

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 Rechtsanwältin 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 Vollfunksverträge teilweise von der Rechtsprechung unter Hinweis auf die Erträge aus dem Neuwagenvertrieb 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. 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.

Das Verhalten des Importeurs ist nicht rechtmäßig. Die Verwendung eines speziellen „Garantieersatzteiles“ stellt eine Benachteiligung des Händlers dar. Bei Verwendung speziell rabattierter Ersatzteile für Garantien fehlt die Kalkulationsmöglichkeit zum Zeitpunkt des Abschlusses des Händler- bzw. Werkstattvertrages völlig. Der Händler wird zudem verweigert, die rabattierten Ersatzteile auf Vorrat für Wartungs- und Reparaturarbeiten an Kundenfahrzeugen zu kaufen.

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 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.

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 „Garantieersatzteiles“ stellt eine Benachteiligung des Händlers dar.
4. Bei Verwendung speziell rabattierter Ersatzteile für Garantien fehlt die Kalkulationsmöglichkeit zum Zeitpunkt des Abschlusses des Händler- bzw. Werkstattvertrages völlig. Der Händler wird zudem verweigert, die rabattierten Ersatzteile auf Vorrat für Wartungs- und Reparaturarbeiten an Kundenfahrzeugen zu kaufen.



Foto: Kinnapat - stock.adobe.com

chen Frage, ob Garantiearbeiten im Auftrag des Herstellers oder im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrages durchgeführt werden, handelt es sich um eine vertragliche Grundlage. Diese befindet sich entweder in dem betreffenden Händlervertrag (bei Vollfunksverträgen) 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 dieser 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 „Garantieersatzteiles“ stellt jedoch noch einmal eine ganz andere Art der Benachteiligung des Händlers dar. Denn während der Händler selbst bei einer betragsmäßigen Begrenzung des Aufschlages für Ersatzteile bei Garantiearbeiten bei Abschluss des Vertrages noch einigermassen kalkulieren kann, fehlt diese Kalkulationsmöglichkeit bei der Verwen-

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