessen verwertbar sind.
- Investitionersatzanspruch steht sowohl Vertragshändler als gebundenem Unternehmer sowie einem selbständigen Handelsvertreter zu.
- Anspruch besteht dann nicht, wenn der Vertragshändler das Vertragsverhältnis gekündigt oder vorzeitig aufgelöst hat, es sei denn, dass dafür wichtiger Grund vorlag oder wenn er aus wichtigem Grund gekündigt wurde.
- Der Anspruch muss außerdem innerhalb eines Jahres geltend gemacht werden.
- Gesetzliche Bestimmungen zum Investitionersatz sind zwingend, d.h. sie können vertraglich auch nicht zu Lasten des Vertragshändlers abgeändert oder ausgeschlossen werden.

ASPEKTE IN VERTRIEBSVERTRÄGEN AUF DIE MAN ACHTEN SOLLTE!



Ausschluss/Einschränkung Gewährleistung

- **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.
- 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.

Händlerregress

- 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**.

ABER: Regelungen des Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz gehen den allgemeinen Bestimmungen des ABGB vor!

Sonstige Aspekte auf die man achten sollte

- Gerichtsstand und anwendbares Recht
- Einschränkungen bei Schadenersatz
- Schiedsgerichtsbarkeit vs ordentliche Gerichte
- Weit gefasste Gründe für eine außerordentliche Auflösung (Kündigung aus wichtigem Grund)
- Regelungen zum Onlineverkauf
- Absatz- und Zielvorgaben (insbesondere wenn mit Vertragsstrafen gekoppelt)
- Vertragsstrafen
- Investitions- und Corporate-Identity-Vorgaben
- **Achtung** bei Preisen (auch im Zusammenhang mit Rabatten): Vertikale Preisbindung können kartellrechtlich problematisch sein. Verboten sind bspw. Verschreibung fester Wiederverkaufspreise, Mindestpreise, etc
- **Achtung** bei selektivem Vertriebssystem: Kann je nach Ausgestaltung unzulässig sein
- **Achtung** bei Gebietsbeschränkungen: Kann je nach Ausgestaltung unzulässig sein

Das Büchl- Urteil



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.

Marktmachtmissbrauch – 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).

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 Marktmachtmissbrauches 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 Zuwiderhandlungen 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.

Ergebnis II

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 Kontrollsystem, 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.

Weitere Grundsätze, die sich aus dem Urteil ergeben

- **Definition der relativen Marktmacht als Beurteilungsgrundlage:** Der OGH stellt klar, dass bei wirtschaftlicher Abhängigkeit eines Händlers relative Marktmacht vorliegen kann.
- **Verbot des Konditionenmissbrauchs:** Unzulässig sind Konditionen, die offensichtlich unbillig sind oder in einem deutlichen Missverhältnis zur Leistung stehen.
- **Reichweite des Abstellungsauftrags:** Der OGH stellte klar, dass ein Abstellungsauftrag nicht auf den Einzelfall beschränkt werden darf, wenn das beanstandete Verhalten auf standardisierten Vertrags- und Vergütungssystemen beruht.
- Das Urteil hat zusätzlich auch eine **Signalwirkung** für die gesamte Branche und andere Markennetze sowie **Maßstabswirkung** für vergleichbare Systeme. Vertragsklauseln oder Vergütungsmodelle, die strukturell den im Büchl-Urteil beanstandeten Mechanismen entsprechen, unterliegen denselben rechtlichen Prüfungsmaßstäben.
- Prüfung von Rechtfertigung und Verhältnismäßigkeit: Aber nicht jede für den Händler nachteilige Regelung ist automatisch unzulässig. Der OGH hat wiederholt betont, dass auch ein marktmächtiger Hersteller legitime wirtschaftliche Ziele verfolgen darf.

Sonstige möglicherweise kartellrechtswidrige Klauseln

- Vorgaben im Zusammenhang mit der Markenpflege (insbesondere Ausstattung und Einrichtung von Schauräumen), wenn
 - der geforderte Investitionszyklus auffällig von einer üblichen Abschreibungsdauer für das betreffende Vermögensgut abweicht;
 - die geforderte Investitionshöhe in einem auffälligen Missverhältnis zu den Umsatz- und Ertragschancen des Geschäftsbetriebes steht;
 - betriebswirtschaftlich unvernünftige oder unvertretbare Investitionen gefordert werden;
 - eine Bindung für bestimmte Waren und Leistungen an bestimmte Bezugsquellen besteht, insbesondere, wenn diese einem Drittvergleich nicht standhalten.
- Bei Regelungen für die Vergütung von Leistungen und Bonifikationen könnten folgende Vorgaben missbräuchlich sein, wenn:
 - Richtzeiten (oder ähnliches) systematisch unter den tatsächlich für die Mängelbehebung erforderlichen Zeiten festgesetzt werden;
 - Zeiten für die notwendige Vor- und Nachbereitung (Fehlersuche, Probefahrt, etc) systematisch nicht vergütet werden;
 - Gemeinkosten, die für die Aufrechterhaltung des Betriebs einer Kfz-Werkstatt bzw eines Ersatzteillagers erforderlich sind, systematisch nicht vergütet werden;
 - Formvorschriften zum Anlass genommen werden, die Vergütung tatsächlich erbrachter Leistungen zu verweigern.
- Auch variable Spannenbestandteile, wie sie insbesondere im Bereich der Vergütung von Kundenzufriedenheit vorkommen, könnten problematisch sein
- Direkte oder indirekte Einflussnahme auf Endkundenpreise durch Hersteller/Importeur

Auswirkungen – Allgemein

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.

Tipps für Marktteilnehmer/Händler

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.

Tipps für Marktteilnehmer/Händler

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.

Tipps für Marktteilnehmer/Händler

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.

Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz – Was ist das?

Es schützt Kfz-Händler und Werkstätten (sogenannte „gebundene Unternehmer“) gegenüber Herstellern und Generalimporteuren (sogenannte „bindende Unternehmer“).

Grundsätzliches zum KraSchG!

- Seit 1. Juni 2013 in Kraft
- Gilt für Vertriebsbindungsvereinbarungen über neue PKW und leichte Nutzfahrzeuge ($\leq 3,5$ t)
- Erfasst auch Ersatzteile und Instandsetzungs-/Wartungsleistungen
- Halbzwingendes Recht: Abweichungen zum Nachteil des Händlers sind unwirksam

Wer ist geschützt?

- Gebundene Unternehmer (KFZ-Händler, Werkstätten) – wirtschaftlich selbstständig
- Schutz gegenüber bindenden Unternehmern (Hersteller, Generalimporteure)
- Gilt auch für Sub-Händlerverträge
- Vollziehung: Bundesministerin für Justiz

KraSchG - Die 5 zentralen Regelungsbereiche

§ 3 Kündigung

- Unbefristete Verträge: 2 Jahre Frist
- Umstrukturierung Vertriebsnetz: 1 Jahr
- Außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund möglich

§ 3 Rückkaufrecht

- Händler kann Waren bei Vertragsende zurückverkaufen
- Preis: Nettoeinkaufspreis minus Abnutzung und Marktgängigkeit
- Geltendmachung bis Vertragslaufzeit (fristgebunden)

§ 4 Übertragung

- Händler kann Rechte & Pflichten übertragen
- Nur auf anderen gebundenen Unternehmer im selben System
- Kein Widerspruch ohne wichtigen Grund möglich

§ 5 Gewährleistungs- und Garantievergütung

- Händler hat Anspruch auf Kostenersatz für Garantieleistungen
- Gilt auch für Gewährleistung bei Mängeln, die bei Auslieferung vorlagen
- Ersatz des notwendigen und nützlichen Aufwands

§ 6 & 7 Info & Streit

- § 6: Hersteller muss techn. Informationen zu angemessenen Bedingungen liefern
- § 7: Vor Klage: Schlichtung, Vergleichsversuch oder Mediation
- Klage erst nach 3 Monaten erfolgloser Einigung zulässig



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 – 1010 Wien
Weihburggasse 30/5
T +43 (1) 4868200-13

office@adametz.at
www.adametz.at



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



Disclaimer/Hinweis: Die Präsentation stellt lediglich einen Auszug aus den rechtlichen Bestimmungen wie etwa Vertriebsrecht, 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. Gerade im Vertriebsrecht ist eine Einzelfallprüfung unerlässlich. Die Präsentation und der Vortrag sind unverbindlich.