

[Home](#) > [Nachrichten](#) > [Autohandel](#)

> Prof. Tim O. Vogels wird 60: "David gegen Goliath – und warum Aufgeben keine Option ist"

## Prof. Tim O. Vogels wird 60: "David gegen Goliath – und warum Aufgeben keine Option ist"

27.04.2026 18:12 Uhr | Lesezeit: 4 min



Prof. Tim O. Vogels feiert 60. Geburtstag und 30-jähriges Anwaltsjubiläum.

© Foto: Prof. Dr. Tim O. Vogels

**Stier-Mentalität, Marathonläufe und strategische Verbandsarbeit: Jubilar Prof. Tim O. Vogels blickt im AUTOHAUS-Interview auf seine bisherige Laufbahn zurück und erklärt, warum juristische Durchsetzungskraft, Ausdauer und Pragmatismus im Autohandel zusammengehören.**

von [Ralph M. Meunzel](#), AUTOHAUS



[Kommentare](#)



[Teilen](#)

Folgen auf: 

---

**AH: Lieber Prof. Vogels, zunächst einmal: Herzlichen Glückwunsch zum Geburtstag!**

Prof. Vogels: Vielen Dank, Herr Meunzel.

**AH: 60 Jahre – und gleichzeitig 30 Jahre als Anwalt. Das heißt: Exakt die Hälfte Ihres Lebens haben Sie im Dienste des Automobilhandels verbracht.**

Prof. Vogels: Wenn man es so sagt, klingt es beeindruckend. Gefühlt ist die Zeit allerdings verfliegen. Der Automobilhandel ist enorm schnelllebig. Paradoxerweise liegt das weniger an

ständig neuen rechtlichen Grundlagen – denn vieles hatten wir tatsächlich schon einmal – als an der Dynamik der Branche selbst.

**AH: Dennoch konnten Sie in diesen drei Jahrzehnten echte juristische Meilensteine setzen. Man denke nur an die maßgebliche Erhöhung des Ausgleichsanspruchs bei Beendigung von Händlerverträgen – Stichwort Münchner Formel.**

Prof. Vogels: Das war in der Tat ein prägender Moment zu Beginn meiner anwaltlichen Laufbahn. Ich habe mich damals gefragt, warum der Ausgleichsanspruch von der Rechtsprechung eher wie ein besseres Taschengeld behandelt wurde. Schließlich ist es der Händler, der dem Hersteller die Kunden zuführt – Kunden, mit denen der Hersteller nach einer Kündigung weiterarbeitet.

**AH: Was lief aus Ihrer Sicht grundlegend schief?**

Prof. Vogels: In anderen Branchen ist es völlig selbstverständlich, dass beim Ausgleichsanspruch die sogenannte Kappungsgrenze greift – also eine Jahresprovision. Im Automobilvertrieb war das erstaunlicherweise nicht der Fall. Ich habe diese Logik konsequent auf den Autohandel übertragen und daraus eine neue Berechnungsmethode entwickelt. Und dann: geklagt.

**AH: Mit durchaus mutigem Ansatz – heißt es zumindest.**

Prof. Vogels: Sagen wir so: Mein damaliger Seniorpartner war anfangs nicht gerade begeistert. Schließlich sollte eine langjährige, gefestigte Rechtsprechung geändert werden. Aber vielleicht hilft mir da mein Sternzeichen Stier: Wenn ich von etwas überzeugt bin, halte ich durch. Drei Richter in München sind diesen Weg mitgegangen und die Berechnung als *Münchner Formel* veröffentlicht. Damit war es aber noch lange nicht getan. Erst durch weitere Klagen und durch intensive Diskussion – auch in Seminaren mit dem zuständigen BGH-Richter – setzte sich die Sichtweise schließlich durch. Und irgendwann hat auch der BGH die Methode anerkannt. Steter Tropfen höhlt den Stein.

**AH: Apropos langer Atem: Sie sind mit AUTOHAUS ja sogar den Kölner Marathon gelaufen. Zufall?**

Prof. Vogels: Eher Notlösung. Nach einer Knieverletzung konnte ich kein Volleyball mehr spielen. Aber Ehrgeiz hatte ich schon immer – und eine gewisse Beharrlichkeit. Beides hilft im Beruf ungemein. Und dass ich schlecht verlieren kann, wissen Sie spätestens seit der AUTOHAUS Santander Classic-Rallye (lacht).

**AH: Wie übersetzt sich sportlicher Ehrgeiz in juristische Durchsetzungsfähigkeit?**

Prof. Vogels: Nehmen wir den Zulassungsanspruch zum Werkstattnetz. Nachdem der BGH 2011 bei Lastkraftwagen entschieden hatte, dass ein solcher Anspruch nicht besteht, hielt ich das für falsch – zumindest im Pkw-Bereich. Also habe

ich für einen Mandanten Klagen gegen einen englischen Hersteller eingereicht. Das OLG Frankfurt hat die erste Klage abgewiesen. Ich bin drangeblieben. Erst im dritten Anlauf wurde der Weg zum BGH eröffnet – und der hat 2016 und 2018 entschieden: Der Zulassungsanspruch besteht.

**AH: Ein weiterer Meilenstein?**

Prof. Vogels: Sagen wir: ein halber. Denn der Kampf geht weiter. Manche Gerichte sind der Auffassung, diese BGH-Urteile gälten nur für genau diese eine englische Marke. Ich sehe das anders. Abgerechnet wird am Ende. Juristisch ist das Thema hochkomplex – schließlich geht es darum, einen Hersteller zu zwingen, jemanden ins Werkstattnetz aufzunehmen, obwohl er sich eigentlich von ihm trennen will.

**AH: Das ist im Zivilrecht eher ungewöhnlich, oder?**

Prof. Vogels: Sehr. Zulassungsansprüche kennt man klassisch aus der Daseinsvorsorge – Strom, Wasser. Aber es gibt vergleichbare Konstellationen. Ein Beispiel: Der frühere Betreiber des Nürburgrings hatte einem Mandanten von mir und dessen Kunden den Zugang zur Nordschleife verboten. Ich konnte die Gerichte davon überzeugen, dass auch hier ein Zulassungsanspruch besteht. Der Gesetzgeber hat das später aufgegriffen und gesetzlich geregelt – ich war an den Beratungen als Sachverständiger beteiligt. So weit sind wir im Automobilvertrieb leider noch nicht. Aber ich gebe nicht auf.

**AH: Sie sind weitgehend als Einzelkämpfer tätig. Ist das immer ein Vorteil?**

Prof. Vogels: Natürlich ist das nicht immer ein Vorteil, da ich mich ja nicht teilen und demzufolge nicht alles gleichzeitig machen kann. Aber der große Vorteil ist, dass ich meine Erfahrungen aus allen Mandaten in das jeweilige Mandat einbringen kann.

**AH: Welche Bedeutung hat die Betreuung von Fabrikatsverbänden für Sie?**

Prof. Vogels: Eine große Bedeutung. Denn bei der Betreuung von Fabrikatsverbänden kann man oft strategisch beraten. Gerade bei Verhandlungen über Händlerverträge geht es ja nicht darum, jede unwirksame Klausel zu bekämpfen, sondern den bestmöglichen Kompromiss für die Händler zu erreichen. Und wenn das nicht möglich ist, die für den Handel maßgeblichen Klauseln einer gerichtlichen Überprüfung zuzuführen.

**AH: Klingt nicht nach jemandem, der sich mit 60 zur Ruhe setzt.**

Prof. Vogels: Ganz sicher nicht. Solange ich dieses innere Feuer spüre, werde ich kämpfen – für die Interessen des Handels. Das Ungleichgewicht zwischen Herstellern und Händlern besteht weiterhin. Es ist ein bisschen wie David gegen Goliath. Aber wir kennen den Ausgang dieser Geschichte. Mir geht es nicht darum, Hersteller "zu besiegen",

sondern um ein echtes partnerschaftliches Miteinander. Davon sind wir noch ein gutes Stück entfernt. Und genau deshalb bleibe ich dran.

**AH: Lieber Prof. Vogels, vielen Dank für dieses Gespräch – und weiterhin viel Erfolg. Die Branche kann weitere Meilensteine gut gebrauchen.**

## Mehr zum Thema entdecken

**AUTOHAUS** next [Autohandel](#)

**VW-Versicherung: Einfache und schnelle Prozesse**

**AUTOHAUS** next [Autohandel](#)

**AVAG Holding: Vom Boom zur Normalität**

[Autohandel](#)

**Uwe Brossette zum 60. Geburtstag: Juristische Instanz der Autobranche**

## **Bringen Sie Ihr Autohaus aufs nächste Level!**

Im Abo erhalten Sie neben allen gedruckten Ausgaben der Fachzeitschrift AUTOHAUS auch 5 Zugänge zum Profi-Portal AUTOHAUS next. Profitieren Sie von exklusivem Fachwissen, praxisorientierten Online-Kursen und aktuellen Marktanalysen.

 [Kommentare](#)  [Teilen](#)

**MEISTGELESEN**



27.04.2026 [#Mercedes-Handel](#)

## **Mercedes-Neubau in Neustadt: Kestenhholz feiert Richtfest**

Der Rohbau steht: In Neustadt nimmt die neue Mercedes-Benz-Autowelt der Kestenhholz Gruppe weiter Form an. Die Eröffnung ist für Ende des Jahres geplant.



27.04.2026

## **Ford-Handel: Hoffnung unter Vorbehalt**

Historisch schwache Zahlen, ein Pkw-Geschäft ohne Impulse und steigender Kostendruck: Die Jahreshauptversammlung des Ford-Händlerverbands...



29.04.2026 [#Auto China](#)

## **Xiaomi: Das sind die Auto-Pläne für Deutschland**

Xiaomi forciert die Expansion nach Europa. Der deutsche Markt soll dabei eine zentrale Rolle spielen. Der chinesische Tech-Konzern setzt auf ein agenturbasiertes... von [Ralph M. Meunzel](#)

[Shop](#)

[Jobs](#)

[Mediadaten](#)

[Kontakt](#)

---

[Impressum](#)

[AGB](#)

[Datenschutz](#)

[Cookie-Einstellungen](#)