

Finanzielle Ungerechtigkeit

Leider kommen gerade in jüngerer Zeit Hersteller ihren Zahlungspflichten gegenüber dem Handel nicht immer nach. Der Handel sollte Zinsansprüche – auch in Anbetracht sinkender Erträge – durchaus geltend machen.

von Prof. Dr. Tim O. Vogels

Natürlich sind die Finanzströme im Automobilhandel einseitig in Richtung der Hersteller. Schließlich müssen die Händler die Fahrzeuge bei den Herstellern beziehen und bis zum Weiterverkauf finanzieren. Und gerade aufgrund der fast flächendeckenden Reduzierung der Margen, des gestiegenen Zinsniveaus und der teilweise schleppenden Abverkäufe belastet dies den Handel erheblich.

Zahlungen von Herstellern

Angesichts der hohen Gewinne der Hersteller allein bei der Finanzierung des Händlerbestandes sollte man eigentlich meinen, dass die Hersteller ihren Zahlungspflichten selbst gegenüber dem Handel nachkommen. Leider muss festgestellt werden, dass gerade in jüngerer Zeit dies nicht der Fall ist. Gerade bei der Auszahlung von Prämien- und Boni-Forderungen einerseits und andererseits der Auszahlung der Vergütung aus der Durchführung von Garantievergütungen ist festzustellen, dass sich einige Hersteller mit der Auszahlung unzulässig viel Zeit lassen oder Mechanismen installieren, um Vergütungsansprüche unzulässig zu kürzen.

Während die Forderungen der Hersteller beziehungsweise Herstellerbanken regelmäßig per Lastschrift von den Konten der Händler eingezogen werden, sieht es bei den Forderungen der Händler gegenüber den Herstellern anders aus.

Fälligkeitsszinsen bei Prämien und Boni

In der Regel enthalten Prämien- und Bonusbedingungen der Hersteller umfangreiche Regelungen hinsichtlich der Voraussetzungen der Gewährung. Es fehlen jedoch regelmäßig Bestimmungen, wie und insbesondere wann die Auszahlung erfolgt. Wenn und soweit keine konkre-



Während die Forderungen der Hersteller beziehungsweise Herstellerbanken regelmäßig per Lastschrift von den Konten der Händler eingezogen werden, sieht es bei den Forderungen der Händler gegenüber den Herstellern anders aus.

ten Regelungen in den Programmen enthalten sind, ist die Rechtslage relativ einfach: Wenn der Händler die Voraussetzungen für den Erhalt der Prämie erfüllt hat, ist der Anspruch fällig. Dies betrifft sowohl die klassischen Zulassungsprämien, aber auch Prämien in Bezug auf bestimmte Personengruppen. Genauso sieht es mit Zielerfüllungsprämien oder Boni aus. Wenn der Händler zum Ablauf des Zeitraumes, für den das Ziel gesetzt worden ist, das Ziel erreicht hat, wird die Prämie oder der Bonus fällig. Da für Geschäfte zwischen Kaufleuten der Gesetzgeber in § 353 HGB geregelt hat, dass für

solche Geschäfte Fälligkeitsszinsen in Höhe von fünf Prozent verlangt werden können, bedarf es noch nicht einmal einer Mahnung. Nach meiner Kenntnis hat allerdings noch nie ein Hersteller derartige Zinsen vergütet. Warum eigentlich nicht?

Fälligkeit von Garantievergütungen

Aber auch bei der Vergütung von Garantiarbeiten mehrten sich die Vergütungsproblematiken. Der alte Streit, ob bei Garantiarbeiten ein Gewinn zu erzielen ist, soll an dieser Stelle nicht erneut thematisiert werden. Genauso wenig wie die

unzulässige Ungleichbehandlung unterschiedlicher Arbeitswerte bei baugleichem Fahrzeug innerhalb eines Konzerns. Hierzu ist bereits in AUTOHAUS 12/2025 berichtet worden. Im Gegensatz zu der Frage, wie hoch die Garantievergütung ist, ist die Frage, wann die Garantie zu vergüten ist, eigentlich einfach zu beurteilen: Egal ob Garantiarbeit als Auftrag oder Geschäftsbesorgung angesehen werden, ist die Vergütung fällig mit Beendigung des Auftrages oder der Geschäftsbesorgung. Natürlich sehen die meist umfangreichen Garantiebestimmungen und -handbücher der Hersteller zumeist Regelungen in Bezug auf die Einreichung und Dokumentation von Garantieanträgen vor. Dies ändert jedoch nichts an der gesetzlichen Wertung, dass die Vergütung grundsätzlich sofort fällig wird. Gerade da sich die Hersteller regelmäßig das Recht vorbehalten, im Rahmen von Garantieaudits die Einhaltung der Garantiebedingungen zu überprüfen und gegebenenfalls entsprechende Rückbelastungen vorzunehmen, veranschaulicht, dass eine Regelung, die eine Fälligkeit der Vergütung erst nach einer umfassenden Prüfung des jeweiligen Garantieantrages vorsehen würde, als eine unangemessene Benachteiligung anzusehen und damit unwirksam wäre. Allenfalls wird man insoweit eine Regelung für zulässig halten, die eine sehr kurze Überprüfungsfrist vorsieht. Andernfalls bleibt es bei der gesetzlichen Regelung, dass der Vergütungsanspruch sofort fällig wird – mit der Folge der Vergütung der Fälligkeitsszinsen.

Ersatzteile für Garantiarbeiten

Eine weitere Unart in einer Vertragsbeziehung ist es, dass einige Hersteller dazu übergegangen sind, für die Durchführung von Garantiarbeiten Ersatzteile mit einer gesonderten Garantienummer zu kennzeichnen, die lediglich einen Bruchteil des Preises kosten, was das eigentliche Ersatzteil kostet. Dementsprechend erhält der Händler zwar den gleichen Rabatt für das Garantieteil, in

Kurzfassung

1. Gerade bei der Auszahlung von Prämien- und Boni-Forderungen sowie der Auszahlung der Vergütung aus der Durchführung von Garantievergütungen lassen sich einige Hersteller mit der Auszahlung unzulässig viel Zeit oder installieren Mechanismen, um unzulässig Vergütungsansprüche zu kürzen.
2. Da für Geschäfte zwischen Kaufleuten der Gesetzgeber in § 353 HGB geregelt hat, dass für solche Geschäfte Fälligkeitsszinsen in Höhe von fünf Prozent verlangt werden können, bedarf es noch nicht einmal einer Mahnung.
3. Viele Hersteller „spielen“ auch mit der Erhöhung der Stundenverrechnungssätze. Auch hier gilt, dass die Vergütung mit entsprechender Mitteilung fällig wird. Wenn und soweit der Hersteller Garantieanträge mit dem erhöhten Stundenverrechnungssatz erst zu einem späteren Zeitpunkt abrechnet, ist dies unzulässig. Auch hier sind Fälligkeitsszinsen zu vergüten.

Anbetracht des Bruchteils des Einkaufspreises allerdings auch nur einen Bruchteil seiner Marge. Zunächst könnte man meinen, dass dies nicht so schlimm ist, da es sich ja „nur“ um eine Garantiarbeit handelt. Weit gefehlt. Da der Stundenverrechnungssatz sich in der Regel an den externen Stundenverrechnungssatz orientieren muss, hat die drastische Reduzierung der Marge aus dem Ersatzteilmittelbereich natürlich ebensolche drastischen Auswirkungen auf die Rentabilität der Durchführung der Garantiarbeiten: Der Händler kalkuliert seinen Stundenverrechnungssatz in der Regel danach, welche Kosten er hat und welche Kosten kompensiert werden. Wenn jedoch bei Garantiarbeiten nicht die „normalen“ Ersatzteilumsätze mit

einer bestimmten Marge verwendet werden, stimmt natürlich auch die Kalkulation des Stundenverrechnungssatzes nicht mehr.

Hierbei handelt es sich nicht nur um eine unzulässige Reduzierung der vertraglich vorgesehen Ersatzteilmarge. Vielmehr ist ein solches Verhalten auch kartellrechtswidrig, da der Hersteller seine Marktmacht unzulässig ausübt. Dies wird besonders deutlich, wenn berücksichtigt wird, dass der Händler das für Garantiarbeiten reduzierte Ersatzteil nicht auch für seine weiteren Reparaturen verwenden darf, sondern in diesen Fällen das teure Teil bestellen muss. Der Händler hat daher Anspruch auf seine Marge für das Originalteil.

Erhöhung Stundenverrechnungssatz

Schließlich ist festzustellen, dass viele Hersteller auch mit der Erhöhung der Stundenverrechnungssätze „spielen“. Auch hier gilt, dass die Vergütung mit entsprechender Mitteilung fällig wird. Wenn und soweit der Hersteller Garantieanträge mit dem erhöhten Stundenverrechnungssatz erst zu einem späteren Zeitpunkt abrechnet, ist dies unzulässig. Auch hier sind Fälligkeitsszinsen zu vergüten.

Warum machen eigentlich nur die Hersteller immer ihre Zinsansprüche geltend? Auch dem Handel stehen in der Regel Zinsansprüche zu. Diese sollten in Anbetracht sinkender Erträge auch geltend gemacht werden. ■

Der Autor



Prof. Dr. Tim O. Vogels ist Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Fachanwalt für Arbeitsrecht. 2014 wurde er zum ordentlichen Professor an der Hochschule Fresenius für Wirtschaft und Medien GmbH berufen.

Foto: Prof. Dr. Tim O. Vogels