

Kaiser-Wilhelm-Ring 14-16
50672 Köln
Tel.: 0221-13 99 99-0
Fax: 0221-789 22 52

Wolperather Weg 10
53819 Neunkirchen
Tel.: 02247-3830
Fax: 02247-3884

Mandanten- Newsletter

vom 12.07.2010

01/10 BGH: Ersatz von Reparaturkosten nur bei konkreter Schadensabrechnung

Der Bundesgerichtshof hat erneut mit dem Urteil vom 08.12.2009 – VI ZR 119/09 – zu dem häufig in der Praxis vorkommenden Fall Stellung genommen, in dem der Reparaturaufwand bis zu 30% über dem Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs liegt.

Danach kann der Geschädigte in einem solchen Fall Reparaturkosten nur ersetzt verlangen, wenn er eine konkrete Schadensberechnung anstellt. Dabei muss die Reparatur „fachgerecht“ und in einem Umfang durchgeführt werden, wie ihn der Sachverständige zur Grundlage seiner Kostenschätzung gemacht hat.

Der BGH hat auch die Frage einer Teilreparatur behandelt. Danach können Reparaturkosten für eine Teilreparatur, die über dem Wiederbeschaffungsaufwand des Fahrzeugs liegen, diesen aber nicht übersteigen, ebenfalls nur anerkannt werden, wenn die Reparaturkosten konkret angefallen sind. Oder aber, so der BGH, wenn der Geschädigte nachweist, dass seine Reparatur wertmäßig in einem Umfang erfolgt ist, der den Wiederbeschaffungsaufwand übersteigt; andernfalls ist die Höhe des Ersatzanspruchs auf den Wiederbeschaffungsaufwand beschränkt.

Im Streitfall hatte der vom Kläger beauftragte Sachverständige die erforderlichen Reparaturkosten mit € 6.313,22 brutto, einen Wiederbeschaffungswert von € 5.300,00 und einen Restwert in Höhe von € 2.700,00 ermittelt. Die beklagte Haftpflichtversicherung zahlte den Wiederbeschaffungsaufwand (Wiederbeschaffungswert abzüglich Restwert) von € 2.600,00. Der Kläger machte mit der Klage weitere fiktive Reparaturkosten von € 2.700,00 bis zum Wiederbeschaffungswert geltend mit der Begründung, er habe sein Fahrzeug instand gesetzt und nutze es weiter.

Der BGH hat die Klage abgewiesen. Da die Reparaturkosten den Wiederbeschaffungswert bis zu 30% überstiegen, komme ein Ersatz nur bei konkreter Schadensberechnung in Betracht. Der Kläger habe aber auch nicht substantiiert dargelegt, in welchem Umfang das Fahrzeug tatsächlich repariert worden sei.

02/10 Bundesgerichtshof: Grundsatzentscheidung zum Ausgleichsanspruch

Mit kürzlich veröffentlichtem Urteil vom 13.01.2010 – VIII ZR 25/08 – hat der Bundesgerichtshof Grundsatzfragen zum Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers entschieden.

Der BGH hat zunächst bekräftigt, dass dem Vertragshändler der Ausgleichsanspruch zusteht. Die Klägerin hatte in den 16 Jahren ihrer Tätigkeit als Vertragshändler des Beklagten eine größere Anzahl von Stammkunden geworben. Hieraus konnte gefolgert werden, dass auch nach Beendigung des Vertrages erhebliche Vorteile für den beklagten Hersteller verblieben sind. Diese sind der Höhe nach identisch mit den Provisionsverlusten, die die Klägerin erlitten hat. Der Bundesgerichtshof hat ausdrücklich festgestellt, dass er zu der Neuregelung im § 89 b HGB nicht Stellung nehmen musste, weil keine der beiden Parteien geltend gemacht hat, dass die dem beklagten Hersteller verbleibenden Vorteile höher zu bewerten wären. In einem solchen Fall würde sich nämlich der Provisionsverlust zugunsten des Händlers erhöhen.

Der BGH hat ausdrücklich die Auffassung des beklagten Herstellers abgelehnt, diesem seien aus der Werbetätigkeit der Klägerin schon deshalb keine Vorteile zugeflossen, weil ihr ein Direktvertrieb von Fahrzeugen rechtlich nicht möglich sei und weil sie, die Beklagte, doppelt zahlen müsse: Jetzt dem ausgeschiedenen Vertragshändler und künftig dem an seine Stelle tretenden. Denn, so der BGH, der Ausgleichsanspruch ergibt sich aus § 89b HGB, der Anspruch auf Provisionen für die künftig von dem Nachfolger vermittelten Geschäfte folgt aus §§ 87, 87a HGB.

Der BGH bekräftigt dann seine Auffassung, dass die Mehrfachkundeneigenschaft durch zwei oder mehr Verkaufsvorgänge im letzten Vertragsjahr begründet werden kann. Dies gilt unabhängig davon, ob diese an einem Tag oder an verschiedenen Tagen stattgefunden haben. Dies gilt erst recht, wenn der Kunde Bestellungen aufgegeben hat, die auf zeitlich verschiedenen Kaufentschlüssen beruhen.

Das höchste deutsche Zivilgericht hat sich dann mit den berücksichtigungsfähigen Vergütungsbestandteilen befasst. Danach sind Vergütungen für händlertypische Tätigkeiten nicht zu berücksichtigen. Dies gilt z.B. für die personelle und sächliche Ausstattung des Betriebes sowie für Werbung, Präsentation, Lagerhaltung und Vorführfahrzeuge. Entsprechendes gilt für Gegenleistungen, die der Händler für die Übernahme des Absatz-, des Lager-, des Preisschwankungs- und des Kreditrisikos erhält.

Eine der zulässigen Berechnungsmethoden ist der individuelle Rohertrag des Händlers. Dieser stellt die Differenz zwischen dem Verkaufspreis (vom Hersteller unverbindlich empfohlener Listenpreis abzüglich vom Händler gewährter Preisnachlässe an die Kunden) und dem Einkaufspreis des Händlers dar. Im Idealfall entspricht der individuelle Rohertrag des Händlers der Summe der Rabatte und Boni, die ihm der Hersteller auf den empfohlenen Verkaufspreis gewährt. Er bleibt im Einzelfall nur insoweit hinter dieser Summe zurück, als der Händler selbst Fahrzeuge unter Gewährung von Preisnachlässen und Skonti unter dem Listenpreis verkauft hat.

Aus dem individuellen Rohertrag sind dann diejenigen Vergütungsbestandteile herauszurechnen, die händlertypisch sind. In einem weiteren Schritt ist der Händlerrabatt um diejenigen Anteile zu reduzieren, die der Vertragshändler für „verwaltende“ (vermittlungsfremde) Tätigkeiten erhält.

Für die Einbeziehung von zusätzlichen Vergütungen in die Ausgleichsberechnung kommt es nicht darauf an, ob dem Vertragshändler ein vertraglicher Anspruch auf die gewährten Zusatzleistungen zusteht oder ob sie freiwillig geleistet worden sind. Denn in beiden Fällen sind sie in die Preiskalkulation des Händlers eingeflossen und damit zum festen Bestandteil seines individuellen Rohertrags geworden.

Vom Hersteller gezahlte Zuschüsse, die dem Ausgleich für vom Händler gewährte Großabnehmernachlässe dienen, sind – so der BGH weiter – nicht als Entgelte für händlertypische Aufgaben einzuordnen (wenn doch, wären sie nicht zu berücksichtigen zugunsten des Händlers). Solche Zuschüsse sind nicht dazu bestimmt, ein dem Händler aufgebürdetes Absatzrisiko auszugleichen, also Tätigkeiten des Vertragshändlers zu entgelten, die händlertypisch – und damit nicht zu berücksichtigen sind. Sie stellen sich vielmehr als verkaufsfördernde Preisnachlässe des Herstellers an den Kunden dar.

Gebrauchtwagenzuschüsse des Herstellers sind zwar zu berücksichtigen. Auf der anderen Seite sind aber die von der Klägerin den Kunden gewährten Preisnachlässe in Abzug zu bringen. Der BGH spricht von „versteckten Rabatten“.

Anschließend macht der BGH klar, dass eine pauschale Kürzung um händlertypische Bestandteile in Höhe von -wie vom Berufungsgericht angesetzt – 29% nicht zu beanstanden ist. Dieser Pauschbetrag kann aber nur vom Rohertrag ausschließlich der berücksichtigungsfähigen Zuschüsse (im vorliegenden Fall waren es der Großabnehmer-, der Gebrauchtwagen- und der Leasingzuschuss) abgezogen werden. Denn diese Zuschüsse waren gerade nicht händlertypisch.

Zum Schluss unterstreicht der BGH, es sei rechtlich zulässig, den verbleibenden Händlerrabatt um 2,5 % der unverbindlichen Preisempfehlung zu kürzen. Dasselbe Ergebnis gilt auch für einen weiteren Abzug von 25% aus Billigkeitsgründen.

Insgesamt gibt das Urteil – wie in einem Lehrbuch - in zahlreichen Punkten die Rechtsauffassung des BGH wieder. In anderen klärt das Gericht Zweifelsfragen. Zugleich erwähnt es die Neuregelung des § 89b HGB, ohne jedoch darauf eingehen zu müssen, weil die Parteien hierzu nichts vorgetragen hatten.

03/10 Gebrauchtwagen-Garantiebedingungen unwirksam

Der Bundesgerichtshof hat erneut mit dem gerade veröffentlichten Urteil vom 14.10.2009 – VIII ZR 354/08 – zwei Klauseln in den Garantiebedingungen eines Garantievertrages für Gebrauchtwagen für unzulässig erklärt.

Danach benachteiligt eine Klausel den Käufer und Garantienehmer unangemessen, nach der der Käufer die vom Hersteller empfohlenen Inspektionen ausschließlich in der Werkstatt des Verkäufers durchführen lassen muss. Der BGH begründet dies damit, dass der Verkäufer damit missbräuchlich eigene Interessen auf Kosten des Käufers durchsetzen will, ohne ihm einen angemessenen Ausgleich zuzugestehen. Zwar habe der Verkäufer ein Interesse daran, Kunden an die eigene Werkstatt zu binden. Andererseits sei es dem Käufer aber nicht zumutbar, immer nur diese Werkstatt aufsuchen zu müssen. Das ändere sich auch nicht dadurch, dass der Käufer zwar die Möglichkeit habe, eine andere Werkstatt aufzusuchen,

dann aber zuvor die „Freigabe“ des Verkäufers einholen zu müssen. Dafür gebe es keine sachliche Rechtfertigung.

Die andere unwirksame Klausel bestimmt, dass die Fälligkeit der versprochenen Garantieleistung davon abhängt, dass der Käufer/Garantienehmer die Rechnung über die bereits durchgeführte Reparatur vorlegt. Dem Käufer steht das Recht zu, auf der Grundlage eines Kostenvoranschlags abzurechnen. Der Verkäufer hat nach seinen Garantiebedingungen das Recht, vor einer Reparatur eigene Ermittlungen anzustellen und auch zu prüfen, ob ein Kostenvoranschlag einer ihm unbekannten Werkstatt sachgerecht ist oder nicht. Der Käufer/Garantienehmer werde in mehrfacher Hinsicht benachteiligt, wenn er Garantieleistungen erst nach erfolgter Reparatur erlangen könnte: Er müsste die Reparaturkosten vorfinanzieren und das Risiko tragen, dass die Versicherung nichts erstattet.

Wir empfehlen allen Garantieversicherungen und Gebrauchtwagenhändlern ihre AGBs zu überprüfen. Auf jeden Fall sei eine Anpassung an dieses neueste Urteil dringend empfohlen.

04/10 Kautio eines Leasingnehmers verzinslich?

Der Bundesgerichtshof hat in einem jetzt veröffentlichten Urteil vom 18.11.2009 – VIII ZR 347/08 – entschieden, dass die vom Leasingnehmer gezahlte Kautio nur dann vom Leasinggeber zu verzinsen ist, wenn dies besonders vereinbart wird.

Nicht selten kommt es vor, dass der Leasingnehmer eine Kautio hinterlegen muss, so wie im Urteilsfall. Dort hatte der Leasingnehmer € 8.000,00 bei der Firma D., der Leasinggeberin, zu hinterlegen. Nach Vertragsende machte die Firma D. von ihrem Andienungsrecht Gebrauch und verrechnete die Kautio mit dem Kaufpreis. Der Leasingnehmer verlangte die Verzinsung nach § 352 HGB.

Der BGH hat entschieden, es gebe keine gesetzliche Pflicht zur Verzinsung der Kautio beim Leasing. Nur wenn dies ausdrücklich vereinbart sei, bestehe sie. Eine Verzinsung ist auch dann vereinbart, wenn sie durch Auslegung der vertraglichen Vereinbarung ermittelt werden kann.

05/10 Kontrahierungszwang für Nutzfahrzeughersteller

Bewirbt sich eine Werkstatt der Marke A beim Nutzfahrzeughersteller B um die Vergabe eines Werkstattvertrages dieser Marke B, dann muss der Nutzfahrzeughersteller dem Bewerber den Werkstattvertrag geben, wenn der Bewerber die Standards des Herstellers für seine Werkstätten erfüllt. Das hat das Oberlandesgericht (OLG) München in einem weiteren, ebenfalls von unserer Kanzlei erstrittenen Urteil am 29.04.2010 – U (K) 2690/09 – entschieden. Damit hat der Senat nicht nur seine beiden Urteile vom 08.01.2009 – U (K) 1501/08 und U (K) 1511/08 – bestätigt, die zwei andere Werkstatt-Inhaber erwirkt hatten. Vielmehr hat das OLG die Entscheidungen der 1. Instanz bestätigt und die Berufung des Nutzfahrzeugherstellers auf dessen Kosten zurück gewiesen.

Außerdem hat das OLG den Hersteller verurteilt, den klagenden Werkstätten den Schaden zu ersetzen, der ihnen durch die unberechtigte Verweigerung entstanden ist.

Damit gibt es drei Urteile des OLG München, die unsere Kanzlei erstritten hat. Sie sind die ersten in Europa, die auf Seiten der Kläger auf der Basis der damals geltenden Kfz-GVO 1400/2002 zum Kontrahierungszwang geführt worden sind. Auch unter der ab 01.06.2010 von der EU Kommission in Brüssel vorgesehenen Neuregelung des After Sales Bereichs bleibt der Kontrahierungszwang bestehen. Hersteller sollten sich deshalb keine Hoffnung machen, dass es mit dieser EU-Regelung ein Ende haben werde.

Zwar hat der Hersteller gegen die beiden Urteile vom 08.01.2009 Beschwerde beim BGH eingelegt, weil das OLG die Revision nicht zugelassen hat. Der BGH hat mit Beschluss vom 20.04.2010 die Revision zugelassen. Somit werden wir demnächst eine höchstrichterliche Entscheidung haben. Wir sind sehr optimistisch, dass sie im Sinne des OLG München ausfallen wird.

06/10 BGH: Mangelhaftes Auto muss dem Verkäufer zur Verfügung gestellt werden

Der Bundesgerichtshof hat in einem jetzt veröffentlichten Urteil vom 10.03.2010 – VIII ZR 310/08 – unterstrichen, dass im Falle der Mangelhaftigkeit eines Neuwagens der Käufer dem Verkäufer diesen zur Verfügung stellen muss, um zu überprüfen, ob tatsächlich ein Mangel vorliegt.

Im Streitfall hatte der Kläger einen neuen Renault gekauft. Er machte alsbald Mängel in der Elektronik geltend, weigerte sich aber, das Auto dem Verkäufer zur Prüfung zu Verfügung zu stellen. Er wollte erst eine Ersatzlieferung haben, dann könne der Verkäufer das Auto haben. Als sich der Verkäufer weiter weigerte, erklärte der Käufer den Rücktritt vom Vertrag und machte Rückzahlung des Kaufpreises abzüglich Nutzungsentschädigung Zug um Zug gegen Rückgabe des Fahrzeugs geltend.

In allen drei Instanzen ist der Käufer damit abgeblitzt. Der Käufer hat keine Beseitigung des Mangels durch den Verkäufer verlangt, sondern diese Beseitigung abgelehnt. Das war sein Fehler.

Der BGH habe festgehalten, dass der Käufer in einem solchen Falle nicht sich auf eine mündliche oder schriftliche Aufforderung zur Nacherfüllung beschränken dürfe. Vielmehr müsse der Käufer auch bereit sein, dem Verkäufer die Kaufsache zur Überprüfung der erhobenen Mängelrügen für eine entsprechende Untersuchung zur Verfügung zu stellen.

„Der Verkäufer ist nicht verpflichtet, sich auf ein Nacherfüllungsverlangen des Käufers einzulassen“, so der BGH wörtlich, „bevor dieser ihm nicht Gelegenheit zu einer solchen Untersuchung der Kaufsache gegeben hat.“