

Spezielle Preise für Ersatzteile?

Um Garantiekosten zu sparen, bietet ein Importeur spezielle, kostengünstigere Ersatzteile an. Dadurch reduziert sich die Vergütung für die Durchführung von Garantiearbeiten. Das stellt eine Benachteiligung der Händler dar.

von Rechtsanwalt Prof. Dr. Tim O. Vogels

Nachdem wir bereits in AUTOHAUS 12/2025 über die Garantie "als unbekanntes Wesen" berichtet haben, sind wir eigentlich davon ausgegangen, dass alles Wesentliche zur Garantie geschrieben worden ist. Die Frage, ob Garantiearbeiten unentgeltlich zu erbringen sind, wie dies zu Zeiten reiner Vollfunktionsverträge teilweise von der Rechtsprechung unter Hinweis auf die Erträge aus dem Neuwagenverkauf vertreten worden ist, sollte spätestens seit dem Bestehen reiner autorisierter Servicepartner geklärt sein.

Importeur drückt Vergütung

Aber: Weit gefehlt! Angesichts immer größerer Sparzwänge der Hersteller und Importeure lassen sich diese immer neue Dinge einfallen, um die Garantievergütung der Servicepartner zu beschneiden. Eineinigungsfristen und weitere Formalien als Voraussetzung für eine Vergütung sind nur ein Beispiel. Auch auf die verspätete Zahlung und die daraus resultierenden Zinsansprüche für die Werkstätten ist bereits hingewiesen worden (AUTOHAUS 6/2026). Aber das, was sich einzelne Hersteller und Importeure weiter haben einfallen lassen, schlägt dem Fass den Boden aus.

Um Garantiekosten zu sparen, bietet beispielsweise ein Importeur für die Durchführung der Arbeiten spezielle Ersatzteile an. Hierbei handelt es sich um das benötigte Ersatzteil mit der normalen Bestellnummer, allerdings mit einer anderen Buchstabenkombination am Ende. Dieses Ersatzteil kostet nur einen Bruchteil des normalen – identischen – Ersatzteils. Da sich die Vergütung für die Durchführung der Garantiearbeiten aus dem Arbeitslohn – das heißt Arbeitswerte multipliziert mit dem jeweiligen Stundenverrechnungssatz – und dem Ersatz-

teilpreis, der für Handling und Ähnliches einen Aufschlag auf den Einkaufspreis vorsieht, bestimmt, reduziert sich durch diese Vorgehensweise natürlich die Vergütung für die Durchführung von Garantiearbeiten. Wenn der Ersatzteilpreis

Kurzfassung

1. Angesichts immer größerer Sparzwänge der Hersteller und Importeure lassen sich diese immer neue Dinge einfallen, um die Garantievergütung der Servicepartner zu beschneiden.
2. Um Garantiekosten zu sparen, bietet ein Importeur für die Durchführung der Arbeiten spezielle Ersatzteile an. Diese kosten nur einen Bruchteil der normalen – identischen – Ersatzteile. Dadurch reduziert sich die Vergütung für die Durchführung von Garantiearbeiten. Für eine identische Arbeit erhält der Werkstattpartner auf einmal weniger als das, was normalerweise als Aufwandsersatz vereinbart ist.
3. Das Verhalten des Importeurs ist nicht rechtmäßig. Die Verwendung eines speziellen „Garantieersatzteilpreises“ stellt eine Benachteiligung des Händlers dar.
4. Bei Verwendung speziell rabattierter Ersatzteilpreise für Garantien fehlt die Kalkulationsmöglichkeit zum Zeitpunkt des Abschlusses des Händler- bzw. Werkstattvertrages völlig. Dem Händler wird zudem verweigert, die rabattierten Ersatzteile auf Vorrat für Wartungs- und Reparaturarbeiten an Kundenfahrzeugen zu kaufen.

für die Garantieteile sich beispielsweise auf zehn Prozent des normalen Ersatzteilpreises reduziert (teilweise ist die Reduktion deutlich höher), reduziert sich natürlich auch der Handlingaufschlag um 90 Prozent im Verhältnis zu dem regulären Ersatzteilpreis. Anders ausgedrückt: Für eine identische Arbeit erhält der Werkstattpartner auf einmal nur noch zehn Prozent dessen, was normalerweise als Aufwandsersatz vereinbart ist.

Freie Preisgestaltung, aber ...

Jetzt könnte natürlich eingewendet werden, dass Hersteller und Importeure in der Preisgestaltung ihrer Ersatzteile frei sind. Dies ist natürlich zutreffend. Vorliegend ist allerdings zu berücksichtigen, dass es sich gerade nicht um eine Preisfestsetzung handelt. Denn das Ersatzteil existiert mit dem vom Importeur angesetzten Preis weiter. Das heißt, der Werkstattpartner muss bei der Bestellung für dieses Ersatzteil, soweit es sich nicht um eine Garantiearbeit handelt, weiter den – hohen – Preis bei dem Importeur bezahlen. Auch die Möglichkeit, sich das stark rabattierte Ersatzteil für spätere Reparaturen auf Lager zu legen, hat der Importeur ausgeschlossen: Das rabattierte Ersatzteil wird nur dann geliefert, wenn eine entsprechende Fahrzeugnummer bei der Bestellung angegeben wird und dies dann für Garantiearbeiten verwendet wird.

Wenn ein Händler oder eine Werkstatt so ein Verhalten gegenüber einem Hersteller oder Importeur an den Tag legen würde, wäre der Aufschrei im Herstellerlager groß und eine fristlose Kündigung des Vertrages der Regelfall. Aber natürlich ist dieses Verhalten des Importeurs auch nicht rechtmäßig. Denn unabhängig von der umstrittenen rechtli-



chen Frage, ob Garantiearbeiten im Auftrag des Herstellers oder im Rahmen eines Geschäftsbetreuungsvertrages durchgeführt werden, handelt es sich um eine vertragliche Grundlage. Diese befindet sich entweder in dem betreffenden Händlervertrag (bei Vollfunktionsverträgen) oder in dem betreffenden Werkstattvertrag bzw. Servicepartnervertrag. In diesen Verträgen ist die Ver-

gütung für die Übernahme der Garantiearbeiten geregelt.

Nach ständiger Rechtsprechung müssen die vertraglichen Regelungen für die Vergütung von Garantiearbeiten „hinreichend konkret und nachvollziehbar“ sein. Insoweit ist die Kombination aus Arbeitslohn und Ersatzteilpreis inklusive Aufschlag anerkannt. Die Versuche, den zu vergütenden Ersatzteilpreis zu begrenzen, sind insoweit nicht neu. So ist teilweise vorgesehen, dass der Aufschlag auf einen bestimmten Betrag begrenzt wird. Bereits dies ist nach diesseitiger Auffassung unzulässig, da dies eine unangemessene Benachteiligung des Händlers darstellt. Das Verfahren gegen diese Art der Begrenzung der Ersatzteilvergütung befindet sich derzeit vor dem Oberlandesgericht Frankfurt.

Klare unzulässige Benachteiligung

Die Verwendung eines speziellen „Garantieersatzteilpreises“ stellt jedoch noch einmal eine ganz andere Art der Benachteiligung des Händlers dar. Denn wählen der Händler selbst bei einer betragsmäßigen Begrenzung des Aufschlages für Ersatzteile bei Garantiearbeiten bei Abschluss des Vertrages noch einmala kalkulieren kann, fehlt diese Kalkulationsmöglichkeit bei der Verwen-

dung speziell rabattierter Ersatzteilpreise für Garantien im Zeitpunkt des Abschlusses des Händler- bzw. Werkstattvertrages völlig. Da dem Händler zudem verweigert wird, die rabattierten Ersatzteile quasi auf Vorrat für Wartungs- und Reparaturarbeiten an Kundenfahrzeugen zu kaufen, hat er auch gerade nicht die Möglichkeit, den „Verlust“ aufgrund der Durchführung der Garantiearbeiten mithilfe rabattierter Ersatzteile durch andere Arbeiten auszugleichen. Durch die willkürliche Herabsetzung des Ersatzteilpreises für Garantiearbeiten sind die vertraglichen Regelungen in Bezug auf die Vergütung von Ersatzteilen ad absurdum geführt. Denn faktisch legt der Hersteller oder Importeur die Vergütung im Rahmen des Ersatzteilaufschlages jeweils bei den betreffenden „Campaigns“ durch den speziell rabattierten Garantieersatzteilpreis fest. Ein sachlicher Grund existiert hierfür auch nicht, da gerade der „normale“ Ersatzteilpreis gleichzeitig bestehen bleibt. Weibald dieses grob rechtswidrige Verhalten dieses Importeurs bislang noch nicht gerichtlich überprüft worden ist, ist ein Rätsel. Aber was nicht ist, kann ja noch kommen ...

Prof. Dr. Tim O. Vogels
Rechtsanwalt
kontakt@dr-vogels.eu

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